vinetur

फ्रांस के सुपरमार्केट में पहली बार शैम्पेन से आगे निकला प्रोसेको

Circana के आंकड़ों के अनुसार, जुलाई 2026 तक बड़े खुदरा बाजार में प्रोसेको की 2.53 करोड़ बोतलें बिकीं, जबकि शैम्पेन की 2.52 करोड़।

रविवार, 15 नवंबर 2026



जुलाई 2026 तक के 12 महीनों में फ्रांस की बड़ी खुदरा शृंखलाओं में ग्राहकों ने शैम्पेन के मुकाबले अधिक प्रोसेको खरीदा। दुनिया के सबसे महत्वपूर्ण स्पार्कलिंग वाइन बाजारों में से एक में यह एक प्रतीकात्मक बदलाव है।

शनिवार, 14 नवंबर को VinAvisen द्वारा उद्धृत Circana के आंकड़ों के अनुसार, इस अवधि में फ्रांसीसी उपभोक्ताओं ने प्रोसेको की 2.53 करोड़ बोतलें खरीदीं, जबकि शैम्पेन की 2.52 करोड़ बोतलें खरीदी गईं। अंतर केवल 1 लाख बोतलों का था, लेकिन बाजार के इस हिस्से में मात्रा के लिहाज से वेनेटो क्षेत्र की इटली की स्पार्कलिंग वाइन का फ्रांस की सबसे प्रसिद्ध स्पार्कलिंग वाइन से आगे निकलना पहली बार हुआ।

यह तुलना फ्रांस में वाइन की कुल बिक्री को शामिल नहीं करती। इसका संदर्भ देश के बड़े सुपरमार्केट और व्यापक खुदरा

बिक्री चैनल से है, न कि पूरे बाजार से, जिसमें रेस्तरां, विशेष वाइन दुकानें और अन्य बिक्री केंद्र शामिल हैं। फिर भी, यह नतीजा ऐसे देश में उपभोक्ता व्यवहार में बदलाव का संकेत देता है, जिसकी पहचान लंबे समय से शैम्पेन से जुड़ी रही है। पेय कारोबार में इस पर करीबी नजर रखे जाने की संभावना है, जहां उत्पादक कीमत को लेकर सजग खरीदारों को आकर्षित करने और परिपक्व बाजारों में बिक्री की मात्रा बढ़ाने की होड़ में हैं।

ये आंकड़े ऐसे समय आए हैं जब फ्रांस में स्पार्कलिंग वाइन का प्रदर्शन स्टिल वाइन से बेहतर है। VinAvisen के मुताबिक, 2025 में फ्रांसीसी बार और रेस्तरां में स्पार्कलिंग वाइन की बिक्री 6.3% बढ़ी, जबकि स्टिल वाइन की बिक्री 5% घटी। यह व्यापक रुझान समझाता है कि प्रोसेको अपनी हिस्सेदारी कैसे बढ़ा पाया है। फ्रांसीसी उपभोक्ता बुलबुलों वाली वाइन खरीद रहे हैं, लेकिन उनमें से कई कम कीमत वाले विकल्प चुन रहे हैं।

कीमत इसका एक प्रमुख कारण दिखती है। VinAvisen द्वारा बताए गए आंकड़ों के अनुसार, 2019 से शैम्पेन की एक बोतल की औसत कीमत 17% बढ़कर €21 हो गई है। इसी अवधि में प्रोसेको की एक बोतल की औसत कीमत 5% बढ़कर €5.30 हुई। इस तरह प्रोसेको की कीमत शैम्पेन की कीमत की लगभग एक-चौथाई है। रोजमर्रा की खरीदारी, बड़ी सभाओं और तेजी से बिकने वाले उत्पाद तलाश रहे खुदरा विक्रेताओं के लिए यह अंतर काफी मायने रखता है।

प्रोसेको को स्प्रिट्ज़ कॉकटेल में इस्तेमाल से भी फायदा मिलता है। ये कॉकटेल फ्रांस के साथ-साथ अन्य यूरोपीय बाजारों में भी लोकप्रिय हुए हैं। इस पेय में प्रोसेको आम तौर पर इस्तेमाल होने वाली वाइन है, जिससे उसे न केवल वाइन बिक्री में, बल्कि कॉकटेल और एपीरिटिफ़ के व्यापक चलन में भी जगह मिलती है। पेय कंपनियों के लिए यह दोहरा जुड़ाव अहम है, क्योंकि इससे पारंपरिक वाइन पीने के मौकों से आगे भी प्रोसेको की अपील बढ़ती है और वह युवा तथा अनौपचारिक तौर पर पीने वाले ग्राहकों तक पहुंचता है।

बिक्री के इस मुकाम ने इतालवी उत्पादकों के बीच यह उम्मीद भी बढ़ाई है कि प्रोसेको फ्रांस में इतालवी वाइन के प्रति व्यापक रुचि का रास्ता खोल सकता है। Mulemo.com का हवाला देते हुए VinAvisen ने बताया कि प्रोसेको के बेहतर प्रदर्शन से उत्पादकों को उम्मीद जगी है कि एक इतालवी स्पार्कलिंग वाइन में उपभोक्ताओं की दिलचस्पी से इतालवी वाइन पर कुल मिलाकर अधिक ध्यान जा सकता है। फरवरी 2026 में Wine Paris में यह उत्साह देखने को मिला, जहां 200 इतालवी वाइन उत्पादक अपनी वाइन पेश करने पहुंचे—यह संख्या 2025 के व्यापार मेले के मुकाबले 60% अधिक थी।

इस नतीजे का मतलब यह नहीं है कि फ्रांस में शैम्पेन की जगह कम हो गई है। शैम्पेन देश की सबसे महत्वपूर्ण वाइन श्रेणियों में से एक बनी हुई है और इसकी प्रीमियम छवि मजबूत है ; इसकी उत्पत्ति के नियम संरक्षित हैं और इसकी सांस्कृतिक अहमियत गहरी है। लेकिन Circana के आंकड़े बताते हैं कि बड़े पैमाने की खुदरा बिक्री में रोजमर्रा की मांग अलग दिशा में जा रही है। ऐसा लगता है कि जब किसी मौके पर प्रतिष्ठा जरूरी नहीं होती, तो उपभोक्ता घरेलू लग्जरी उत्पाद के बजाय अधिक किफायती आयातित स्पार्कलिंग वाइन चुनने को तेजी से तैयार हैं।

इस बदलाव के उत्पादकों, आयातकों और खुदरा विक्रेताओं के लिए व्यापक नतीजे हो सकते हैं। ऐसे बाजार में, जहां महंगाई और घरेलू बजट अब भी खरीदारी के फैसलों को प्रभावित करते हैं, प्रोसेको की बढ़त दिखाती है कि कीमत, सुविधा और कॉकटेल संस्कृति लंबे समय से चले आ रहे उपभोग के तौर-तरीकों को बदल सकते हैं। शैम्पेन उत्पादकों पर बाजार के निचले मूल्य स्तर पर बिक्री की मात्रा बचाए रखने और साथ ही अपनी प्रीमियम पहचान कायम रखने का दबाव बढ़ता है। इतालवी उत्पादकों के लिए यह इस बात का प्रमाण है कि मजबूत घरेलू वाइन पहचान वाला फ्रांस भी अब आयातित स्पार्कलिंग वाइन के लिए अधिक खुला है, बशर्ते वह पीने की मौजूदा आदतों के अनुरूप हो।