vinetur

फ्रांसीसी सुपरमार्केट में लगातार दूसरे साल शैम्पेन से अधिक बिका प्रोसेको

Circana के आंकड़ों के मुताबिक, बड़े खुदरा बाजार में प्रोसेको की बिक्री 24.3 मिलियन लीटर रही, शैम्पेन की 20.1 मिलियन लीटर।

बुधवार, 18 नवंबर 2026



फ्रांस में इतालवी खाद्य और पेय उत्पादों की लोकप्रियता बढ़ रही है। Circana France के खुदरा आंकड़ों के मुताबिक, फ्रांसीसी सुपरमार्केट में अब प्रोसेको की बिक्री शैम्पेन से अधिक है, जबकि इटली के अन्य प्रमुख उत्पादों की बिक्री में भी लगातार वृद्धि दर्ज की गई है।

यह बदलाव 2025 में ही दिखाई देने लगा था और 2026 में और स्पष्ट हो गया। अगस्त 2025 तक के 12 महीनों में फ्रांस की बड़ी खाद्य खुदरा श्रृंखलाओं में प्रोसेको की बिक्री 22.17 मिलियन लीटर रही, जो शैम्पेन की 21.38 मिलियन लीटर बिक्री से अधिक थी। अगस्त 2026 तक के 12 महीनों में यह अंतर और बढ़ गया : प्रोसेको की बिक्री बढ़कर 24.3 मिलियन लीटर हो गई, जबकि शैम्पेन की बिक्री घटकर 20.1 मिलियन लीटर रह गई।

ये आंकड़े कुछ ही साल पहले की स्थिति से बड़ा उलटफेर दिखाते हैं। 2021 में इसी खुदरा माध्यम में शैम्पेन काफी आगे थी : इसकी बिक्री करीब 32.7 मिलियन लीटर थी, जबकि प्रोसेको की बिक्री 14 मिलियन लीटर रही।

Circana France की शोध निदेशक Emily Mayer ने कहा कि यह बदलाव स्पार्कलिंग वाइन की बिक्री में किसी अल्पकालिक उतार-चढ़ाव से कहीं अधिक है। आंकड़ों पर एक सार्वजनिक पोस्ट में उन्होंने कहा कि फ्रांस के बड़े खुदरा बाजार में प्रोसेको लगातार दो साल से शैम्पेन से अधिक बिक रही है, जबकि 2022 में शैम्पेन की बिक्री अब भी प्रोसेको की मात्रा से दोगुने से अधिक थी।

कीमत इसका एक अहम कारण रही है। Mayer के मुताबिक, प्रोसेको की औसत प्रति इकाई कीमत €6.24 थी, जबकि शैम्पेन की कीमत €24.95 थी। उन्होंने कहा कि इस अंतर से रोजमर्रा के उपभोक्ताओं के लिए प्रोसेको अधिक सुलभ हो जाती है, खासकर ऐसे समय में जब पूरे यूरोप में घरेलू बजट पर दबाव बना हुआ है।

आंकड़े बताते हैं कि यह बदलाव फ्रांस में पेय और खाद्य उत्पादों समेत इतालवी वस्तुओं की व्यापक बढ़ती लोकप्रियता से भी जुड़ा है। Mayer ने कहा कि 2022 के बाद से लिमोनचेलो की बिक्री मात्रा में 70% की वृद्धि हुई है। इसी अवधि में स्प्रिट्ज़ बनाने के लिए इस्तेमाल होने वाले बेस और पीने के लिए तैयार स्प्रिट्ज़ उत्पादों की बिक्री 26% बढ़ी।

Mayer द्वारा उद्धृत Circana के आंकड़ों के मुताबिक, बीते साल इटली के पेंट्री और डेयरी उत्पादों की बिक्री में भी बढ़ोतरी दर्ज की गई। पेस्टो की बिक्री मात्रा 15% बढ़ी, कांस्य डाई से बनी पास्ता की बिक्री में 34% की वृद्धि हुई, मोज़रेला 6% ऊपर रही और ब्रेडस्टिक्स की बिक्री 4% बढ़ी।

ये श्रेणियां किसी एक लोकप्रिय उत्पाद के बजाय फ्रांस में उपभोग की आदतों में आए व्यापक बदलाव की ओर इशारा करती हैं। इतालवी उत्पादों को कई कारकों का लाभ मिलता दिख रहा है : परिचित स्वाद, घर पर इस्तेमाल में आसानी, मेलजोल और अनौपचारिक तौर पर सेवन की शैली, और कुछ फ्रांसीसी या प्रीमियम विकल्पों की तुलना में कम औसत कीमतें। प्रोसेको के मामले में, इस स्थिति ने उसे एक गौण आयातित स्पार्कलिंग वाइन से आगे बढ़ाकर दुनिया के सबसे परंपरा-प्रधान वाइन बाजारों में से एक में मुख्यधारा की खरीद बना दिया है।

फ्रांस के खाद्य और वाइन बाजार में लंबे समय से घरेलू पहचान का मजबूत प्रभाव रहा है। स्पार्कलिंग वाइन जैसी श्रेणियों में यह खास तौर पर दिखता है, जहां शैम्पेन का सांस्कृतिक और आर्थिक महत्व गहरा है। ऐसे में प्रोसेको की बढ़त खास तौर पर उल्लेखनीय है। शैम्पेन उच्च मूल्य वाला उत्पाद बनी हुई है और उसकी औसत कीमत कहीं अधिक है, लेकिन बिक्री की मात्रा का रुझान बताता है कि नियमित सेवन के लिए अधिक फ्रांसीसी खरीदार इतालवी स्पार्कलिंग वाइन चुन रहे हैं।

FranceAgriMer के अलग बाजार आंकड़े भी फ्रांसीसी बिस्त्रो, रेस्तरां और बार में इतालवी स्पार्कलिंग वाइन की बढ़ती मौजूदगी की ओर इशारा करते हैं। इससे लगता है कि यह बदलाव केवल सुपरमार्केट की अलमारियों तक सीमित नहीं है। हालांकि, खुदरा बिक्री के आंकड़े अब तक उपभोक्ताओं के व्यवहार में आए बदलाव का सबसे स्पष्ट पैमाना पेश करते हैं।

स्प्रिट्ज़ संस्कृति के बढ़ते चलन ने भी इस रफ्तार को बढ़ावा दिया होगा। Aperol Spritz जैसे लोकप्रिय कॉकटेल में प्रोसेको की अहम भूमिका है। स्प्रिट्ज़ बनाने की सामग्री और पहले से तैयार उत्पादों की बिक्री में बढ़ोतरी बताती है कि फ्रांसीसी उपभोक्ता केवल इतालवी वाइन नहीं खरीद रहे, बल्कि इतालवी शैली के पेय सेवन के अवसर भी अपना रहे हैं। यह बदलाव कम खर्चीले और अनौपचारिक सामाजिक मेलजोल की ओर व्यापक रुझान के अनुरूप है।

खाद्य उत्पाद भी इसी राह पर हैं। पेस्टो, मोज़रेला और प्रीमियम किस्म की पास्ता जैसे उत्पाद ऐसे व्यंजनों से जुड़े हैं जिन्हें बनाना आसान है और जो व्यापक रूप से पहचाने जाते हैं। उनकी बढ़ती बिक्री बताती है कि फ्रांस में इतालवी भोजन अब केवल कभी-कभार रेस्तरां में चुना जाने वाला विकल्प नहीं रहा, बल्कि घर के लिए नियमित खरीदारी का हिस्सा बनता जा रहा है।

इतालवी निर्यातकों के लिए फ्रांस के ये आंकड़े इस बात के और प्रमाण हैं कि मजबूत स्थानीय परंपराओं वाले बाजारों में भी देश का खाद्य और वाइन उद्योग विस्तार कर सकता है। फ्रांसीसी उत्पादकों, खासकर स्पार्कलिंग वाइन बनाने वालों के लिए, आंकड़े एक मुश्किल वास्तविकता रेखांकित करते हैं: जब उपभोक्ता कम कीमत और अधिक लचीले ढंग से सेवन किए जा सकने वाले उत्पाद तलाश रहे हों, तो श्रेणी की प्रतिष्ठा हमेशा बाजार हिस्सेदारी की रक्षा नहीं कर पाती।

शैम्पेन अपनी बहुत ऊंची कीमत के कारण मूल्य के लिहाज से अब भी हावी है और फ्रांस के सबसे प्रभावशाली वैश्विक ब्रांडों में से एक बनी हुई है। लेकिन बिक्री की मात्रा में अब फ्रांसीसी सुपरमार्केट के खरीदार अधिक प्रोसेको खरीद रहे हैं। साथ ही, लिमोनचेलो, स्प्रिट्ज़ उत्पादों, पास्ता, पेस्टो और मोज़रेला का व्यापक प्रदर्शन दिखाता है कि फ्रांस में इटली की बढ़त वाइन से कहीं आगे तक फैल रही है।