vinetur

I prezzi del vino sfuso francese aumentano mentre i volumi di scambio si indeboliscono nella nuova campagna

I dati di FranceAgriMer indicano forniture più strette per rossi e bianchi dopo un raccolto più piccolo, aumentando la pressione sui vini di fascia bassa.

mercoledì 7 ottobre 2026



Il mercato del vino sfuso in Francia ha aperto la campagna 2026/27 con volumi di scambio in calo e prezzi più alti, secondo la nota di mercato di settembre di FranceAgriMer pubblicata il 1° ottobre, un segnale che in seguito potrebbe esercitare una pressione al rialzo sui prezzi dei vini di fascia d'ingresso e complicare le trattative nell'insieme del comparto retail delle bevande.

I dati coprono le prime sei settimane della nuova campagna vitivinicola, che inizia all'inizio di agosto, e seguono i contratti di vino sfuso siglati tra viticoltori o cooperative e commercianti prima dell'imbottigliamento. In quel periodo iniziale, i volumi di vino rosso e bianco sono scesi nettamente in diversi segmenti, mentre i prezzi sono aumentati soprattutto per i rossi. I dati di FranceAgriMer, citati da Vinabox, indicavano per i rossi sfusi Vin de France 26.667 ettolitri, in calo del 44%, con un prezzo medio di 60 euro per ettolitro, in aumento del 13%. I vini rossi a Indicazione Geografica Protetta, o IGP, hanno raggiunto 48.408 ettolitri, in calo del 30%, mentre il loro prezzo medio è salito del 9% a 95 euro per ettolitro.

Anche i vini bianchi hanno registrato volumi inferiori. Il Vin de France bianco è sceso del 36% a 22.656 ettolitri, con il prezzo medio in calo dell'1% a 79 euro per ettolitro. L'IGP bianco è calato del 37% a 36.672 ettolitri, mentre il prezzo medio è aumentato del 9% a 116 euro per ettolitro. Il rosé è stata la principale eccezione. Il rosé Vin de France è cresciuto del 45% in volume a 51.013 ettolitri, con il prezzo medio in aumento del 2% a 66 euro per ettolitro. Il rosé IGP è salito del 5% in volume a 69.588 ettolitri, mentre il suo prezzo medio è sceso dell'1% a 80 euro per ettolitro.

Questi movimenti indicano un mercato in cui l'offerta è più stretta per i rossi e per parte del segmento dei bianchi, ma più confortevole per il rosé. In termini pratici, il vino sfuso è un riferimento chiave per la formazione dei prezzi dei vini a larga diffusione, soprattutto dei prodotti di fascia bassa e media. Quando i prezzi del vino sfuso per rossi e bianchi aumentano all'uscita della cantina, i dettaglianti e i distributori di bevande possono trovarsi sotto pressione più avanti nella filiera, anche se un eventuale rincaro sugli scaffali non è automatico e dipende spesso da trattative ritardate e difficili con i grandi gruppi della distribuzione.

FranceAgriMer ha collegato il mercato più teso a un raccolto 2026 più piccolo. La nota cita una stima di Agreste al 1° settembre secondo cui la produzione vinicola francese del 2026 si attesterebbe a 34 milioni di ettolitri, in calo del 6% rispetto al 2025 e del 17% sotto la media 2021-2025. L'agenzia ha attribuito il calo sia alla riduzione della superficie vitata, comprese estirpazioni e parcelle abbandonate, sia alle rese deboli causate dalla siccità estiva e dal caldo.

Questo contesto aiuta a spiegare perché meno vino sta cambiando mano in forma sfusa mentre i prezzi aumentano. Con volumi disponibili inferiori e acquirenti ancora costretti ad assicurarsi le forniture per le proprie gamme di prodotti, la concorrenza sembra più forte nella categoria dei rossi, dove sono stati registrati i cali di volume più marcati. Il rosé si è mosso in modo diverso, con più vino disponibile e nessun aumento dei prezzi comparabile.

La nota di FranceAgriMer ha fornito anche un quadro misto delle esportazioni di vino francese nei primi sette mesi del 2026. Da gennaio a luglio, la Francia ha esportato 7,36 milioni di ettolitri per un valore di 6,48 miliardi di euro, in calo del 2% sia in volume sia in valore rispetto a un anno prima. Il prezzo medio è rimasto stabile a 8,81 euro per litro. FranceAgriMer ha affermato che il contesto internazionale resta perturbato ma sembra stabilizzarsi.

Gli Stati Uniti hanno mostrato un parziale rimbalzo. Il volume esportato verso gli USA ha raggiunto 1,13 milioni di ettolitri, in aumento del 5%, ma il valore delle esportazioni è sceso del 6%. Il miglioramento dei volumi è arrivato dopo quello che FranceAgriMer ha descritto come un mercato 2025 fortemente disturbato dai dazi, ma la ripresa si è accompagnata a prezzi più bassi, con il prezzo medio in calo dell'11%. Le esportazioni di Champagne verso gli USA sono diminuite del 3% in volume.

Il Regno Unito è stato uno dei mercati più positivi. Il volume delle esportazioni lì è salito dell'8% e il valore è aumentato del 4%. I vini spumanti sono avanzati del 13%, mentre Crémant e altri spumanti a denominazione di origine protetta, escluso lo Champagne, sono balzati del 37%. Nonostante ciò, i volumi restano al di sotto dei livelli del 2020.

La Germania si è indebolita ulteriormente, con esportazioni in calo dell’8% in volume e del 10% in valore in quello che FranceAgriMer ha definito un mercato persistentemente fiacco. Lo Champagne è stato una delle poche categorie positive, con un aumento del 16% in volume. L’Asia è rimasta una regione in calo, trascinata da Cina e Corea del Sud. Anche Belgio e Paesi Bassi sono scesi, rispettivamente dell’8% e del 7% in volume. I mercati più piccoli hanno offerto un certo sostegno, tra cui la Danimarca, in aumento del 6%, e Singapore, in aumento del 16%.

Vinabox ha inoltre sottolineato che alcune coperture giornalistiche estere della nota di FranceAgriMer hanno dato una lettura diversa dei dati. La testata ha affermato che il documento originale non supportava le tesi secondo cui la produzione vinicola francese fosse stabile, il consumo interno in aumento o la domanda asiatica a trainare le esportazioni. Secondo la nota, questo mese non sono stati pubblicati nuovi dati sui consumi, la stima della produzione era più bassa e le esportazioni verso l’Asia erano in calo.

Anche le importazioni in Francia si sono mosse al ribasso, soprattutto per il vino sfuso spagnolo economico. Nei primi sette mesi del 2026, le importazioni di vino in Francia sono diminuite del 17% in volume a 2,78 milioni di ettolitri e dell’8% in valore a circa 470 milioni di euro. Gli acquisti di vino sfuso spagnolo in grandi volumi sono calati del 23%, al livello più basso per quel periodo dal 2009, con un prezzo medio di circa 0,71 euro per litro.

Le spedizioni italiane in Francia sono state nel complesso più stabili, con un aumento dell’1% in volume, ma quel totale nascondeva un andamento divergente. Il vino sfuso italiano in grandi volumi è diminuito del 12%, mentre le importazioni di spumante sono aumentate del 17%, aiutate da un balzo del 29% per il Prosecco. Questo mostra che la domanda francese per alcuni spumanti importati resta solida anche se il commercio dei vini fermi si indebolisce.

Per il settore delle bevande, il mercato del vino sfuso è seguito con grande attenzione perché spesso detta il tono dei futuri movimenti di prezzo del vino imbottigliato venduto attraverso supermercati, catene specializzate e canali della ristorazione. I prezzi più alti del vino sfuso per gli IGP rossi e bianchi, in particolare dalle principali

aree di approvvigionamento come il Languedoc-Roussillon, potrebbero tradursi nei prossimi mesi in pressioni sui costi per gli assortimenti di vini base e di fascia media. Questo può contare non solo per gli scaffali del vino ma anche per una pianificazione più ampia delle categorie, dal momento che i dettaglianti spesso bilanciano budget promozionali e obiettivi di margine tra vini, birre e spirits. Allo stesso tempo, la maggiore disponibilità di rosé potrebbe contribuire a mantenere i prezzi di quella categoria più stabili rispetto ai rossi.

I dati di FranceAgriMer confrontano le variazioni attuali con la campagna 2024/25, secondo il resoconto di Vinabox sulla nota. Anche in quel contesto, il contrasto tra i colori era netto. I rossi hanno subito la stretta più evidente sull'offerta e il maggiore aumento dei prezzi. Anche i bianchi hanno registrato volumi più bassi, ma i movimenti dei prezzi sono stati più contrastati. Il rosé si è distinto per una maggiore disponibilità di prodotto e per pochi segnali di tensione sui prezzi.

La nuova campagna è iniziata in un momento in cui l'industria vinicola francese stava già affrontando una produzione inferiore, una domanda estera disomogenea e flussi di importazione in cambiamento. Il risultato, almeno finora nel commercio sfuso, è un mercato in cui in diverse categorie principali c'è meno vino disponibile e gli acquirenti pagano di più per assicurarselo. Se questo si tradurrà in prezzi al dettaglio più alti per i consumatori dipenderà da quanto a lungo durerà l'attuale stretta dell'offerta e da quanto energicamente i distributori resisteranno a trasferire questi aumenti.