vinetur

# La Borgogna ha esportato 101 milioni di bottiglie, ricavi in calo dell’1,4%

Le vendite negli Stati Uniti sono diminuite del 17,9%, evidenziando la pressione sui prezzi in una delle principali regioni vinicole francesi

lunedì 16 novembre 2026



Nei 12 mesi fino ad agosto, la Borgogna ha aumentato i volumi di vino esportati, ma ha incassato meno da queste vendite: un segnale che una delle principali regioni vinicole francesi deve impegnarsi maggiormente per difendere la propria posizione in un

mercato in evoluzione.

Domenica 15 novembre, il Comité des Vins de Bourgogne ha dichiarato che nel periodo considerato la regione ha esportato quasi 101 milioni di bottiglie, il 3,5% in più rispetto all'anno precedente. I ricavi delle esportazioni sono invece diminuiti dell'1,4%, attestandosi a 1,65 miliardi di euro.

I due dati indicano un divario crescente tra volume e valore. La Borgogna ha venduto più vino all'estero, ma il ricavo medio per bottiglia è diminuito. Può accadere quando i produttori abbassano i prezzi, puntano su prodotti meno costosi o fanno maggiore affidamento su categorie che vendono in quantità più elevate ma con margini inferiori.

Secondo il Comité des Vins de Bourgogne, i vini bianchi e il Crémant de Bourgogne sono stati i principali motori dei volumi spediti. Le loro performance hanno contribuito a compensare la debolezza di altri segmenti e a mantenere in crescita i flussi delle esportazioni, nonostante il contesto dei prezzi più difficile per la regione.

Il segnale più netto di questa pressione è arrivato dagli Stati Uniti, uno dei mercati esteri più importanti per la Borgogna. Secondo i dati diffusi dal Comité, i ricavi in questo mercato sono diminuiti del 17,9%. I dati suggeriscono che nemmeno una regione vinicola premium riconosciuta a livello mondiale è al riparo da una domanda più debole, dagli attriti commerciali o da una maggiore sensibilità ai prezzi da parte degli acquirenti.

La questione va oltre la Borgogna. Per il settore delle bevande nel suo complesso, i dati mostrano il costo degli aggiustamenti dei prezzi volti a proteggere i volumi di vendita. Evidenziano inoltre quanto i vini di fascia alta siano esposti ai dazi e ai cambiamenti della domanda dei consumatori, soprattutto in un mercato come quello statunitense, dove le condizioni delle importazioni e le tendenze della vendita al dettaglio possono modificare rapidamente i conti economici di produttori, distributori e commercianti.

I risultati della Borgogna mostrano anche quanto la domanda sia disomogenea nel settore del vino. I prodotti con un pubblico più ampio o prezzi più accessibili possono contribuire a mantenere stabili i volumi, mentre i segmenti più costosi possono finire sotto pressione prima quando gli acquirenti diventano prudenti. In questo contesto, il

sostegno dei vini bianchi e del crémant sembra essere stato importante non solo per i volumi spediti, ma anche per mantenere la presenza sui mercati esteri.

L'aggiornamento del Comité arriva in un momento in cui molte regioni vinicole devono fare i conti con consumi più lenti nei mercati maturi, adeguamenti delle scorte e una concorrenza più intensa sui mercati internazionali delle esportazioni. La Borgogna resta uno dei nomi più prestigiosi del mondo del vino, ma i dati più recenti mostrano che la reputazione da sola non basta a proteggere pienamente i ricavi quando le condizioni di mercato diventano meno favorevoli.

Il calo del valore delle esportazioni nonostante l'aumento dei volumi potrebbe inoltre attirare l'attenzione sulla composizione dell'offerta della regione. La Borgogna comprende un'ampia varietà di appellations e fasce di prezzo, dai vini di ingresso fino ad alcune delle bottiglie più costose al mondo. Se la crescita si concentra in categorie come il crémant o nei vini bianchi, più resilienti in termini di volume, i risultati complessivi delle esportazioni possono restare positivi mentre il valore si indebolisce.

Per importatori e rivenditori di bevande, i dati possono essere letti come un segnale che la Borgogna continua a vendere i propri prodotti, ma in condizioni commerciali più stringenti. Per i produttori indicano un mercato in cui mantenere spazio sugli scaffali e sostenere la domanda dei clienti potrebbe richiedere maggiore flessibilità sui prezzi, anche a costo di incidere sul fatturato.

La battuta d'arresto negli Stati Uniti sarà probabilmente osservata con particolare attenzione, vista l'importanza del Paese per le esportazioni di vino francese e la sua influenza sui prezzi globali delle etichette premium. Un calo dei ricavi del 17,9% in quel mercato è abbastanza consistente da incidere sui risultati complessivi della regione e sollevare interrogativi sulla sostenibilità dei prezzi più elevati quando consumatori e operatori commerciali diventano più selettivi.

Nonostante questa debolezza, i volumi esportati dalla Borgogna mostrano che la domanda internazionale dei suoi vini resta significativa. Quasi 101 milioni di bottiglie spedite all'estero in un anno costituiscono ancora una base commerciale consistente. I dati più recenti suggeriscono però che la crescita dei volumi non si traduce più automaticamente in una crescita del valore, un cambiamento che nei prossimi mesi

potrebbe influenzare prezzi, promozione e strategie di mercato nel settore del vino.