

Champagne: il “re dei vini” scopre di essere vulnerabile

scritto da Emanuele Fiorio | 13 Febbraio 2026



Lo Champagne chiude il 2025 con un calo dei volumi che interroga l'intera regione: 265,9 milioni di bottiglie spedite e una Francia sempre più lontana dai fasti del passato. Tra l'incognita dei dazi americani e un mercato “a due velocità” che premia le etichette di prestigio a scapito delle cuvée entry-level, il settore cerca nuove strategie collettive per difendere le vendite e la tenuta del proprio mito.

Il tradizionale raduno della Saint Vincent de l'Archiconfrérie, momento in cui la Champagne si unisce per ringraziare del raccolto, quest'anno ha avuto un sapore decisamente più sobrio. Dietro i canti e i riti secolari, i numeri presentati dal direttore generale del Comité Champagne, **Charles Goemaere**, delineano un quadro che non lascia spazio a facili entusiasmi: nel **2025**, la denominazione ha spedito **265,9**

milioni di bottiglie, segnando un calo del **2%** rispetto all'anno precedente.

Non si tratta di un episodio isolato, ma del consolidamento di una tendenza preoccupante. Negli ultimi tre anni, lo Champagne ha perso circa **un quinto delle sue vendite**, ovvero 60 milioni di bottiglie in meno rispetto ai picchi del 2022. Sebbene il valore complessivo del giro d'affari tenga, attestandosi a **5,7 miliardi di euro** (una flessione contenuta dell'1,7%), la sensazione è che il mito stia affrontando una delle sue sfide più dure dal dopoguerra.

La Francia arretra, l'export resiste (ma con l'ombra dei dazi)

Il mercato interno francese continua a rappresentare la nota più dolente. Con soli **114 milioni di bottiglie** vendute nel 2025 (-3,7% su base annua), la Francia si trova pericolosamente vicina ai minimi storici toccati durante il periodo Covid. Se guardiamo al picco del 2007, il mercato transalpino ha perso quasi il **40% dei volumi** in meno di vent'anni.

L'export, pur in calo dell'1%, ha mostrato una maggiore resilienza con **151,9 milioni di bottiglie**. Tuttavia, gli esperti avvertono: i dati del primo semestre 2025 sono stati probabilmente gonfiati dagli importatori statunitensi che hanno fatto **scorte preventive** per evitare i dazi annunciati dall'amministrazione Trump. Un "effetto cuscinetto" che fa temere un primo trimestre 2026 particolarmente debole.

Un mercato a due velocità

L'analisi dettagliata dei protagonisti della regione rivela una frattura interna. Mentre le **Grandi Maison** hanno contenuto le perdite a un -1,4% (191,6 milioni di bottiglie), le **Cooperative** (-3,5%) e soprattutto i **Vignerons** (-4,5%) hanno sofferto maggiormente.

Il dato più interessante riguarda però il **valore**. Il prezzo medio per bottiglia è leggermente salito a **21,43 euro**. Questo suggerisce che, mentre i consumatori abbandonano le cuvée d'ingresso (le cosiddette "entry-level non-vintage"), la domanda per le bottiglie di fascia alta e per i produttori d'eccellenza rimane solida. È la conferma di una **crescita a due marce**: da un lato il lusso che non conosce crisi, dall'altro un prodotto "standard" che fatica a competere con la crescente qualità degli altri spumanti mondiali.

Eccedenza di scorte e sfide future

Il sistema unico della Champagne, che adatta la resa commerciale alle previsioni di vendita, inizia a mostrare i segni della pressione. A causa della stagnazione delle vendite, i livelli di stoccaggio sono saliti a quasi **cinque anni di riserve**, superando l'obiettivo ideale di quattro. Per correre ai ripari, la resa commerciale è stata fissata a soli **9.000 kg/ha**, una decisione che pesa economicamente sui viticoltori ma necessaria per evitare un ulteriore deprezzamento delle uve.

David Chatillon, co-presidente del Comité Champagne, ha cercato di mantenere una linea di ottimismo istituzionale, parlando dello Champagne come "simbolo universale di celebrazione". Tuttavia, in discorsi più tecnici rivolti agli addetti ai lavori, lo scetticismo è evidente: **non si prevede una ripresa significativa per il 2026**.

Il rischio, come sottolineato da diversi osservatori, è che il **"mito" dello Champagne si allontani troppo dalla realtà produttiva**. Se la qualità media non saprà elevarsi per giustificare prezzi sempre più alti, il consumatore continuerà a rivolgersi verso alternative più competitive. La sfida per il CIVC sarà quella di ritrovare una **soluzione collettiva** che ricompatti le due anime della regione – grandi case e piccoli produttori – prima che il divario diventi incolmabile.

Punti chiave:

1. **Contrazione dei volumi:** Il 2025 ha registrato la vendita di 265,9 milioni di bottiglie, segnando un **calo del 2%** rispetto al 2024 e una perdita di 60 milioni di pezzi in tre anni.
2. **Tenuta del valore economico:** Nonostante il minor numero di bottiglie, il giro d'affari regge a **5,7 miliardi di euro**, trainato da un aumento dei prezzi medi e dalla predilezione per prodotti premium.
3. **Crollo del mercato interno:** La Francia continua a perdere terreno, con vendite scese a 114 milioni di bottiglie, un dato che sfiora i **minimi storici** del periodo pandemico.
4. **Incognita export e dazi:** Le esportazioni hanno beneficiato di un **overstocking preventivo** negli Stati Uniti per evitare i dazi Trump, facendo temere un forte rallentamento per l'inizio del 2026.
5. **Gestione delle scorte:** L'accumulo di giacenze, salite a **cinque anni di stock**, ha costretto il Comité Champagne a ridurre le rese vendemmiali per evitare una svalutazione del prodotto.