Il vino, vittima delle guerre commerciali: l’ombra dei dazi di Trump sulla Francia

scritto da Emanuele Fiorio | 10 Luglio 2026



L’ultimatum di Donald Trump alla Francia riaccende la guerra commerciale transatlantica: dazi del 100% su vino e champagne se Parigi non revocherà la tassa sui ricavi digitali dei colossi tech. Mentre il comparto d’Oltralpe trema, i produttori italiani si interrogano tra l’opportunità immediata di conquistare quote nel mercato USA e il timore di un pericoloso effetto domino protezionistico.

Mentre le diplomazie internazionali si stringono attorno ai tavoli del **vertice del G7**, l’aria transatlantica torna a farsi pesante. A incendiare il clima è stata un’intervista esclusiva rilasciata a metà giugno scorso da Donald Trump al *New York Post*, nella quale il presidente americano ha lanciato un

ultimatum perentorio all’Eliseo: azzerare la **tassa sui servizi digitali** imposta ai giganti della Silicon Valley o prepararsi a subire **dazi del 100% su tutti i vini e gli champagne** in arrivo negli Stati Uniti.

“Non ho scelta”, ha dichiarato Trump, definendo inaccettabile il prelievo fiscale francese che colpisce colossi come Google, Apple, Meta e Amazon. Una mossa che rischia di far precipitare i rapporti commerciali tra Washington e Parigi in una nuova, logorante guerra tariffaria.

I numeri di una crisi annunciata

La contesa non è nuova, ma l’escalation attuale promette danni strutturali senza precedenti. La normativa francese, approvata nel 2019, prevede un’**aliquota del 3% sui ricavi digitali** delle grandi multinazionali tecnologiche. Secondo i dati del Ministero delle Finanze di Parigi, questa misura ha generato da sola circa **700 milioni di dollari nello scorso anno**. Una cifra significativa per le casse francesi, ma che per la Casa Bianca rappresenta una discriminazione inaccettabile ai danni delle imprese americane.

Il comparto del vino d’Oltralpe si ritrova così, ancora una volta, a fare da **ostaggio geopolitico** in una disputa che non gli appartiene. Attualmente, le bottiglie francesi destinate agli Stati Uniti scontano già un **dazio del 15%** (frutto di alterne vicende tariffarie, dopo che all’inizio dell’anno lo spettro di una sovratassa era arrivato addirittura al 200%). Questo regime restrittivo ha già presentato il conto: nel 2025, le esportazioni di vino e distillati francesi verso il mercato americano sono **crollate del 21%**, fermandosi a circa **3 miliardi di euro**.

Il ministro francese per l’Economia e il Digitale, Roland Lescure, ha espresso forte preoccupazione, ricordando come a misure “sproporzionate” corrispondano inevitabilmente ritorsioni altrettanto dure. Le associazioni dei produttori

francesi sono sul piede di guerra, costrette a subire gli effetti di una tempesta perfetta tra tassi di cambio sfavorevoli e barriere doganali invalicabili.

La sponda italiana: tra cinismo commerciale e timore del contagio

Se a Parigi si contano i potenziali danni, a Roma e tra i filari delle principali denominazioni italiane l'analisi della situazione è complessa, profonda e priva di facili trionfalismi. Dal punto di vista dei **produttori di vino italiani**, lo scenario si biforca chiaramente tra un'immediata opportunità di mercato e un serio monito sistemico.

Da un lato, è innegabile l'esistenza di un potenziale **effetto sostituzione**. Gli Stati Uniti rimangono il primo mercato di consumo al mondo per il vino. Se i prezzi dei Bordeaux, dei Borgogna o degli Champagne francesi dovessero raddoppiare dall'oggi al domani a causa dei dazi al 100%, una fetta consistente di consumatori americani, della ristorazione e della grande distribuzione cercherà alternative di pari livello. Le grandi bollicine italiane – dal **Franciacorta** al **Trentodoc**, fino al traino commerciale del **Prosecco** – così come i grandi rossi da invecchiamento come **Barolo, Brunello di Montalcino e Chianti Classico**, si troverebbero in una posizione di netto vantaggio competitivo, potendo colmare il vuoto lasciato dai concorrenti storici.

Dall'altro lato, però, i viticoltori italiani più lungimiranti guardano alla vicenda con estrema cautela. La politica protezionistica della Casa Bianca non si ferma ai confini francesi. Trump ha più volte ribadito l'intenzione di estendere una tariffa del 100% a **qualunque Paese imponga tasse sui servizi digitali** o, in senso più ampio, di applicare dazi lineari del 10% su tutte le importazioni europee. L'Italia, che ha una propria dotazione di web tax e dinamiche di bilancio delicate, sa perfettamente che la ritorsione che oggi

colpisce la Francia potrebbe domani abbattersi sull'agroalimentare italiano.

Il rischio dell'instabilità permanente

Ciò che emerge chiaramente dalle analisi è la consapevolezza che la **volatilità geopolitica è il peggior nemico del commercio di vino**. Il vino ha bisogno di programmazione, investimenti di lungo periodo e stabilità nei canali distributivi. Quando una bottiglia diventa lo scudo fiscale per difendere gli algoritmi della Silicon Valley, a perdere è l'intera cultura della terra.

I produttori italiani sanno che **festeggiare per le sventure dei vicini d'Oltralpe sarebbe miope.** La vera sfida, per l'Europa del vino, sarà muoversi in modo compatto, evitando che i prodotti della viticoltura diventino la moneta di scambio preferita nelle guerre commerciali del ventunesimo secolo.

Punti chiave:

1. **Ultimatum commerciale di Trump**: l'amministrazione USA minaccia dazi del 100% su vino e champagne francesi se l'Eliseo non abolirà la tassa del 3% sui servizi digitali che colpisce le Big Tech americane.
2. **Impatto sul settore francese**: il comparto vitivinicolo d'Oltralpe è già in sofferenza, con un calo delle esportazioni negli Stati Uniti del 21% registrato nel 2025, pari a un valore rimasto a 3 miliardi di euro.
3. **Potenziale vantaggio italiano**: l'eventuale raddoppio dei prezzi dei prodotti francesi creerebbe un effetto sostituzione, favorendo le bollicine e i grandi rossi italiani sul mercato statunitense.
4. **Rischio di ritorsioni sistemiche**: i viticoltori italiani

temono un’estensione delle politiche protezionistiche di Washington, poiché anche l’Italia adotta una propria forma di tassazione sui servizi digitali.

5. **Danni da instabilità**: la volatilità geopolitica danneggia la programmazione a lungo termine, trasformando i prodotti agroalimentari in ostaggi delle dispute tecnologiche.