

Il tramonto dell'En Primeur: i collezionisti stanno abbandonando il sistema Bordeaux?

scritto da Emanuele Fiorio | 5 Gennaio 2026



Il sistema En Primeur è in crisi: secondo 67 Pall Mall oltre la metà dei collezionisti britannici compra meno vini pregiati in anteprima. Tra prezzi ritenuti troppo alti, scarsa trasparenza e disconnessione emotiva dai produttori, molti preferiscono il mercato secondario o regioni alternative come Italia o Sudafrica, segnando una possibile svolta nel mercato del fine wine.

L'En Primeur, il sistema tradizionale di vendita anticipata dei vini di Bordeaux prima ancora dell'imbottigliamento, sta attraversando una crisi profonda. È quanto emerge dal **rapporto**

sulle tendenze del fine wine redatto da 67 Pall Mall, il prestigioso club londinese per appassionati di vino pregiato, che ha raccolto dati e opinioni dai suoi quasi 4.000 membri britannici per tracciare l'evoluzione del mercato nell'ultimo decennio.

I numeri parlano chiaro: **il 51% dei membri dichiara di acquistare meno vini En Primeur rispetto a dieci anni fa**, mentre solo il 17% ha aumentato gli acquisti in questa modalità. Un terzo dei collezionisti ha completamente abbandonato la pratica. Le ragioni sono molteplici, ma tutte convergono verso un unico punto: il sistema non offre più vantaggi concreti agli acquirenti.

"I prezzi sono diventati così gonfiati che non ha più senso comprare vini al momento del lancio, quando vini maturi possono essere trovati sul mercato secondario a prezzi simili o inferiori", spiega un membro del club. La frustrazione è palpabile nei commenti raccolti: "Vent'anni fa potevi centrare un buon affare. Ma negli ultimi cinque anni, i prezzi sono impazziti". Un altro è ancora più diretto: "I bordolesi hanno rovinato il sistema En Primeur e potrebbe non riprendersi mai più".

Adrian Garforth MW, ex COO del club, offre una lettura storica del fenomeno: "Bordeaux e Borgogna sono diventate popolari per quello che facevano 30 anni fa. Bordeaux ha iniziato ad avere vero successo dopo l'annata 1982, oltre 40 anni fa. Prima lavoravano duramente ma da allora sono diventati un po' pigri. Hanno visto i prezzi salire e hanno scaricato la responsabilità del coinvolgimento dei consumatori lungo la filiera".

Il problema non riguarda solo il prezzo. **I collezionisti lamentano una disconnessione emotiva con i produttori**, che sembrano aver perso interesse nel coltivare un rapporto diretto con chi alla fine acquista le loro bottiglie. "Il feedback che riceviamo dai membri è che si sentono un po'

traditi dalla politica dei prezzi e poco seguiti per la mancanza di coinvolgimento", aggiunge Garforth.

La critica si estende anche al sistema promozionale: "Quest'anno la campagna di Bordeaux mi ha riempito di sconforto. Ricevevo dozzine di e-mail al giorno da commercianti che promuovevano questo o quel vino come 'imperdibile' o 'vino dell'anno'. Avevano cercato l'unico critico che gli aveva dato un buon punteggio". Senza avere tutti i punteggi dei critici allineati, diventa difficile fare valutazioni informate.

Ma c'è anche un cambiamento generazionale in atto. **I membri più giovani del club, in particolare, manifestano uno stile di vita incompatibile con l'acquisto di vini pregiati da invecchiamento.** Mancano opzioni di stoccaggio adeguate e la mobilità professionale rende poco pratico impegnarsi in investimenti che matureranno tra dieci anni. "Il nostro stile di vita non si adatta all'acquisto di questa tipologia di vini", spiegano, preferendo acquistare vini pronti da consumare.

Federico Moccia, Head of Wine Operations di 67 Pall Mall a Londra, conferma questa tendenza: "In termini di stile, i vini più leggeri pronti da consumare sono ciò che i membri amano. C'è stato un chiaro spostamento verso vini con meno rovere, meno tannini". Questo ha influenzato anche il modo in cui i vini vengono prodotti: "I produttori di Barolo mi dicono che stanno cercando di rendere i loro vini più accessibili, con tannini più morbidi, perdendo un po' in acidità ma guadagnando in succosità e fruttosità".

Il rapporto evidenzia anche come **il mercato secondario sia diventato più trasparente e accessibile**, rendendo obsoleta la necessità di bloccare capitale per anni in attesa che il vino venga consegnato e poi invecchi. "In termini di prezzo, non ha senso pagare lo stoccaggio per dieci anni quando i prezzi delle annate più vecchie sono inferiori all'En Primeur",

sintetizza un membro.

Alcuni collezionisti vedono la fine imminente del sistema: “L’En Primeur come lo conosciamo finirà nel prossimo decennio. L’intero sistema è complicato, pieno di intermediari ed è oltre la data di scadenza data la facile disponibilità e i prezzi trasparenti delle annate più vecchie”.

Nonostante questo scenario critico per Bordeaux, il rapporto mostra che **i membri continuano ad apprezzare i grandi vini classici**, ma cercano approcci diversi. **Il 40% prevede di acquistare più Borgogna nei prossimi dieci anni, il 35% più vini italiani**, seguiti da Sudafrica (23,6%) e Spagna (23,2%). Bordeaux non compare tra le regioni in crescita nelle preferenze future.

Kathrine Larsen-Robert MS, responsabile vino per l’Europa di di 67 Pall Mall, sottolinea l’importanza di adattarsi: “I consumatori sono preoccupati per diverse questioni e l’industria dovrebbe coinvolgerli maggiormente”. **Il mercato sta chiedendo maggiore accessibilità, trasparenza e un rapporto qualità-prezzo più equo.** La domanda è se i produttori tradizionali sapranno rispondere prima che sia troppo tardi.

Punti chiave:

1. **Calo degli acquisti En Primeur:** il 51% dei membri acquista meno e circa un terzo ha smesso completamente.
2. **Prezzi gonfiati e valore percepito:** l’En Primeur spesso non conviene rispetto al mercato secondario.
3. **Disconnessione produttori-collezionisti:** scarsa comunicazione e coinvolgimento emotivo degli acquirenti.
4. **Cambiamento generazionale:** i giovani preferiscono vini pronti da bere e non vogliono vincoli di stoccaggio.
5. **Riposizionamento delle preferenze:** aumento

dell'interesse per Borgogna, Italia, Sudafrica e Spagna.