

Lo Champagne ha invertito la rotta nel Regno Unito

scritto da Roberto Serra | 1 Aprile 2026



La crescita del 9% di Louis Roederer e il record di Pol Roger segnano un'inversione dopo il crollo del 2024.

Mentre il resto d'Europa fatica, il mercato britannico dello Champagne ha mostrato segni di **una vigorosa ripresa nel 2025**. Secondo [l'annuncio ufficiale di Snap](#), infatti, le vendite di Champagne Louis Roederer nel Regno Unito hanno registrato un significativo incremento del 9% in volume. Questo dato positivo non è isolato: sempre nel 2025, le spedizioni totali di Champagne verso il Regno Unito sono cresciute dell'1,9%, raggiungendo 22,7 milioni di bottiglie, invertendo una tendenza negativa che aveva caratterizzato i mesi precedenti.

Il boom del 2025 nel Regno Unito

La performance del 2025 rappresenta un punto di svolta incoraggiante per i produttori che guardano alla piazza britannica. Dopo un crollo del 13,5% in volume registrato nei primi nove mesi del 2024, come riportato da [un'analisi della fine dello scorso anno](#), la crescita anche modesta in volume e il balzo di marchi prestigiosi come Roederer disegnano un quadro diverso. A trainare il mercato non è stato un solo attore. Champagne Bollinger, ad esempio, ha vissuto un 2025 positivo in valore e volume, guidato in particolare dal successo globale dell'edizione limitata legata a James Bond. Ancora più eclatante è il caso di Pol Roger, che lo scorso anno ha stabilito un [nuovo record di vendite](#) nel Regno Unito per la sua Brut Non-Vintage, descrivendolo come il "miglior anno di sempre".

Il declino globale e il peso del passato

Questa rinascita britannica stride fortemente con il contesto internazionale, che resta complesso. Nel 2024, le vendite globali di Champagne hanno subito un [netto calo del 9,2%](#), il che ha portato le spedizioni totali a 271,4 milioni di bottiglie, il livello più basso dal 2002. Questo declino è stato particolarmente marcato nel resto d'Europa, dove le spedizioni sono precipitate del 18% da gennaio a settembre 2024. Anche il mercato interno francese ha sofferto, con vendite scese del 7,2% a 118,2 milioni di bottiglie, il tasso più basso dal 1985. Questo quadro negativo non è iniziato nel 2024, ma affonda le radici in una tendenza avviata già nel 2023, quando le spedizioni globali erano diminuite dell'8%, scendendo a 299 milioni di bottiglie.

Le minacce all'orizzonte: tasse e regole

Per i produttori, il rischio è che questa timida ripresa britannica venga erosa da **una pressione fiscale e regolatoria**

in costante aumento. Da un lato, il settore è gravato dall'[Extended Producer Responsibility \(EPR\)](#), un regime che obbliga le aziende a farsi carico dei costi netti completi per la raccolta e il riciclaggio degli imballaggi immessi sul mercato. La complessità di questo sistema è tale che le aziende potrebbero accumulare costi senza conoscere le tariffe definitive fino a dopo aprile di ogni anno, creando un'incertezza gestionale significativa. Dall'altro lato, il carico fiscale diretto continua a pesare. Già nell'agosto 2023 il settore alcolico era stato colpito da un [aumento dell'accisa del 10,1%](#). Ora, come riportato nei mesi scorsi, le imprese di vino e liquori stanno esortando il cancelliere Rachel Reeves a riconsiderare i piani per un ulteriore aumento dell'accisa sugli alcolici in base all'indice dei prezzi al dettaglio nel bilancio di novembre, temendo un effetto paralizzante sulla domanda.

Queste minacce strutturali rappresentano una nube scura sul futuro di un mercato che, nonostante tutto, mostra ancora appeal e potenziale. Per case prestigiose come Louis Roederer, che nel 2026 celebra il 250° anniversario della fondazione e il 150° anniversario della sua iconica cuvée Cristal, il Regno Unito rimane un mercato chiave. Tuttavia, la capacità di mantenere prezzi accessibili per i consumatori e margini sostenibili per importatori e rivenditori è sempre più compromessa da fattori esogeni. La competitività dello Champagne rispetto ad altre bollicine, nazionali e internazionali, si gioca anche su questo terreno.

Per i professionisti del vino, il mercato UK resta quindi un faro di opportunità, ma richiede un'attenzione costante e attiva alle politiche che ne determinano i costi e la competitività. La ripresa del 2025 dimostra che la domanda c'è, ma la sua tenuta dipenderà dalla capacità del settore di navigare **un quadro normativo sempre più intricato e oneroso**, mentre il contesto globale continua a presentare sfide non trascurabili.