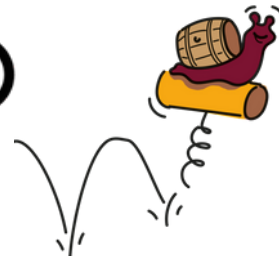


# L'ESCARGOT DECHAINÉ



## Le marché du vin en 2026

### A quoi ressemble ce début d'année sur le marché du vin bourguignon ?

- Une bulle est apparue ces dix dernières années sur les vins de Bourgogne.
- Depuis 2 ans, on observe que le prix des vins de Bourgogne est jugé trop élevé, les consommateurs ralentissent leur consommation et passent sur d'autres appellations.
- Le millésime 2024 commence à se vendre, il offre une fraîcheur acidulée sur les Chardonnay et des trames fines et élégantes sur les Pinots Noirs. Prix stables malgré une petite récolte.
- La profession se mobilise pour rappeler à une consommation modérée, locale et de qualité sans se laisser intimider par la vague montante d'une forme d'hygiénisme.
- Le syndicat du vin soutient le Mercosur mais c'est loin d'être une position partagée dans le vignoble.

En vidéo exclusive ici,  
Jean-François Vandroux  
appelle les vignerons à une  
entente pour éviter que la  
bulle n'éclate.



## DE RETOUR DU DRY JANUARY

Après quelques Dry January tentés "à l'américaine", bon an mal an, les Français ont de plus en plus de mal à jouer le jeu.

En 2026, on sort déjà des rails avec le **#FrenchJanuary** pour la profession qui appelle à boire local, bon et modéré - entre nous, un simple retour au bon sens.

On trouve aussi des initiatives individuelles amusantes, comme le **#tryJanuary** qui est une invitation à goûter les vins tous azimuts et ouvrir son champs de curiosité en janvier.

Après tout, l'appel à la sobriété stricte répond à une tendance à la démesure et au manque de limites. Tandis que le monde du vin, tel qu'il a évolué aujourd'hui, s'adresse surtout à des curieux, des passionnés, des fous de terroirs... Et pas vraiment au monde du *binge*, du *fast* et du *drive*. Et c'est cette visions ouverte et pérenne que nous défendons, tous, vous et nous, chaque jour.

## Le Juste Prix

Les recettes pour vendre du vin ?

En fait c'est assez « simple » : il faut d'abord qu'il soit bon, bien fait, et sans défaut. Ensuite, et c'est souvent ici que ça coince dans les restaurants, il faut distribuer ce vin, et le proposer au prix juste.

La tentation du coefficient qui rigole est souvent forte (les marges peuvent parfois grimper de façon insensée) chez le restaurateur qui n'apporte pourtant aucune plus-value au produit, à part du conseil, le débouchage et le service au verre. Et c'est ainsi que les clients sont lésés et qu'ils n'achètent plus, et que les producteurs qui n'ont rien à y gagner,

découvrent les bénéfices parfois astronomiques réalisés sur le dos de leur cuvée..

La solution ? La mesure comme toujours, le choix et le juste prix. On peut être fier d'avoir en Bourgogne et à Meursault en particulier un établissement qui a tout compris. Le Soufflot vient d'ailleurs d'être récompensé du Grand prix de la « Carte des vins de l'année » par la Revue des vins de France. Une offre de près de 800 références ainsi récompensée pour sa diversité, sa qualité mais aussi pour son accessibilité. Et oui, on veut bien payer, mais pas se faire empaqueter...

On fera désormais attention ? Promis ? Allez, on se détend et on boit frais.

**L'ESCARGOT DECHAINÉ**  
HELIX CHRONICUS

