NOTE DE MARCHÉ • ÉDITION 2026

Vins français & Brésil

L'accord UE–Mercosur ouvre une fenêtre commerciale. Comment la transformer en présence durable ?

ANALYSE À DESTINATION DES DOMAINES, MAISONS ET OPÉRATEURS DE LA FILIÈRE VIN

Le marché brésilien n'est pas un marché à créer de zéro : il importe déjà massivement du vin. L'enjeu pour les producteurs français est de choisir les bons segments, partenaires et investissements.

L'essentiel en 60 secondes

INDICATEUR	RÉFÉRENCE	LECTURE
1er mai 2026	Application provisoire de l'accord commercial UE–Mercosur	Les préférences tarifaires peuvent déjà être mobilisées sous conditions.
165,66 M L	Vins importés par le Brésil en 2025 (MAPA)	Marché importateur établi, avec une logistique et des opérateurs existants.
40,1 M $ / 5,44 M L	Vins tranquilles français importés en 2025 (SH 220421)	Position plus forte en valeur qu'en volume ; potentiel de montée en puissance ciblée.
+31 %	Exportations de Bourgogne vers le Brésil en volume en 2025	Des signes tangibles de progression pour certains terroirs et styles.

Sources : Siscomex [S1], MAPA [S3], WITS/UN Comtrade [S4] et BIVB [S6]. Les indicateurs portent sur des périmètres distincts ; ils ne doivent pas être additionnés.

1 | Ce que change réellement l'accord

Signés le 17 janvier 2026, les accords UE–Mercosur comportent un accord commercial provisoire (ITA), appliqué depuis le 1er mai 2026. Son entrée en vigueur définitive reste soumise aux procédures institutionnelles prévues. En pratique, les opérateurs peuvent déjà solliciter les préférences correspondant à leurs marchandises, si les règles d'origine et les formalités sont remplies. [S1, S10, S13]

Pour les vins tranquilles embouteillés relevant de la catégorie tarifaire 8, le démantèlement du droit de douane suit neuf étapes jusqu'en 2034. Certaines lignes de vins effervescents relèvent d'une règle distincte (SW/12) : suppression immédiate sous condition de valeur FOB ≥ 8 USD/litre ; sinon suppression en 2038. La classification douanière et la règle en vigueur doivent être vérifiées référence par référence. [S2, S11]

Attention : une baisse du droit de douane n'équivaut pas à une baisse identique du prix consommateur. Taxes intérieures, change, transport, financement du stock et marges de distribution restent déterminants.

2 | Un marché réel, mais très concurrentiel

En 2025, les importations brésiliennes de vins tranquilles en récipients de 2 litres ou moins (SH 220421) représentent 531,8 M USD et 156,5 M de litres. La France se classe cinquième fournisseur en valeur derrière le Chili, l'Argentine, le Portugal et l'Italie. [S4]

Pryscila Gashi Consulting | SIRET 80000371700066 | 305, boulevard de Vallongue - 83150 Bandol | © 2026

ORIGINE	VALEUR 2025	VOLUME 2025
Chili	221,5 M USD	77,46 M L
Argentine	99,2 M USD	26,49 M L
Portugal	84,0 M USD	26,44 M L
Italie	47,2 M USD	9,83 M L
France	40,1 M USD	5,44 M L

La France ne représente qu'environ 3,5 % du volume, contre 7,5 % de la valeur sur ce périmètre. L'opportunité la plus crédible n'est donc pas de concurrencer le Chili sur tous les prix, mais d'élargir la présence française dans les segments où origine, style et distribution justifient la valeur. [S4]

La dynamique récente reste nuancée : le premier semestre 2026 a atteint 23,27 millions de caisses de 9 litres en sell-in, soit +2 % en volume et R$ 9,8 milliards en valeur selon Ideal BI. L'entrée en application de l'accord ne prouve pas, à elle seule, une accélération des ventes européennes. [S8]

3 | Où se situent les opportunités ?

Les segments de prix ci-dessous sont des repères de marché publiés par Ideal BI ; les correspondances avec les régions sont des hypothèses de travail, pas des prix constatés ni des prévisions de ventes. [S7]

PRIX PUBLIC AU BRÉSIL	DIAGNOSTIC	PISTES FRANÇAISES À TESTER
< R$ 100	Forte pression concurrentielle, notamment chilienne.	Sélection très ciblée, coûts et volumes maîtrisés.
R$ 100–200	Zone attractive mais encombrée ; leadership argentin.	Rhône, Languedoc, Bordeaux d'entrée de gamme, Beaujolais, certains blancs.
R$ 200–400	Recherche d'origine et de différenciation.	Bourgogne régionale, Loire, Provence, Bordeaux sélection, crus du Rhône.
> R$ 400	Segment d'image, de marque et de prescription.	Bourgogne villages, Champagne, Bandol, références iconiques sélectionnées.

Les vins blancs constituent une piste à explorer, notamment Chablis et les expressions gastronomiques des terroirs français. Le BIVB a observé en 2025 une croissance de +31 % en volume des exportations de Bourgogne vers le Brésil, dont +42,3 % pour Chablis/Petit Chablis et +53,6 % pour certains Bourgogne rouges régionaux. [S6]

Les effervescents nécessitent une lecture séparée. Sur le SH 220410, la France représente 24,9 M USD d'importations brésiliennes en 2025, soit environ 55 % de la valeur de cette catégorie. Toutefois, le marché local des effervescents est largement approvisionné par des producteurs brésiliens. [S5, S7]

4 | Deux chemins commerciaux, deux types de mission

DOMAINE DÉJÀ PRÉSENT	DOMAINE QUI VEUT ENTRER
Problème fréquent : importateur peu actif, ventes irrégulières, faible notoriété, absence de formation commerciale.	Problème fréquent : inconnues sur le prix rendu, la demande, les partenaires, la réglementation et les investissements.
Priorité : audit du partenaire, des prix, des stocks et du réseau ; plan de relance par comptes et actions.	Priorité : diagnostic de faisabilité, choix des références, test des prix et qualification des importateurs.
Résultat recherché : progression de la présence et des commandes récurrentes.	Résultat recherché : entrée de marché structurée et premier partenariat pertinent.

Votre domaine est-il prêt pour le marché brésilien ?

Présentez votre projet lors d'un échange de cadrage offert de 20 minutes.

RÉSERVER

Être déjà importé ne signifie pas être réellement développé au Brésil. À l'inverse, entrer dans le pays sans partenaire et sans prix cible crédibles expose à des coûts inutiles.

5 | Les vérifications indispensables avant de se lancer

- Identifier la NCM/SH exacte, la catégorie tarifaire applicable, l'origine préférentielle et les justificatifs requis.
- Valider le prix rendu, les marges et les taxes internes avec l'importateur ou un spécialiste douanier brésilien.
- Vérifier que l'importateur dispose des enregistrements nécessaires auprès du MAPA/SIPEAGRO.
- Contrôler la conformité analytique, documentaire et de l'étiquetage ; les organismes habilités figurent notamment dans SISCOLE.
- Décider du canal de vente (importateur spécialiste, CHR, cavistes, e-commerce, distribution sélective) et du budget d'activation.

Le cadre UE–Mercosur prévoit certaines simplifications relatives aux vins et spiritueux, mais ne dispense pas du respect des exigences brésiliennes. [S9, S11, S12]

6 | Une feuille de route raisonnable sur 90 jours

PHASE	OBJECTIF	LIVRABLE
Jours 1–20	Auditer gamme, capacité, prix, différenciation, export et présence existante.	Carte de faisabilité + points de risque.
Jours 21–45	Modéliser le positionnement brésilien et prioriser 2–4 références.	Matrice prix × canaux × concurrents.
Jours 46–75	Interroger des importateurs qualifiés ; recueillir des retours commerciaux.	Pipeline qualifié et conditions d'intérêt.
Jours 76–90	Arbitrer, définir partenaires, budget et dispositif commercial.	Plan d'entrée ou plan d'accélération.

7 | Notre approche

Nous accompagnons les domaines français dans la compréhension, l'entrée et le développement du marché brésilien, en associant expertise du vin, lecture des circuits de distribution et stratégie commerciale franco-brésilienne.

Deux types de missions : (1) diagnostic et implantation pour les producteurs qui envisagent une première présence ; (2) accélération commerciale pour les marques déjà distribuées mais sous-exploitées.

Vous envisagez le Brésil, ou vous y êtes déjà présent sans obtenir les résultats attendus ? Un diagnostic ciblé permet de déterminer les prochaines actions utiles — avant d'engager de nouveaux moyens.

CONTACT & CONSEIL pryscilagashi.com

Passez de l'analyse à l'action.

Méthode, outils pratiques, modèles et plan d'action pour votre domaine.

DOSSIER PROFESSIONNEL · 97 €

Pryscila Gashi Consulting | SIRET 80000371700066 | 305, boulevard de Vallongue - 83150 Bandol | © 2026

Sources, mode d'emploi et veille

Données et cadre juridique disponibles au 5 novembre 2026. Les valeurs importées proviennent du pays déclarant, au niveau SH à six chiffres ; les données de sell-in et les volumes MAPA n'utilisent pas le même périmètre. Les fourchettes par région relèvent d'hypothèses à valider, non de cotations du marché. Ce document ne constitue pas un avis juridique, douanier ou fiscal.

Comment actualiser cette note

La progression des préférences tarifaires ne remplace pas la vérification des droits effectivement utilisables par ligne douanière. Un suivi trimestriel de quatre indicateurs permet de distinguer changement réglementaire et opportunité commerciale :

- Le taux de droit de douane préférentiel et les éventuelles mises à jour du classement NCM.
- Les volumes importés par origine et catégorie SH, avec comparaison annuelle et attention aux prix unitaires.
- Le sell-in brésilien par catégorie et segment de prix ; vérifier les tendances des blancs, rouges et effervescents.
- La disponibilité réelle de partenaires, leur implication dans la promotion et la récurrence des commandes.

Lire correctement les chiffres

Les bases douanières (WITS/Comtrade), les ventes aux canaux (sell-in) et les études de consommation mesurent des réalités différentes. Les prix brésiliens cités dans les matrices sont des zones de positionnement exploratoires et non des prix observés en magasin. Les scénarios de droits de douane ne valent ni devis logistique ni conseil fiscal.

Documents consultés

[S1] Portail officiel Siscomex — Accord Mercosur–UE — consulter la source

[S2] MDIC — Manuel de démantèlement tarifaire (avril 2026) — consulter la source

[S3] MAPA — Annuaire du vin 2026 (données 2025) — consulter la source

[S4] WITS/UN Comtrade — Brésil, importations SH 220421, 2025 — consulter la source

[S5] WITS/UN Comtrade — Brésil, effervescents SH 220410, 2025 — consulter la source

[S6] BIVB — Situation économique de la Bourgogne, mars 2026 — consulter la source

[S7] Ideal BI / Revista Adega — Accord UE–Mercosur en chiffres — consulter la source

[S8] Ideal BI / Revista Adega — Premier semestre 2026 — consulter la source

[S9] MAPA — Importer des vins et boissons au Brésil — consulter la source

[S10] Commission européenne — Exportation agroalimentaire, ITA — consulter la source

[S11] Siscomex — Texte juridique ITA et annexes — consulter la source

[S12] MAPA — Étiquetage des vins et boissons — consulter la source

[S13] Siscomex — Mise en œuvre des préférences à l'import — consulter la source

Pryscila Gashi Consulting | SIRET 80000371700066 | 305, boulevard de Vallongue - 83150 Bandol | © 2026

POUR ALLER PLUS LOIN

Trois façons d’avancer

Choisissez le niveau d’accompagnement adapté à votre projet.



1 · DOSSIER PROFESSIONNEL

Développer ses vins au Brésil

Méthode, outils, modèles et plan d’action.

DÉCOUVRIR LE DOSSIER · 97 €

2 · ÉCHANGE DE CADRAGE

Présentez votre projet

Un premier échange offert de 20 minutes.

CHOISIR UN CRÉNEAU

3 · COMMUNAUTÉ WHATSAPP

Informations et échanges autour du marché brésilien.

REJOINDRE LE GROUPE

Comprendre le marché est une première étape.

Construire une présence durable demande une stratégie adaptée à votre domaine.