# Jean Garandeau (Jacquesson): "Meteo, guerra e dazi nemici dello Champagne"

0f3efeec-bd69-4b85-b1de-3b85c3e2aba5

Le condizioni non sono ancora ottimali per auspicare un rilancio deciso del consumo di Champagne, le cui vendite sono in calo da tre anni consecutivi. Nella prima parte del 2026 il meteo è risultato poco clemente, i venti di guerra continuano a soffiare a intermittenza regolare e i regolamenti tariffari rimangono imprevedibili. Insomma, un contesto interlocutorio che destabilizza le bollicine francesi e impedisce praticamente a tutte le principali Maison di sbilanciarsi su come andranno gli affari quest'anno.

Tra queste figura Jacquesson, fondata nel lontano 1798 a Châlons sur-Marne da Claude Jacquesson e da suo figlio Memmie, e nota per essere stata la bollicina preferita di Napoleone 1. Oggi, a distanza di oltre due secoli, lo è diventata di una buona fetta di consumatori in giro per il mondo, diventando molto amata dagli italiani, soprattutto quel target sofisticato e interessato a un'offerta premium. E non a casa Jacquesson ha sempre privilegiato una produzione di alta qualità, senza inseguire politiche e strategie basate su grandi volumi. È però vero che il brand, come molte aziende di Champagne sta facendo attualmente i conti con una situazione commerciale assai complicata.

A confermarlo è **Jean Garandeau**, direttore generale della Maison (che, da dicembre 2022, è passata sotto il controllo di Artémis Domaines, holding vinicola della famiglia capitanata dall'imprenditore François Pinault), incontrato da *Mixerplanet* in occasione della sua recente visita a Milano per presentare e fare degustare a una platea di esperti ed addetti ai lavori tre Cuveé prestigiose, vale a dire la n.749 del 2021, la 744 del 2016 e l'Avize Champ Caïn. Le sue prime dichiarazioni ribadiscono quell'approccio centrato sulla cautela che regna in questo momento e che non accenna a svanire considerando che, nella prima parte dell'anno in corso, l'andamento climatico non è stato amico, penalizzando i principali terroir di produzione dello Champagne.

Quote

Soprattutto nei primi due mesi si sono verificate forti gelate che hanno indebolito le vigne già di per sé avanti nel processo di maturazione. Ciò comporterà una raccolta meno generosa rispetto a una stagione normale, anche se la flessione produttiva sarà spezzettata e interesserà in maniera diversa i vari terroir. In ogni caso, a livello di uve, a patire maggiormente quest'effetto climatico è stato lo Chardonnay che non escludiamo possa subire una flessione tra il 10% e il 20% rispetto al 2025. Continuiamo a auspicare che ciò non avvenga, ma dovranno sussistere condizioni atmosferiche pienamente favorevoli, con un giusto equilibrio tra sole e pioggia, intervallata da qualche minima giornata di caldo afoso

Jean Garandeau, direttore generale di Jacquesson

La situazione resta dunque sotto monitoraggio, ma si esclude comunque che una caduta libera delle vendite.

Quote

Riteniamo che il 2026 risulterà in linea con l'anno precedente e, quindi, con volumi commercializzati di 230/250 mila bottiglie», ha assicurato con tono abbastanza sicuro Garandeau. Il manager ha poi spostato la sua analisi verso altri fattori di criticità, vale a dire il contesto geo politico fonte di instabilità. «Lo Champagne lo bevi anche per festeggiare, ma purtroppo questi non sono giorni in cui è così piacevole farlo. Gli attuali conflitti militari, per di più, rendono difficile organizzare la logistica e, di conseguenza, gli scambi commerciali risultano problematici.

Jean Garandeau, direttore generale di Jacquesson

Parole che non fanno riferimento al mercato russo, non strategico per Jacquesson che ha smesso di essere distribuito in questo paese dal giorno dell'invasione in Ucraina, ma a ciò che sta appunto succedendo in Medio Oriente con lo scontro tra Usa e Iran. E a proposito di Stati Uniti, il direttore generale della Maison si è mostrato preoccupato per l'annosa questione dei dazi imposti da Donald Trump

Quote

Oggi sono al 15% e presupponiamo rimangano tali fino a luglio, dopodiché vedremo se accenneranno a calare, pur sapendo che ogni giorno lo scenario è suscettibile a cambiamenti e i tassi all'ingresso dei nostri prodotti potrebbero anche aumentare. Di certo questa incertezza ci preoccupa e non facilita le

spedizioni verso il mercato statunitense che, per noi, è il secondo a livello di volumi.

Jean Garandeau, direttore generale di Jacquesson

A primeggiare nel ranking è, infatti, l’Italia, che a livello di fatturato conta per il 17% (secondo solo alla Francia che ha una market share del 40%), mentre il dato sale al 30% se rapportato all’export globale che per Jacquesson genera il 60% dei ricavi.

Quote

La società Pellegrini ci distribuisce da 27 anni e ha saputo valorizzare al meglio la marca sul mercato italiano Molto si deve al lavoro che questo distributore ha fatto con il canale della ristorazione, trovando quel giusto accostamento tra lo stile dei nostri vini e la ricchezza gastronomica e la cucina del vostro paese. Questo pairing è indubbiamente una delle principali chiavi di successo

Jean Garandeau, direttore generale di Jacquesson