vinetur

L'industrie britannique de l'alcool à l'aube d'une ère de vaches maigres

Les nouvelles règles fiscales ont fait grimper les prix, affaibli les ventes et n'ont pas permis de dégager les recettes escomptées par les autorités.

jeudi 4 juin 2026



Le Royaume-Uni a terminé l'année 2025 comme l'un des marchés de boissons alcoolisées les plus complexes d'Europe : important en valeur, étroitement réglementé et soumis à une pression fiscale qui affecte déjà la consommation, les marges des entreprises et les recettes publiques.

Selon la Food and Drink Federation, les exportations britanniques de produits alimentaires et de boissons se sont élevées à 25,6 milliards de livres en 2025, un chiffre annuel record et une augmentation de 4,8 % par rapport à l'année précédente. Les importations ont atteint 66,9 milliards de livres, soit une hausse de 5,9 %. L'alcool reste au cœur de ce commerce. La Wine and Spirit Trade Association estime que le secteur génère 76,3 milliards de livres d'activité économique et plus de 22 milliards de livres de valeur ajoutée brute pour le pays.

Ces chiffres reflètent le double rôle de la Grande-Bretagne. Le pays n'est pas seulement un consommateur de vin, de bière et de spiritueux. Il est également un centre d'achat, d'embouteillage, de stockage, de distribution et de réexportation. La Wine and Spirit Trade Association estime que la chaîne d'approvisionnement reliée aux importateurs, aux grossistes, aux distributeurs et aux embouteilleurs représente environ 29,7 milliards de livres sterling. Cette fonction logistique s'accompagne d'un changement plus profond : La Grande-Bretagne exporte du whisky écossais et du gin de grande valeur, mais dépend de fournisseurs étrangers pour la plupart des vins et une part importante de la bière consommée dans le pays.

La Food and Drink Federation a déclaré que le commerce de produits alimentaires et de boissons de la Grande-Bretagne est toujours façonné par la relation post-Brexit du pays avec l'Union européenne. La valeur des exportations a augmenté, mais les volumes restent inférieurs aux niveaux d'avant le Brexit. Un accord entre le Royaume-Uni et l'UE exige que les entreprises du secteur alimentaire et des boissons s'adaptent aux règles agricoles européennes avant la mi-2027, ce qui ajoute de la paperasserie et réduit la flexibilité des expéditions. Pour compenser ces contraintes, Londres s'est tournée vers d'autres marchés. L'entrée du Royaume-Uni dans l'accord commercial transpacifique CPTPP a contribué à une augmentation de 7,8 % des volumes d'exportation de produits alimentaires et de boissons vers les pays membres en 2025. En revanche, les ventes d'alcool, mesurées en litres d'alcool pur, ont chuté de 11,7 %, à 59,5 millions de litres.

C'est la réforme fiscale qui a le plus perturbé le marché intérieur. Selon la bibliothèque de la Chambre des communes, la Grande-Bretagne a abandonné ses anciennes catégories de taxes sur l'alcool basées sur les produits en août 2023 pour adopter un système basé sur le degré d'alcool. En pratique, plus la teneur en alcool est élevée, plus la taxe est importante. Les produits dont la teneur en alcool est inférieure à 3,5 % sont taxés à hauteur de 9,61 livres par litre d'alcool pur. La bière dont la teneur en alcool est comprise entre 3,5 % et 8,5 % est taxée à hauteur de 21,78 livres. Le cidre dans cette fourchette est taxé à 10,02 livres. Le vin et de nombreux spiritueux dont la teneur en alcool est comprise entre 8,5 % et 22 % sont taxés à hauteur de 29,54 livres. Les produits dépassant 22 % sont taxés à 32,79 livres. Le gouvernement a ajouté des allègements pour les produits en bouteille et les petits producteurs, mais l'orientation est claire : les boissons à faible teneur en alcool bénéficient d'un traitement plus favorable, tandis que les produits plus forts deviennent plus chers.

Le Bureau de la responsabilité budgétaire a estimé que les taxes sur l'alcool rapporteraient entre 11,9 et 12,5 milliards de livres au cours de l'exercice 2025-2026, soit environ 1 % du total des recettes publiques. Mais les augmentations de taxes n'ont pas donné les résultats escomptés. Le bulletin sur l'alcool de GOV.UK fait état de recettes provisoires pour 2025-2026 de 12,435 milliards de livres, soit une baisse de 180 millions de livres par rapport à l'année précédente. Cette baisse a touché toutes les grandes catégories. Le vin et les autres produits fermentés ont diminué de 19 millions de livres, pour atteindre 4,924 milliards. Les spiritueux ont diminué de 93 millions de livres, pour atteindre 4,059 milliards. La bière a chuté de 68 millions de livres, à 3,452 milliards. L'Association du commerce du vin et des spiritueux a critiqué cette politique, arguant que les augmentations cumulées de près de 17 % sur trois ans ont affaibli les ventes sans produire les recettes escomptées par le gouvernement.

Le whisky écossais reste le principal produit d'exportation d'alcool de la Grande-Bretagne, même si le chiffre d'affaires de 2025 a montré des signes de tension. The Spirits Business évalue les exportations de whisky à 5,5 milliards de livres, ce qui en fait la plus grande catégorie d'exportation de produits alimentaires et de boissons de Grande-Bretagne. Le gin arrive en dixième position, avec 602,6 millions de livres. La Scotch Whisky Association a donné des informations plus précises sur le whisky

écossais, indiquant que les exportations ont baissé de 1,8 % en valeur, à 5,3 milliards de livres, et de 4,3 % en volume, à 104,2 millions de caisses de neuf litres. Les États-Unis restent le plus grand marché en valeur, avec 933 millions de livres, mais les ventes y ont chuté de 4 % en valeur et de 9,2 % en volume. L'association a lié cette baisse aux droits de douane de 10 % appliqués par Washington à partir d'avril 2025, qui ont contribué à une chute de 15 % des expéditions entre mai et décembre.

L'Inde a connu une évolution inverse. Selon la Scotch Whisky Association, elle était le plus grand marché de whisky écossais en volume en 2025, avec 220 millions de bouteilles de 70 centilitres, soit une hausse de 15 %. La valeur des exportations vers l'Inde a également augmenté de 15 %, pour atteindre 286 millions de livres. La France occupe la deuxième place en termes de volume, avec 152 millions de bouteilles, ce qui représente toutefois une baisse de 14 %. Les États-Unis ont occupé la troisième place, avec 120 millions de bouteilles. La Turquie a été l'un des marchés qui a connu la plus forte croissance en termes de valeur, avec une augmentation de 43 % pour atteindre 255 millions de livres. Le scotch continue d'afficher des prix élevés, mais les producteurs se tournent de plus en plus vers l'Asie et d'autres marchés au-delà de l'axe transatlantique traditionnel.

Le gin britannique a suivi un chemin différent. Selon The Spirits Business, les exportations de gin ont augmenté de 13,7 % en valeur pour atteindre 602,6 millions de livres, bien que le volume n'ait augmenté que de 0,3 %. L'écart entre la valeur et le nombre de litres suggère que les acheteurs internationaux ont payé davantage pour les marques britanniques les plus chères. Selon la Wine and Spirit Trade Association, le Royaume-Uni représente deux bouteilles de gin sur trois exportées dans le monde, une position liée à la réputation du London Dry Gin et à la capacité des entreprises britanniques à placer des étiquettes haut de gamme dans les bars, chez les détaillants spécialisés et dans les grandes chaînes.

Dans le pays, les spiritueux génèrent toujours des dépenses importantes, mais ils sont soumis à une lourde charge fiscale. GourmetPro a évalué le marché britannique des spiritueux à environ 16,8 milliards de livres, répartis de manière presque égale entre la consommation domestique et l'hôtellerie. The Spirits Business, citant des données fiscales britanniques, indique que le Trésor a perçu 3,39 milliards de livres sur les

spiritueux entre avril 2025 et janvier 2026, soit 154 millions de livres de moins qu'au cours de la même période de l'année précédente. Le prix de détail final explique en partie cette pression. La Wine and Spirit Trade Association estime que les droits d'accise et la TVA peuvent représenter plus de 70 % du prix d'une bouteille moyenne de spiritueux. Dans les bars et les restaurants, Lumina Intelligence a constaté que les consommateurs achètent moins souvent des spiritueux, mais qu'ils dépensent plus lorsqu'ils commandent des cocktails. Le prix moyen d'un cocktail s'élève à 23,36 livres, contre 12,85 livres pour la bière.

Le vin illustre mieux que toute autre catégorie la dépendance de la Grande-Bretagne à l'égard de l'étranger. La Wine and Spirit Trade Association estime que 99 % du vin consommé au Royaume-Uni est importé et que le pays achète chaque année l'équivalent de 1,7 milliard de bouteilles de vin tranquille et de vin mousseux. The Drinks Business a averti que la pleine application du nouveau système de taxation de l'alcool par degré d'alcool a modifié le commerce du vin de manière significative. Wine Intelligence a enregistré 354 millions de litres de vin et de moût importés au cours des quatre premiers mois de 2025, pour une valeur de 1,07 milliard de livres. Cela représente une baisse de 5,2 % en volume et de 6,3 % en valeur. Les vins tranquilles en bouteille ont chuté de 4,6 % en volume et de 7,2 % en valeur, tandis que les vins mousseux se sont maintenus en volume mais ont perdu 7,5 % en valeur en raison de la baisse des prix en provenance de France et d'Italie.

Les entreprises ont réagi en mettant en place une logistique. Selon la Wine and Spirit Trade Association, 43 à 45 % des vins tranquilles importés arrivent désormais en vrac et sont mis en bouteille au Royaume-Uni. Ce modèle permet de transporter plus de vin par conteneur, de réduire les émissions et d'économiser environ 125 grammes de dioxyde de carbone par bouteille. En 2024, le Royaume-Uni a mis en bouteille 471 millions de litres de vin importé, soit plus que la production annuelle totale de Bordeaux. En 2025, selon Wine Intelligence, le volume de vin en vrac a diminué de 7 %, mais sa valeur est restée proche de 163 millions de livres, car le prix moyen a augmenté de 7,5 %. L'Italie, la France et l'Espagne dominent également les formats intermédiaires, y compris le bag-in-box, selon GTAIC.

Le vin national est devenu la principale nouveauté. La Food Standards Agency a déclaré que la production de vin britannique avait augmenté de 55 % en 2025 pour atteindre 124 377 hectolitres, soit 16,58 millions de bouteilles. Le WineGB a recensé 1 158 vignobles, soit une hausse de 4,3 %, et 280 établissements vinicoles en activité, soit une augmentation de 15 %. Le Kent est resté le comté le plus planté, suivi par le West Sussex, tandis que l'Essex est passé devant le Hampshire. Le rapport de récolte de WineGB, cité par Glass of Bubbly, attribue la hausse de la production à un printemps sec et précoce suivi d'un été chaud. Le Bacchus, le Solaris et le Pinot Noir ont tous enregistré des rendements supérieurs aux moyennes récentes. Les vins mousseux dominent toujours la production britannique, représentant environ 75 % de la production. The Drinks Business a estimé le prix moyen du vin mousseux britannique à 32,47 livres par bouteille, bien au-dessus du prosecco et du cava.

La bière subit sa propre adaptation. Les tableaux officiels britanniques situent la production de bière à environ 3,6 milliards de litres, et le rapport BarthHaas 2024-2025 montre que le Royaume-Uni a mieux résisté que plusieurs autres marchés européens. La bière artisanale est toutefois confrontée à des fermetures et à des consolidations. Business Gateway estime que le segment pourrait générer 1,6 milliard de livres de revenus, mais prévient que les producteurs sont sous la pression des coûts de l'énergie, des matières premières, des loyers, des taxes et de la baisse des dépenses des ménages. Une centaine de brasseries ont fermé en 2024, ce qui ramène le nombre de brasseries en activité à 1 715. Les IPA et les lagers artisanales ont perdu du terrain en raison de leur prix et de leur teneur en alcool, tandis que la stout a gagné des consommateurs grâce à des marques telles que Guinness et à des occasions de consommation plus spécifiques et moins fréquentes.

Dans le secteur de l'hôtellerie, le Morning Advertiser Beer Report 2025 a révélé que les volumes de bière vendus dans les pubs, les bars et les restaurants ont diminué de 2,2 %, passant de 17,26 millions d'hectolitres à 16,88 millions. La valeur de la bière a tout de même augmenté, passant de 13,5 milliards de livres à 13,8 milliards de livres, car les pintes sont devenues plus chères. Carling est passée de 4,26 à 4,50 livres. Fosters est passée de 4,00 à 4,15 livres. La Guinness est passée de 5,02 à 5,38 livres. La Camden Hells a atteint 5,97 livres et la Neck Oil 6,19 livres. La cask ale traditionnelle a

conservé un certain attrait en termes de prix, avec Doom Bar à 4,23 livres et Landlord à 5,12 livres. Le même rapport indique qu'un consommateur sur quatre âgé de 18 à 24 ans boit de la cask ale, soit une augmentation de 10 points par rapport à l'année précédente, due en partie à la demande de choix plus abordables.

Le changement le plus visible dans le secteur de la bière est la croissance des produits à faible teneur en alcool ou sans alcool. La British Beer and Pub Association a déclaré que 200 millions de pintes de bière à faible teneur en alcool ou sans alcool ont été vendues en 2025, contre 170 millions en 2024, dont 22 millions de pintes pendant la seule période de Noël. Cette catégorie représente désormais environ 3 % du marché de la bière. Si l'on inclut les bières dont le taux d'alcool est compris entre 1,3 % et 3,4 %, cette part passe à 12 %, soit 912 millions de pintes, selon l'association. L'incitation fiscale est claire : en dessous de 3,5 % d'alcool, les droits tombent à 9,61 livres par litre d'alcool pur. Selon l'association, cette politique a permis de retirer environ 200 millions d'unités d'alcool de la consommation annuelle.

Les consommateurs britanniques boivent moins qu'il y a vingt ans. Alcohol Change UK estime que la consommation moyenne des adultes se situe entre 10,2 et 10,7 litres d'alcool pur par an. Ce chiffre reste supérieur à la ligne directrice à faible risque fixée par les médecins en chef britanniques, qui est de 14 unités par semaine, mais il est bien inférieur au pic d'environ 14 litres enregistré il y a une vingtaine d'années. Le Drinkaware Monitor 2025 a révélé que 82 % des buveurs respectent cette recommandation hebdomadaire, contre 77 % en 2018. Seuls 14 % boivent quatre fois ou plus par semaine, contre 18 % en 2018. Les adultes âgés de 18 à 24 ans ont le taux d'abstention le plus élevé, soit environ 25 %, bien que Lumina Intelligence ait observé une augmentation des occasions de boire chez les jeunes adultes, qui sont plus sélectives et impliquent des dépenses plus élevées par sortie.

La modération n'a pas supprimé le fardeau sanitaire. Le profil d'alcool de février 2025 de GOV.UK a enregistré 339 916 admissions à l'hôpital attribuables uniquement à l'alcool et 8 274 décès dus à l'alcool en Angleterre. L'inégalité sociale reste évidente dans les données, avec des taux d'admission 1,5 à 2 fois plus élevés dans les autorités locales les plus défavorisées que dans les zones les moins défavorisées. Les producteurs, les importateurs, les pubs et les supermarchés s'adaptent désormais à un

marché où la croissance provient moins du volume que du prix, de la force de la marque, de la réduction de la teneur en alcool et d'un contrôle plus strict des coûts.