vinetur

Les exportations britanniques de spiritueux vers les États-Unis ont chuté de 60 % en valeur

De nouvelles données commerciales ont révélé une faiblesse généralisée des expéditions britanniques de boissons vers l’Amérique malgré la suppression des droits de douane de 10 % sur le whisky

vendredi 26 juin 2026



Les exportations britanniques de spiritueux vers les États-Unis ont fortement reculé au premier trimestre, la valeur des expéditions ayant chuté de 60 % sur un an à 12,1 millions de livres sterling, selon de nouvelles données commerciales de la Food and Drink Federation, signe d'une pression persistante sur un marché transatlantique clé des boissons, alors même que certains droits de douane ont été levés.

Le Trade Snapshot de la fédération pour les trois premiers mois de 2026 a montré que les volumes d'exportation de spiritueux britanniques vers les États-Unis avaient diminué de 37,3 %. Le repli s'est étendu à plusieurs catégories de boissons. Les exportations de whisky produit au Royaume-Uni vers les États-Unis ont baissé de 14 % en volume, tandis que leur valeur a reculé de 27 % à 182,1 millions de livres sterling. Les volumes de gin à destination du marché américain ont diminué de 24 %, et la valeur a reculé de 17,8 % à 39,6 millions de livres sterling.

Le rapport a également mis en évidence une faiblesse des exportations britanniques de vin vers les États-Unis. Selon un indicateur, la valeur de ces exportations a chuté de 64,7 % et les volumes ont reculé de 47,8 %, plaçant le vin au huitième rang des 10 principales exportations britanniques de produits alimentaires et boissons vers le marché américain, juste devant les spiritueux, en neuvième position. Ailleurs dans le même rapport, les exportations de vin produit au Royaume-Uni vers les États-Unis étaient indiquées en baisse de 19,5 % en valeur à 23,6 millions de livres sterling et de 14,9 % en volume.

À l'échelle mondiale, en revanche, les deux principales catégories britanniques de spiritueux se sont montrées plus résilientes. Le whisky, première exportation alimentaire et boisson du pays toutes catégories confondues, a enregistré une hausse de 5,4 % des volumes exportés au cours du trimestre, tandis que la valeur a reculé de 1,1 % à 1,2 milliard de livres sterling. Les volumes d'exportation de gin ont augmenté de 4,4 %, et la valeur a progressé de 2,2 % à 133,3 millions de livres sterling.

Ces chiffres témoignent d'un contexte inégal pour les producteurs de boissons qui dépendent du corridor commercial entre les États-Unis et le Royaume-Uni. Pour les distillateurs et les exportateurs de vin, ces variations pourraient peser sur les marges et compliquer la planification à un moment où les changements tarifaires redessinent la

concurrence entre fournisseurs britanniques et américains.

La fédération a indiqué que la suppression par les États-Unis des droits de douane de 10 % sur le whisky britannique « offre une opportunité d'accroître les exportations », suggérant qu'une partie du repli du premier trimestre pourrait ne pas refléter la demande à plus long terme.

Dans le même temps, les producteurs américains ont gagné du terrain en Grande-Bretagne. La fédération a indiqué que le total des importations britanniques de produits alimentaires et boissons en provenance des États-Unis avait augmenté de 11,5 % au cours du trimestre, avec de fortes hausses pour le saumon, les spiritueux et le chocolat.

Les exportations américaines de spiritueux vers la Grande-Bretagne ont bondi de 144,5 % en valeur à 16,9 millions de livres sterling, tandis que les volumes ont progressé de 202,2 %. Cela contrastait avec les exportations américaines de whiskey vers le Royaume-Uni, qui ont reculé de 24,2 % en valeur à 13,2 millions de livres sterling et diminué de 13,7 % en volume.

Sur le marché européen, les exportations britanniques de whisky ont augmenté de 0,9 % en valeur à 334,3 millions de livres sterling, même si les volumes ont légèrement reculé de 2,7 %, offrant un tableau plus stable que celui des échanges avec les États-Unis.

Toutes catégories confondues, la valeur des exportations britanniques alimentaires et boissons a reculé globalement de 4,8 % au premier trimestre, tandis que les volumes ont chuté de 8,9 %, ce qui constitue selon la fédération leur troisième niveau le plus bas depuis 2000.

Karen Betts, directrice générale de la Food and Drink Federation, a déclaré que les producteurs britanniques supportent des coûts plus élevés que nombre d'entre leurs concurrents étrangers, notamment en matière d'énergie et d'emploi, et que l'évolution réglementaire ajoute une pression supplémentaire.

« Le gouvernement peut faire beaucoup pour améliorer la compétitivité de nos exportateurs alimentaires et boissons, dont beaucoup sont des PME : aider les entreprises à tirer parti des accords commerciaux jusqu'à réduire le coût d'exercice des

activités au Royaume-Uni », a déclaré Betts.