vinetur

Les cocktails en canette ont progressé de 21,8 % dans les États de contrôle en mai

De nouvelles données de la NABCA ont montré que les ventes de prêts-à-boire continuaient de progresser tandis que l’ensemble des spiritueux s’affaiblissait et que le Scotch enregistrait un net recul

lundi 29 juin 2026



Les cocktails en canette ont continué de gagner du terrain dans les États de contrôle américains en mai, tandis que le whisky Scotch a enregistré l'un des reculs les plus marqués parmi les grandes catégories de spiritueux, selon de nouvelles données de la National Alcohol Beverage Control Association.

Le groupe professionnel, qui suit 18 marchés de contrôle où des agences d'État supervisent les ventes d'alcool en gros ou au détail, a indiqué que la catégorie des cocktails, qui comprend les produits prêts-à-boire en canette, a progressé de 21,8 % en volume par rapport à mai 2025 et de 21,7 % en valeur. La hausse restait solide, bien que plus lente qu'en avril, lorsque le volume et la valeur avaient tous deux augmenté d'environ un tiers.

Dans le même temps, le Scotch a continué de s'affaiblir dans presque tous ces marchés. La NABCA a indiqué que les ventes de Scotch ont reculé de 8,1 % en volume et de 7,9 % en valeur en mai. L'Oregon a été le seul État de contrôle à enregistrer une croissance pour cette catégorie.

Ces chiffres indiquent un marché qui se tourne vers des produits axés sur la praticité, alors que les spiritueux traditionnels subissent des pressions. Pour les entreprises de boissons, les distributeurs et les détaillants, cette tendance pourrait influencer les décisions en matière d'espace en rayon, de prix et de marketing dans l'ensemble du secteur des boissons, d'autant plus que les cocktails en canette concurrencent plus directement les spiritueux, la bière et le vin pour les occasions de consommation informelles.

La tequila a également reculé en mai, mais moins que le Scotch. La NABCA a fait état d'une baisse de 0,2 % du volume de tequila et d'un recul de 4,2 % en valeur. Hors cocktails, la cachaça a été le seul segment des spiritueux à enregistrer une croissance, avec une hausse de 10,4 % en volume et de 21,5 % en valeur, même si elle reste la plus petite catégorie de l'ensemble de données.

Parmi les autres grands segments, le whisky canadien a affiché le plus fort recul en volume après le Scotch, avec une baisse de 7,4 %. Le gin a reculé de 6,9 %, le brandy et le Cognac de 6,7 %, le rhum de 6,5 % et l'Irish whiskey de 5,9 %. En valeur, le whisky canadien a enregistré la plus forte baisse de toutes les catégories de spiritueux,

avec un recul de 9,5 %. Le rhum a diminué de 7,3 %, tandis que l'Irish whiskey et le brandy/Cognac ont chacun reculé de 6 %.

Les ventes globales de spiritueux dans les États de contrôle ont reculé en mai. Le volume total des spiritueux a baissé de 1,7 %, tandis que la valeur a diminué de 4,4 %. Sur les 12 mois allant jusqu'à mai 2026, le volume était en baisse de 1,1 % et la valeur avait reculé de 3,1 %.

La faiblesse a été généralisée d'un État à l'autre. Seuls le Michigan, le Mississippi, l'Iowa et la Caroline du Nord ont enregistré une croissance du volume total des spiritueux au cours du mois. En valeur, le Mississippi a été le seul État à afficher une hausse, avec des ventes en progression de 5,6 %.

Les ventes ont également été plus faibles dans les bars et restaurants. Dans le circuit on-premise, le volume des spiritueux a reculé de 3,1 % en mai et la valeur a baissé de 5,2 %, la plupart des États enregistrant des diminutions. L'Idaho, le Michigan et la Caroline du Nord ont fait exception. Sur les 12 derniers mois, les ventes de spiritueux on-premise ont légèrement progressé de 0,4 % en volume, mais la valeur a reculé de 1,7 %.

Les derniers chiffres s'ajoutent aux signes montrant que les produits prêts-à-boire restent l'un des rares segments clairement porteurs de croissance dans les spiritueux aux États-Unis, alors que de nombreuses catégories établies perdent de l'élan sur les marchés contrôlés par les États. Cela compte au-delà des seuls spiritueux distillés, car la croissance soutenue des RTD peut influencer la manière dont les entreprises de boissons répartissent leurs investissements entre développement produit, emballage et distribution, à mesure que les consommateurs continuent d'orienter leurs dépenses vers des options portables et demandant moins d'effort.