vinetur

La WSWA prévoit une baisse des ventes de spiritueux aux États-Unis jusqu’en 2027

L’organisation professionnelle a indiqué que le repli du marché devrait s’atténuer progressivement, avec une stabilisation du tequila et une amélioration plus nette du whiskey.

jeudi 2 juillet 2026



La Wine & Spirits Wholesalers of America a indiqué mercredi que sa dernière prévision SipSource laisse entrevoir une nouvelle période difficile pour le marché américain des spiritueux, avec des baisses attendues jusqu'en 2027, même si la situation montre des signes de stabilisation progressive.

Les perspectives de l'organisation, publiées via PRNewswire, anticipent une légère amélioration du marché total des core spirits, avec une tendance glissante sur 12 mois des sorties de -4,19 % au premier trimestre 2026 à -3,91 % au quatrième trimestre 2026, puis -3,68 % au deuxième trimestre 2027. Dans les données SipSource, les core spirits excluent les produits ready-to-drink à base de spiritueux.

La prévision couvre la période allant du deuxième trimestre 2026 au deuxième trimestre 2027 et s'appuie sur ce que la WSWA a décrit comme un vaste ensemble de données sur les sorties, incluant des informations de vente provenant de plus de 20 grands grossistes, des données des control states et plusieurs indicateurs

macroéconomiques. Les projections suivent les taux de croissance glissants sur 12 mois des sorties en caisses de 9 litres dans sept grandes catégories : brandy et Cognac, rhum, tequila et agave, vodka, U.S. whiskey, Irish whiskey et Scotch whisky.

Francis Creighton, président-directeur général de la WSWA, a déclaré que le marché reste sous pression mais pourrait approcher d'une phase plus stable. Il a ajouté que les derniers chiffres suggèrent que la situation pourrait commencer à se stabiliser au cours de l'année à venir, tout en restant en territoire négatif, et que les entreprises devront faire preuve d'une planification rigoureuse et d'un engagement ciblé auprès des consommateurs pour traverser une demande plus faible.

Le rapport suggère que la tequila et les spiritueux à base d'agave, l'un des segments les plus suivis du secteur ces dernières années, devraient se stabiliser après un net ralentissement au début de 2026. La WSWA a indiqué que la performance des segments de prix intermédiaires devrait contribuer à compenser la faiblesse plus générale de cette catégorie. Même ainsi, l'organisation ne s'attend pas à ce que la tequila et l'agave repassent en croissance positive sur la période de prévision.

La vodka devrait mieux se comporter que le marché global des spiritueux, selon la prévision, tandis que le rhum, l'Irish whiskey et le brandy/Cognac devraient rester en retrait par rapport aux tendances générales des core spirits. Malgré ces différences relatives, ces quatre catégories devraient toutes rester en territoire de croissance négative jusqu'en 2026 et au début de 2027.

Pour le whiskey, les perspectives sont un peu plus solides. La WSWA a indiqué que le U.S. whiskey et le Scotch devraient s'améliorer progressivement à mesure que le marché se rapproche de 2027. Si cette reprise se confirme comme prévu, elle devrait être portée par ce que l'organisation a appelé les segments de prix « affordable luxury », ce qui laisse penser que les consommateurs pourraient continuer à arbitrer avec prudence tout en dépensant de manière sélective pour des bouteilles de plus grande valeur.

Cette prévision compte au-delà des seuls producteurs de spiritueux, car les tendances des sorties au niveau de la distribution influencent souvent les calendriers de production, la stratégie des distributeurs, les décisions de prix et les dépenses

promotionnelles dans l’ensemble du secteur des boissons. Pour les fournisseurs et distributeurs de spiritueux distillés, des volumes plus faibles mais en voie de stabilisation peuvent avoir un impact sur la planification des marges et la gestion des stocks. Cela peut aussi influer sur la manière dont les entreprises répartissent leur attention entre les marques premium, les offres à prix intermédiaire et les marques d’entrée de gamme, alors qu’elles cherchent à s’adapter à l’évolution de la demande des consommateurs.

La WSWA a indiqué que SipSource a affiché un taux de précision supérieur à 90 % sur les prévisions publiées au cours des 24 derniers mois. Elle a ajouté que sa prévision la plus récente avait atteint une précision de 99,8 % pour l’ensemble des core spirits, en comparant une projection du troisième trimestre 2025 aux résultats réels des sorties du premier trimestre 2026.

SipSource est utilisé comme outil de veille de marché par les fournisseurs, les distributeurs et d’autres acteurs du secteur à la recherche de données par catégorie et par tranche de prix. La WSWA a indiqué que la plateforme couvre 70 % du volume de gros dans l’ensemble des 50 États grâce à des données provenant directement de ses membres. L’association représente le segment de gros du secteur du vin et des spiritueux et affirme que ses entreprises membres distribuent plus de 80 % de l’ensemble du vin et des spiritueux vendus aux États-Unis.

Cette nouvelle perspective intervient à un moment où les entreprises de boissons, toutes catégories confondues, surveillent de près les dépenses des consommateurs, alors que les pressions inflationnistes, l’évolution des habitudes de consommation d’alcool et la concurrence des produits alternatifs continuent de peser sur les ventes d’alcool. Dans ce contexte, même un rythme de baisse plus lent peut fournir un signal important pour la planification commerciale à l’approche de la fin de 2026 et du début de 2027.