vinetur

Le vodka devrait surperformer le marché américain des spiritueux malgré la poursuite du recul

SipSource prévoit que le vodka reculera moins fortement que les catégories concurrentes, tandis que le marché global restera en territoire négatif jusqu’en 2027.

vendredi 3 juillet 2026



Le vodka devrait mieux résister que l’ensemble du marché américain des spiritueux au cours des 12 prochains mois, selon une nouvelle prévision de SipSource, la plateforme de données de la Wine & Spirits Wholesalers of America, même si la catégorie reste en déclin.

La perspective trimestrielle, publiée cette semaine et relayée par The Spirits Business, suit les taux de croissance glissants sur 12 mois des sorties de stocks en caisses de neuf litres du deuxième trimestre 2026 au deuxième trimestre 2027. Elle couvre sept grandes catégories : brandy et Cognac, rhum, Tequila et spiritueux d’agave, vodka, American whiskey, Irish whiskey et Scotch whisky. La prévision exclut les produits ready-to-drink.

SipSource a indiqué que les sorties de stocks des spiritueux de base ont reculé de 4,19 % sur les 12 mois clos en mars 2026. Le cabinet prévoit que ce repli ne s’atténuera que modestement, à 3,91 % au quatrième trimestre 2026 et à 3,68 % au deuxième trimestre 2027. Cela laisse entrevoir un marché qui pourrait se stabiliser, mais qui resterait en territoire négatif bien au-delà de l’an prochain.

Dans ce contexte plus faible, le vodka devrait surperformer le marché des spiritueux de base. SipSource n’a pas dit que le vodka renouerait avec la croissance. En revanche, la catégorie devrait reculer moins fortement que le marché dans son ensemble.

Les autres catégories devraient subir davantage de pression. SipSource prévoit que le rhum, l’Irish whiskey, ainsi que le brandy et le Cognac, sous-performeront par rapport au marché plus large des spiritueux de base. Ces trois catégories, tout comme le vodka, devraient rester en déclin jusqu’en 2026 et au début de 2027.

Les spiritueux d’agave devraient se stabiliser, avec de meilleurs résultats dans les segments de prix intermédiaires, même si la croissance globale devrait rester négative. Le Scotch et l’American whiskey devraient également s’améliorer progressivement à mesure que le marché se rapproche de 2027. SipSource a indiqué que ces gains devraient être tirés par les segments dits d’« affordable luxury », qu’il prévoit plus performants que les autres segments de prix sur la période de prévision.

Francis Creighton, président-directeur général de la WSWA, a déclaré que les derniers chiffres laissent penser qu'une amélioration pourrait commencer après une période difficile pour les fournisseurs et distributeurs de spiritueux. « Même si le marché des spiritueux reste assez difficile, la dernière prévision suggère que les conditions pourraient enfin commencer à se stabiliser au cours de l'année à venir, tout en restant en territoire négatif », a-t-il déclaré. Il a ajouté que ces données soulignent la nécessité d'une planification rigoureuse et d'un engagement ciblé auprès des consommateurs, alors que les entreprises gèrent une pression persistante.

Les données récentes sur les ventes aident à expliquer pourquoi même une surperformance relative du vodka s'accompagne de prudence. Selon le Distilled Spirits Council of the United States, le chiffre d'affaires du vodka a reculé de 3 % l'an dernier, à 7 milliards de dollars. Les volumes ont diminué de 2,2 %, à 72,5 millions de caisses de neuf litres.

Le vodka se retrouve ainsi dans une position inhabituelle. Il demeure l'une des plus grandes catégories de spiritueux du pays en volume et en valeur, mais il n'est plus protégé de la faiblesse plus générale de la demande d'alcool. Dans le même temps, son ampleur et sa notoriété pourraient l'aider à mieux traverser les conditions actuelles que certains segments concurrents.

La prévision intervient aussi alors que les boissons ready-to-drink continuent de remodeler les habitudes de consommation. L'IWSR a indiqué le mois dernier que les RTD avaient dépassé le vodka en valeur mondiale l'an dernier, signe de la rapidité avec laquelle les formats axés sur la praticité ont gagné du terrain auprès des consommateurs. Les perspectives de SipSource n'incluent pas les RTD, mais leur essor reste un élément de la pression concurrentielle plus large qui pèse sur les catégories traditionnelles de spiritueux aux États-Unis.

Pour les producteurs, les grossistes et les détaillants, ces projections pourraient influencer les décisions de gestion des stocks, la stratégie tarifaire et la planification promotionnelle au cours de l'année à venir. Dans un marché atone, une catégorie appelée à reculer moins que les autres peut attirer davantage l'attention des acheteurs en quête d'une rotation plus régulière, tandis que des perspectives plus faibles pour le

rhum, le brandy et certains segments de whiskey pourraient inciter les entreprises à se montrer plus prudentes sur les niveaux de stock et les remises.

Le rapport suggère que toute reprise des spiritueux aux États-Unis sera probablement inégale selon les catégories et les niveaux de prix, plutôt que généralisée. Pour l’instant, la vision de SipSource est que le vodka pourrait mieux s’en sortir qu’une grande partie du marché, même si mieux signifie encore une nouvelle année de contraction.