vinetur

# La croissance de l’Inde maintient à flot le marché mondial du whisky en 2026

Une nouvelle étude sectorielle indique que la hausse de la demande de whisky indien et irlandais compense la faiblesse des États-Unis, de l’Europe et du segment luxe en Chine.

samedi 25 juillet 2026



Le marché mondial du whisky traverse une phase de rééquilibrage en 2026, et non un effondrement, la croissance en Inde, du whisky irlandais et de certains marchés émergents compensant une demande plus faible aux États-Unis, en Europe et dans le segment luxe en Chine, selon une étude internationale du secteur datée du 17 juillet.

Le rapport, fondé sur des données commerciales, des résultats d’entreprises et des études de marché, décrit une catégorie toujours vaste et dynamique, mais plus sélective qu’au cours des années où la premiumisation semblait presque automatique. Les consommateurs achètent toujours du whisky, mais ils en boivent moins souvent et consomment moins de verres à chaque occasion. Ce changement exerce une pression sur les bouteilles les plus chères, surtout sur les marchés matures, tout en favorisant les produits plus accessibles, les cocktails, les formats ready-to-drink et les expressions standard offrant un bon rapport qualité-prix.

L’un des signaux les plus nets vient d’IWSR, le groupe d’études de marché des boissons, qui a indiqué que le volume mondial d’alcool des boissons a reculé de 2 % en 2025, troisième baisse annuelle consécutive. Dans son analyse comparable de 22 marchés représentant environ 75 % du volume mondial, les spiritueux ont reculé de 4 % en volume et de 9 % en valeur. Hors spiritueux domestiques, le recul n’était que de 1 % sur les deux indicateurs. Au sein du whisky, le whisky indien a progressé de 2 % en volume et de 3 % en valeur en 2025, tandis que le whiskey irlandais a augmenté de 2 % sur les deux plans.

Cette divergence explique pourquoi producteurs et distributeurs considèrent 2026 comme une année à deux vitesses. L’Inde reste le principal moteur de croissance en volume. Les États-Unis demeurent l’un des plus importants bassins de valeur pour le Scotch et un marché clé pour le whisky américain, irlandais, canadien et japonais. La Chine reste importante, mais son rôle a changé, la demande de luxe portée par les cadeaux et les banquets ne définissant plus le marché comme auparavant.

Les chiffres du commerce montrent à quel point le commerce mondial du whisky reste concentré. Le Royaume-Uni continue de dominer la valeur des échanges transfrontaliers grâce au Scotch. Selon les données World Bank WITS et UN Comtrade pour le code HS 220830, le Royaume-Uni a enregistré 7,02 milliards de dollars d’exportations de whisky en 2024, contre 1,53 milliard de dollars pour les États-Unis et 1,13 milliard de dollars pour l’Irlande. Le Japon, le Canada et l’Inde forment un second groupe en valeur d’exportation.

Ces chiffres ne reflètent pas la consommation finale. L'Inde consomme d'énormes volumes sur son marché intérieur via des marques locales. Certains pays jouent le rôle de plateformes de réexportation. Et les données douanières mesurent les expéditions plutôt que ce que les consommateurs achètent réellement en magasin ou commandent dans les bars. Même ainsi, le tableau commercial montre à quel point le Scotch continue de façonner le marché international.

Les exportations de Scotch ont atteint 5,3 milliards de livres sterling en 2025, soit 1,34 milliard de bouteilles de 700 millilitres, selon la Scotch Whisky Association. Cela représente une baisse de 1,8 % en valeur et de 4,3 % en volume par rapport à l'année précédente. L'écart entre valeur et volume suggère que les prix et le mix ont aidé à amortir la faiblesse de la demande. Le single malt a été plus durement touché que le blended Scotch, la valeur des exportations de single malt ayant reculé de 6 %, reflet d'une consommation de luxe plus faible et d'une baisse des cadeaux.

Les États-Unis sont restés en 2025 la première destination d'exportation du Scotch en valeur. L'Inde est devenue sa troisième destination en valeur et sa première en volume. C'est important, car l'Inde est déjà le plus grand marché mondial du whisky en volume de consommation, même si la majeure partie de cette demande est satisfaite par des producteurs locaux.

Le marché total des boissons alcoolisées en Inde a progressé de 4 % en volume en 2025, selon les données IWSR citées dans le rapport, et le whisky représente plus de la moitié des consommations servies dans le pays. Les spiritueux importés ont également connu une forte croissance au fil du temps. Mais l'accès reste inégal, car les taxes, les règles de licence et les systèmes de distribution varient d'un État à l'autre.

Cette complexité n'a pas empêché l'un des plus grands développements commerciaux de l'année. Le 15 juillet, un accord commercial entre la Grande-Bretagne et l'Inde est entré en vigueur, abaissant le droit de douane indien sur le whisky britannique de 150 % à 75 % au début de l'accord, avec une trajectoire vers 40 % d'ici la 10e année. Pour les producteurs de Scotch, c'est l'un des changements d'accès les plus importants de l'année. Néanmoins, la baisse des droits de douane ne garantira pas à elle seule des gains immédiats en magasin, car les taxes locales et les coûts de mise sur le marché

restent élevés.

La Chine a également modifié son régime tarifaire cette année. Le 2 février, elle a abaissé son droit de douane à l'importation sur le whisky de 10 % à 5 %. Cela améliore le positionnement prix relatif du whisky importé, en particulier du Scotch, qui représentait 84 % des importations chinoises de whisky en valeur en 2025, année où les importations totales ont atteint 445,5 millions de dollars. Mais les analystes préviennent que la baisse des droits de douane ne suffira pas, à elle seule, à rétablir l'ancien modèle du luxe.

Le rapport estime que l'opportunité du whisky en Chine réside désormais davantage dans la consommation personnelle, les petits groupes, la consommation à domicile, les petits formats et la livraison rapide que dans les banquets formels ou les cadeaux coûteux. Cela signifie que les producteurs pourraient avoir besoin d'emballages, de prix et de stratégies de distribution différents s'ils veulent y croître.

Aux États-Unis, un autre changement majeur de politique est intervenu le 30 avril, lorsque les droits de douane sur le Scotch ont été supprimés. Cela devrait aider à normaliser les expéditions au second semestre, la distribution étant déjà en place. Mais les analystes avertissent que les expéditions peuvent rebondir plus vite que la demande réelle des consommateurs si les importateurs reconstituent leurs stocks de manière trop agressive.

Le whiskey américain fait actuellement face à un équilibre offre-demande plus difficile que la plupart des autres catégories. Les exportations américaines ont chuté de 19 % à 1,08 milliard de dollars en 2025, selon la DISCUS, la Distilled Spirits Council of the United States. L'Union européenne a reculé de 35 %, le Canada de 57 % et le Japon de 28 %, même si les exportations vers le reste du monde ont progressé de 13 %. Une partie de ce recul reflète des anticipations de commandes en amont avant les échéances commerciales, mais la pression sur les stocks est aussi un problème structurel.

Les ventes des fournisseurs nationaux de whiskey américain ont mieux résisté que les exportations, mais ont tout de même reculé à 5,1 milliards de dollars en 2025, en baisse de 0,9 %. Le rapport souligne des stocks en maturation exceptionnellement

élevés comme l’un des principaux risques de la catégorie. La DISCUS estimait les stocks de whiskey américain à près de 1,5 milliard de proof gallons fin 2024, soit environ trois fois le niveau observé en 2012.

Cela ne signifie pas que l’ensemble de ces stocks est excédentaire, car une grande partie doit vieillir pendant des années avant d’être commercialisée. Mais cela signifie que les producteurs font face à des coûts de capital plus élevés et à une pression accrue pour gérer la production avec prudence si la demande reste faible ou si les promotions se généralisent.

Le whiskey irlandais se distingue comme l’une des histoires de demande les plus nettes cette année. IWSR a enregistré une croissance de 2 % en volume et en valeur sur ses marchés suivis en 2025, même si les ventes ont reculé de 3 % aux États-Unis. La croissance en Inde, au Japon et en Pologne a compensé la faiblesse ailleurs. Dans le même temps, les exportations de whiskey irlandais ont diminué de 5 % à 930 millions d’euros, selon Bord Bia.

Cette apparente contradiction n’a rien d’inhabituel dans les spiritueux, car les données d’exportation peuvent diverger des ventes aux consommateurs en raison du calendrier des stocks, des effets de change et des différences entre les données d’expédition et les ventes effectives en distribution ou en consommation sur place.

Le whisky japonais reste plus modeste en volume exporté, mais solide en valeur unitaire et dans son ambition de long terme. Les données WITS montrent que le Japon a exporté pour 288 millions de dollars de whisky et 11,3 millions de litres en 2024, en dessous des pics précédents mais toujours significatif pour une catégorie premium aux stocks âgés limités. Les producteurs continuent d’investir malgré l’incertitude actuelle qui pèse sur le reste des spiritueux mondiaux.

Nikka a engagé 7 milliards de yens dans sa distillerie de Yoichi et prévoit d’augmenter ses capacités de stockage et de maturation d’environ 30 % par rapport aux niveaux de 2019, dans le cadre d’objectifs de croissance à plus long terme à l’horizon 2034. Cette stratégie reflète la conviction que le whisky japonais peut continuer à se développer à l’international même si les conditions à court terme restent inégales.

Le whisky canadien présente un tableau plus stable mais plus lent. Les données WITS ont enregistré 219 millions de dollars d’exportations de whisky canadien en 2024. Au niveau national, Statistique Canada a indiqué que les ventes de spiritueux ont reculé de 3,2 % au cours de l’exercice 2024-25, à 6,7 milliards de dollars canadiens, le whisky représentant 29,6 % de la valeur des spiritueux. La catégorie reste importante dans toute l’Amérique du Nord, mais montre aussi des signes de modération.

L’Europe offre de l’échelle, mais une dynamique contrastée pour le whisky importé. Les exportations de Scotch vers l’Union européenne ont reculé de 9 % en volume en 2025, tandis que la valeur n’a baissé que de 1,8 %. La France s’est affaiblie tandis que l’Allemagne progressait ; l’Espagne a amélioré sa valeur malgré un volume plus faible ; la Türkiye s’est distinguée avec une forte hausse de 43 % de la valeur des exportations de Scotch.

Des marchés comme le Brésil, l’Afrique du Sud, le Mexique, le Nigeria et certaines parties du Moyen-Orient attirent également l’attention des producteurs qui cherchent à aller au-delà des économies matures. Mais les analystes estiment que ces opportunités s’accompagnent d’une volatilité macroéconomique plus élevée, d’un risque de change et d’une incertitude réglementaire.

Le comportement des consommateurs aide à expliquer pourquoi la croissance devient plus difficile à capter même là où l’intérêt reste fort. Les données IWSR Bevtrac pour le premier semestre 2026 montrent que la génération Z n’a pas abandonné la consommation d’alcool comme certains récits le laissaient entendre : le taux de participation était de 74 %, contre 76 % pour l’ensemble des adultes. Les millennials étaient en tête avec 81 %, suivis de la génération X à 77 % et des baby-boomers à 71 %.

Le changement le plus important concernait l’intensité plutôt que la participation. Le nombre moyen de verres par occasion est tombé à 3,9 contre 4,4 environ un an plus tôt, selon les lectures comparables citées par le rapport. Pour les marques de whisky, cela signifie moins d’occasions, mais davantage de concurrence pour chaque décision d’achat.

Les analystes estiment que cet environnement favorise les produits capables de justifier clairement leur prix par des mentions d'âge, des récits d'origine ou une expérience de service, tout en ouvrant des points d'entrée via les cocktails, les highballs, les miniatures ou les coffrets de dégustation. Parmi les consommateurs de la génération Z interrogés par IWSR sur plusieurs marchés, 84 % ont déclaré avoir consommé des cocktails au cours des six mois précédents.

Cette tendance est importante, car elle suggère que le whisky ne peut pas compter uniquement sur les consommations pures ou sur l'attrait des collectionneurs s'il veut recruter de jeunes consommateurs à l'échelle mondiale. Les bars, les boutiques de travel retail et les circuits axés sur la commodité pourraient jouer un rôle plus important lorsqu'ils transforment le whisky en expérience plutôt qu'en simple présence en rayon.

Le rapport souligne également combien il est difficile d'établir cette année une seule valeur fiable en dollars pour la taille du marché mondial du whisky. Six estimations publiques examinées allaient de 62,29 milliards de dollars à 131,9 milliards de dollars pour 2026, selon la méthodologie et le périmètre retenus. Grand View Research l'a évalué à 82,1 milliards de dollars ; Fortune Business Insights à 99,73 milliards de dollars ; Future Market Insights à 131,9 milliards de dollars.

Cet écart d'environ 2,1 fois reflète des différences majeures dans ce que les entreprises comptabilisent : ventes aux consommateurs ou chiffre d'affaires des fournisseurs ; circuits B2B ou B2C ; produits alcoolisés ou non alcoolisés ; géographie ; hypothèses de prix ; et inclusion ou non, même indirecte, des valeurs de stocks via les choix de modélisation.

Pour cette raison, les analystes à l'origine de l'étude ont évité de faire une moyenne de ces chiffres pour en tirer un seul titre et se sont plutôt concentrés sur des observations comparables telles que les données douanières, les rapports officiels d'exportation et les publications des entreprises.

Les résultats publiés par les entreprises depuis le début de l'année renforcent le tableau contrasté des groupes de spiritueux fortement exposés au whisky. Brown-Forman a fait état d'une croissance du whiskey de +3 % en données publiées ou de +1

% en organique pour l’exercice clos le 30 avril, tandis que les produits ready-to-drink progressaient plus vite, à +11 % en publié ou +7 % en organique. Pernod Ricard a indiqué que l’Inde était en hausse de +11 % en publié ou de +6 % en organique, tandis que la Chine reculait de -7 % en publié ou de -24 % en organique ; son activité RTD a progressé de +26 % en publié ou de +16 % en organique sur la dernière période citée dans le rapport.

Diageo a indiqué que ses ventes organiques du premier semestre étaient en baisse de -2,8 %, avec une prévision de ventes organiques pour l’exercice en recul de -2 % à -3 %, reflétant une pression particulièrement forte en Amérique du Nord et en Chine, ainsi qu’une expansion des volumes globalement plus faible.

La politique commerciale reste l’une des principales variables pour le reste de l’année, car les droits de douane influent immédiatement sur les prix, tandis que l’incertitude peut modifier les comportements de commande avant même que les consommateurs ne changent leurs habitudes.

Pour les exportateurs de whiskey américain en particulier, l’attention se porte sur l’Europe avant le 6 août, car un droit de douane proposé par l’UE pouvant atteindre 30 % sur les spiritueux fabriqués aux États-Unis restait suspendu au 17 juillet, mais pourrait revenir si les négociations échouent ou si les conditions politiques changent.

Le Canada reste également difficile pour les spiritueux fabriqués aux États-Unis, car les restrictions provinciales ont limité l’accès même lorsque les droits de douane ne constituent pas le principal problème ; l’Alberta et la Saskatchewan ont rouvert plus tôt que les autres provinces citées par la DISCUS.

Pris ensemble, ces facteurs conduisent les analystes à un scénario central pour l’ensemble de l’année 2026, qui prévoit un volume mondial de whisky globalement stable dans une fourchette de -1 % à +1 %, avec une croissance nominale de la valeur comprise entre 0 % et +3 %. Dans cette hypothèse, l’Inde et le whiskey irlandais continuent de compenser la faiblesse des marchés matures, tandis que le Scotch bénéficie progressivement d’un meilleur accès commercial sans connaître de bond immédiat partout.

Un scénario plus favorable exigerait une transmission plus rapide des baisses de droits de douane aux prix en rayon et à la disponibilité en Inde, une reprise plus régulière des ventes effectives aux États-Unis sans fortes promotions et de meilleures performances de la Chine sans dépendre des anciens schémas de cadeaux ou des dépenses de luxe liées aux banquets.

Un scénario plus faible impliquerait probablement un rétablissement des droits de douane de l'UE sur les spiritueux fabriqués aux États-Unis, le maintien des restrictions au Canada, un trading down plus marqué des consommateurs sur les marchés matures et des promotions plus larges alors que les producteurs tentent d'écouler les stocks excédentaires.

Pour les distillateurs comme pour les distributeurs, un message traverse presque toutes les dimensions du marché cette année : les expéditions ne suffisent plus à raconter l'histoire. Dans un environnement de croissance plus lente, marqué par les droits de douane, les variations de stocks et des consommateurs plus prudents, les entreprises sont poussées à surveiller de beaucoup plus près les taux de déstockage, les ventes effectives au détail et les niveaux de stock que ne le laisseraient penser, à eux seuls, les exportations en titre ou les ventes des fournisseurs.

Ce changement pourrait s'avérer particulièrement important au cours des prochains mois, alors que les producteurs décideront si les récentes ouvertures commerciales traduisent une véritable nouvelle demande ou simplement un réapprovisionnement temporaire après l'entrée en vigueur de changements de politique sur certains des corridors les plus importants du whisky cette année.