vinetur

Le Michigan plafonne les frais obligatoires de livraison des spiritueux dans son système de distribution d’État

La nouvelle loi fixe à 1,75 $ par caisse les frais payés par les fournisseurs, augmente les paiements de l’État aux distributeurs et vise à limiter les hausses des prix en bouteille.

vendredi 31 juillet 2026



Le Michigan a instauré de nouvelles limites sur les frais liés à son système de distribution des spiritueux géré par l'État après la promulgation par la gouverneure Gretchen Whitmer du Senate Bill 604, une mesure entrée en vigueur le 29 juillet et destinée à réduire le risque de hausse des prix en bouteille pour les consommateurs.

La mesure modifie la manière dont les fournisseurs de spiritueux paient les livraisons effectuées dans le cadre du système de contrôle de l'État du Michigan. En vertu de la nouvelle loi, les fournisseurs doivent continuer à verser 1,75 $ par caisse aux Authorized Distribution Agents, ou ADA, pour les spiritueux achetés par la Michigan Liquor Control Commission, ou MLCC. Ce montant ne peut plus être modifié par le conseil des alcools ni par le trésorier de l'État. La loi autorise toutefois les fournisseurs et les agents de distribution à négocier entre eux un montant plus élevé.

Le texte modifie également ce que la MLCC doit payer à ces mêmes agents de distribution pour contribuer à couvrir les coûts d'exploitation. Ces frais passent à 12,50 $ par caisse et seront ajustés chaque année le 1er octobre en fonction de l'indice des prix à la consommation. Toute hausse annuelle est plafonnée à 5 %.

La loi donne aussi à la MLCC un autre outil. Avec l'approbation du State Administrative Board, la commission peut effectuer des paiements supplémentaires aux agents de distribution selon une méthodologie qu'elle établira. Le texte précise que cette méthode doit refléter des coûts raisonnables et nécessaires liés à l'entreposage, à la distribution et à la logistique, et qu'elle doit s'appliquer à l'ensemble des ADA.

Ce changement est important car le Michigan fait partie des États où le gouvernement joue un rôle central dans la distribution des spiritueux. Dans cette structure, les variations des frais de livraison et des coûts logistiques peuvent rapidement se répercuter sur la chaîne d'approvisionnement, affectant les marges des fournisseurs, l'économie de gros et, potentiellement, les prix en rayon payés par les détaillants, les bars, les restaurants et les consommateurs. Pour les entreprises de boissons qui vendent du whiskey, de la vodka, de la tequila et d'autres produits distillés dans le Michigan, ce nouveau plafond apporte davantage de certitude sur une partie de leur base de coûts, même si d'autres dépenses restent soumises à l'inflation.

Les organisations professionnelles qui avaient soutenu le projet de loi ont estimé que la mesure devrait aider à stabiliser les coûts. Sam Awdish, président de la Michigan Spirits Association, a déclaré dans un communiqué que le plafonnement de ce que les fournisseurs sont tenus de payer pour les livraisons imposées par l'État fixerait les coûts pour les entreprises membres et aiderait à protéger les consommateurs contre d'éventuelles hausses de prix liées à l'augmentation des frais de livraison.

Andy Deloney, vice-président senior et responsable des politiques publiques des États au Distilled Spirits Council of the United States, a déclaré que les détaillants, restaurants et tavernes du Michigan dépendent d'un solide réseau de distribution pour répondre à la demande en spiritueux. Il a indiqué que la législation apporte un soutien supplémentaire à la MLCC et vise à aider à préserver dans le temps le système de distribution de l'État.

Cette loi intervient à un moment où le marché des spiritueux du Michigan a envoyé des signaux contrastés. Selon les données de la National Alcohol Beverage Control Association, le Michigan a été l'un des quatre seuls États de contrôle à enregistrer une croissance des volumes en mai. Les volumes de spiritueux dans l'État ont augmenté de 1,3 % par rapport à l'année précédente, même si ce gain a été aidé par trois jours de vente supplémentaires dans le mois. La valeur des ventes a reculé de 0,7 % sur la même période.

Cette combinaison d'une croissance modeste des volumes et d'une baisse de la valeur souligne l'importance de la politique tarifaire dans un État de contrôle. Lorsque la croissance des ventes est inégale et que le pouvoir de fixation des prix est limité, les changements dans les coûts logistiques imposés peuvent avoir un effet disproportionné sur la rentabilité des producteurs et des importateurs. Ils peuvent aussi influencer les décisions concernant les produits mis sur le marché, l'ampleur de leur distribution et l'agressivité avec laquelle les marques se disputent les référencements chez les détaillants et les opérateurs de l'hôtellerie-restauration.

Le système du Michigan impose depuis longtemps aux fournisseurs de respecter les règles fixées par la MLCC et son dispositif de distribution sous contrat. En gelant à 1,75 $ par caisse les frais obligatoires payés par les fournisseurs aux ADA, sauf accord

contraire des deux parties, les législateurs ont supprimé une source de hausse unilatérale des coûts. Dans le même temps, en portant à 12,50 $ par caisse les frais payés par la MLCC et en liant les futures augmentations à l'inflation avec un plafond de 5 %, l'État cherche à concilier les préoccupations des fournisseurs avec la pression qui pèse sur les distributeurs confrontés à des coûts plus élevés de main-d'œuvre, de stockage et de transport.

Pour les restaurants, tavernes et magasins de vente à emporter qui dépendent de livraisons régulières de produits spiritueux, cet équilibre pourrait compter au-delà des seules lignes comptables. Si les agents de distribution sont mieux à même de récupérer les coûts d'exploitation nécessaires grâce aux paiements du système d'État plutôt qu'au seul biais de hausses des frais imposés aux fournisseurs, les entreprises du commerce des boissons pourraient subir moins de perturbations liées à des changements de prix brutaux ou à des ajustements d'approvisionnement. L'effet dépendra de la manière dont la MLCC appliquera son nouveau pouvoir de paiements supplémentaires et de la façon dont les fournisseurs et les ADA réagiront lors des négociations contractuelles.

La législation reflète aussi des tensions plus larges dans la réglementation des boissons alcoolisées, alors que les États cherchent à maîtriser l'inflation sans affaiblir des systèmes de distribution strictement contrôlés. Dans le cas du Michigan, les législateurs ont retenu une formule qui limite les hausses automatiques tout en permettant des ajustements annuels fondés sur l'IPC et des paiements supplémentaires ciblés lorsque les coûts logistiques le justifient.

L'enjeu a une importance pratique pour les distillateurs, au Michigan comme ailleurs. Les producteurs qui vendent dans l'État doivent tenir compte non seulement de la demande des consommateurs, mais aussi des coûts réglementaires attachés à chaque caisse expédiée par les circuits officiels. Une structure tarifaire plus prévisible peut influencer la stratégie de prix, la planification promotionnelle et les décisions concernant la viabilité des marques plus petites ou à rotation plus lente sur un marché où les coûts de conformité sont étroitement surveillés.

Le Michigan abrite un secteur actif de distillation artisanale ainsi que des marques nationales distribuées via son système de contrôle. Les entreprises qui y opèrent soutiennent depuis des années que l’incertitude autour des frais liés à la livraison compliquait la planification et augmentait le risque que les coûts supplémentaires soient finalement répercutés au détail.

La nouvelle loi ne supprime pas toutes les pressions sur les coûts dans le système. Des ajustements liés à l’inflation restent en place pour une partie de la structure de rémunération des ADA, et les dépenses d’entreposage et de transport peuvent encore augmenter. Mais elle fixe des limites plus claires sur qui paie quoi dans une partie de la chaîne des spiritueux du Michigan, un changement qui devrait être suivi de près par les distillateurs, les distributeurs et les entreprises de l’hôtellerie-restauration dans tout l’État.