vinetur

Les cocktails en canette ont soutenu en juillet le volume des spiritueux dans les États à monopole, à +0,3 %

Les ventes au détail dans les États à monopole ont reculé de 2,2 % à 1,143 milliard de dollars, la baisse des prix et du mix ayant réduit la valeur par unité.

mercredi 2 septembre 2026


JACK DANIEL'S
OLD No 7 BRAND
TENNESSEE WHISKEY
MIXED WITH
Coca-Cola
Alc. 5% Vol. 330ml
JIM BEAM
COLA
KENTUCKY STRAIGHT
BOURBON
WHISKEY
& COLA
330 ml
alc. 4.5%
Alc. ICE TEA
НОВИНКА

Les cocktails prêts à boire en canette ont aidé à maintenir en juillet le volume des ventes de spiritueux dans les États à monopole, stable à légèrement en hausse, mais les détaillants ont tout de même enregistré moins de recettes qu'un an plus tôt, la tarification et le mix produit s'étant affaiblis sur une grande partie du marché.

Un rapport mensuel de la National Alcohol Beverage Control Association, ou NABCA, indique que les ventes de spiritueux dans les États et juridictions à monopole ont atteint 5,54 millions de caisses de neuf litres en juillet, soit une hausse de 0,3 % par rapport au même mois de l'an dernier. Les ventes au détail aux prix en rayon ont reculé de 2,2 % à 1,143 milliard de dollars. Cet écart traduit un effet prix et mix de -2,5 %, ce qui signifie que davantage d'équivalent produit a circulé en magasin, mais à une valeur par unité plus faible.

NABCA a indiqué que le résultat mensuel était en partie lié à des facteurs propres à certains marchés. Le Michigan a eu quatre jours de vente de moins qu'un an plus tôt. L'Utah a modifié le modèle de fonctionnement de ses magasins d'agence, en passant d'un système classique d'achat en gros à un système fondé sur des transferts. Ces changements ont pesé sur l'activité. Le New Hampshire a évolué dans l'autre sens, soutenu par sa promotion Summertime Bonus Card Bonanza, qui a également porté des catégories comme le Scotch whisky et la tequila.

Le léger gain de juillet n'a pas modifié la tendance de fond. Sur les 12 mois allant d'août 2025 à juillet 2026, le volume total de spiritueux dans les États à monopole a reculé de 0,6 % à 60,40 millions de caisses de neuf litres. La valeur au détail a baissé de 2,6 % à 13,05 milliards de dollars. D'après les taux de croissance publiés, cela correspond grosso modo à une baisse d'environ 365 000 caisses de neuf litres et d'environ 348 millions de dollars par rapport à la période glissante précédente de 12 mois, même si ces chiffres restent des estimations dérivées de pourcentages arrondis.

Les cocktails ont constitué la source de croissance la plus nette. La catégorie cocktails de la NABCA, qui inclut les produits prêts à boire en canette, a progressé de 19,5 % en volume en juillet, à 771 634 caisses de neuf litres. Les ventes en dollars ont augmenté de 18,5 % à 58,95 millions de dollars. Aucune autre grande catégorie n'a enregistré une hausse de cette ampleur, et cette progression a aidé à compenser les baisses de la

vodka, du whisky américain, du rhum, du gin, du brandy et du cognac, ainsi que du whisky canadien. Sur les 12 mois glissants, les cocktails ont atteint 5,94 millions de caisses et 492,13 millions de dollars, avec une hausse de 23,7 % tant en volume qu'en valeur.

La vodka est restée la première catégorie en volume comme en valeur en juillet, avec 1,62 million de caisses de neuf litres et 246,56 millions de dollars de ventes. Malgré cela, les ventes de vodka ont reculé de 2,2 % en volume et de 3,4 % en valeur. Le whisky américain s'est classé deuxième en volume et troisième en valeur, à 828 733 caisses et 234,01 millions de dollars, en baisse de 3,6 % et 3,5 %, respectivement. Ensemble, la vodka et le whisky américain ont représenté plus de 44 % du volume total de juillet.

La tequila a suivi une autre trajectoire. Le volume a augmenté de 3,1 % à 701 697 caisses, mais la valeur a reculé de 1,6 % à 236,16 millions de dollars. La tequila est ainsi devenue la deuxième catégorie en ventes en dollars, juste derrière la vodka, mais sous une nette pression sur le prix et le mix. Sur les 12 mois glissants, le volume de tequila a augmenté de 1,6 % tandis que la valeur a baissé de 2,4 %, produisant un effet prix et mix de -4,0 %, le plus faible parmi les grandes catégories dans les données de la NABCA.

Le Scotch whisky a également progressé en juillet, avec un volume en hausse de 3,2 % à 79 075 caisses, tandis que la valeur n'a augmenté que de 0,1 % à 32,28 millions de dollars. NABCA a relié une partie de cette performance, comme pour la tequila, à la promotion du New Hampshire. Les liqueurs et cordials ont progressé de 1,1 % en volume et de 1,6 % en valeur, à 379 008 caisses et 83,27 millions de dollars. Le volume de l'Irish whiskey a augmenté de 0,4 %, tandis que la valeur a reculé de 0,2 %. La cachaça, à partir d'une base beaucoup plus faible, a progressé de 10,9 % en volume et de 11,8 % en valeur.

Sur le segment plus faible du marché, le whisky canadien a enregistré la plus forte baisse de juillet parmi les catégories de taille moyenne et grande, en recul de 8,5 % en volume et de 8,4 % en valeur, à 308 382 caisses et 67,12 millions de dollars. NABCA a indiqué que cette catégorie a reculé dans tous les États à monopole. Le brandy et le

cognac ont baissé de 6,4 % en volume comme en valeur. Le gin a reculé de 5,2 % en volume et de 4,2 % en valeur. Le rhum a diminué de 4,5 % et 4,9 %. L'alcool de grain a perdu 1,7 % et 2,9 %, et le petit groupe d'autres spiritueux importés a reculé de 2,1 % en volume et de 4,9 % en valeur.

Les chiffres glissants sur 12 mois montrent à quel point le marché dépendait des cocktails préparés pour croître. Seuls les cocktails, la tequila et la cachaça ont affiché des gains de volume. Seuls les cocktails et la cachaça ont progressé à la fois en volume et en valeur. Le whisky canadien a reculé de 7,4 % en volume et de 7,9 % en valeur sur la période de 12 mois. Le brandy et le cognac ont baissé de 6,5 % et 7,5 %. Le rhum a cédé 5,7 % et 5,9 %. Le Scotch whisky a reculé de 5,0 % en volume et de 6,1 % en valeur. La vodka, malgré son maintien au premier rang, a décliné de 1,9 % en volume et de 2,8 % en valeur, tandis que le whisky américain a reculé de 2,8 % et 2,1 %.

Le marché est resté concentré sur quelques catégories. La vodka, la tequila et le whisky américain ont à eux trois représenté 62,7 % de toute la valeur des spiritueux vendue en juillet dans les juridictions à monopole, et 56,8 % du volume total. Avec les cocktails, ces quatre catégories ont représenté 70,7 % des caisses de neuf litres vendues et 67,9 % des dollars. Les cocktails ont compté pour environ 13,9 % du volume mais seulement 5,2 % de la valeur, reflétant leur contribution en dollars plus faible par unité équivalente.

Par marché, le New Hampshire a enregistré la plus forte croissance de juillet, avec un volume en hausse de 21,5 % à 276 954 caisses et une valeur en hausse de 21,1 % à 52,06 millions de dollars. La Caroline du Nord a augmenté son volume de 9,3 % à 764 593 caisses, tandis que la valeur a progressé de 1,4 % à 159,39 millions de dollars. L'Alabama a affiché un gain de 6,8 % en volume et une hausse de 2,1 % en valeur. Ces trois juridictions étaient les seules du tableau de la NABCA à faire progresser simultanément les deux indicateurs.

Montgomery County, Maryland, l'Oregon, la Pennsylvanie et la Virginie ont également vendu davantage en volume, mais chacun a affiché une valeur plus faible. Le volume du Montgomery County a augmenté de 1,8 % tandis que la valeur a baissé de 3,1 %. L'Oregon a gagné 1,8 % en volume et perdu 0,1 % en valeur. La Pennsylvanie a

progressé de 0,2 % en volume et reculé de 0,3 % en valeur. La Virginie a augmenté de 1,5 % en volume mais a diminué de 1,2 % en valeur.

Le Michigan a connu la plus forte baisse de juillet parmi les plus grands marchés, avec un volume en recul de 10,5 % à 760 155 caisses et une valeur en baisse de 11,3 % à 177,21 millions de dollars. L'Utah a reculé de 7,4 % en volume et de 10,9 % en valeur. Le Wyoming a chuté de 5,2 % et 8,0 %. Le Mississippi a baissé de 4,9 % et 6,6 %, et le Montana a reculé de 2,9 % et 9,3 %. Certains des écarts les plus marqués entre la croissance des caisses et celle des dollars sont apparus en Caroline du Nord, au Montana, dans le Montgomery County, en Virginie-Occidentale et dans l'Utah.

Le tableau glissant sur 12 mois était plus faible en valeur au niveau des États. Aucune des juridictions du tableau de la NABCA n'a augmenté la valeur de ses ventes cumulées de spiritueux. La Caroline du Nord et le Montgomery County ont chacune progressé de 3,1 % en volume, mais la valeur a baissé de 1,2 % et 3,8 %, respectivement. Le Mississippi a gagné 2,2 % en volume et perdu 0,8 % en valeur. L'Alabama a augmenté de 1,9 % en volume et reculé de 0,9 % en valeur. La Pennsylvanie a progressé de 0,5 % en volume et baissé de 1,6 % en valeur. L'Utah a gagné 0,4 % en volume et a reculé de 3,1 % en valeur. La Virginie est restée presque stable en volume, à -0,3 %, tandis que la valeur a chuté de 1,8 %.

Le New Hampshire affichait toujours des taux glissants sur 12 mois négatifs malgré son solide mois de juillet, avec un volume en baisse de 0,1 % et une valeur en baisse de 0,6 %. Le Michigan a enregistré des reculs sur 12 mois de 3,1 % en volume et de 4,8 % en valeur. L'Ohio a baissé de 3,2 % et 3,9 %, le Maine de 3,0 % et 3,8 %, et l'Oregon de 2,3 % et 3,8 %. L'Idaho a été l'un des rares marchés où la baisse en dollars était moins marquée que la baisse en volume, avec un volume en recul de 2,8 % et une valeur en recul de 2,1 %.

Le canal on-premise a montré le même écart entre unités vendues et chiffre d'affaires. Les ventes aux bars, restaurants et autres établissements pour consommation sur place ont augmenté de 0,2 % en juillet, à 837 888 caisses de neuf litres, tandis que la valeur a reculé de 2,5 % à 196,11 millions de dollars. Sur les 12 mois glissants, le volume de spiritueux on-premise a augmenté de 0,5 % et la valeur a reculé de 1,7 %,

laissant un effet prix et mix de -2,2 %.

La Caroline du Nord a également mené les résultats on-premise, avec un volume en hausse de 12,5 % en juillet et une valeur en hausse de 2,1 %. L'Utah a gagné 4,8 % en volume et 2,7 % en valeur. L'Alabama a progressé de 3,1 % et 1,5 %. L'Idaho a augmenté de 0,9 % et 1,0 %, et la Virginie a gagné 1,2 % en volume et 0,3 % en valeur. Montgomery County a augmenté son volume on-premise de 5,4 % tandis que la valeur a reculé de 1,0 %, et la Pennsylvanie a progressé de 1,2 % en caisses mais a baissé de 0,8 % en dollars.

Le Mississippi a enregistré l'un des reculs on-premise les plus marqués, avec un volume en baisse de 22,3 % et une valeur en baisse de 20,5 %. Le Michigan a reculé de 7,8 % en volume et de 9,3 % en valeur. Le Wyoming a chuté de 6,6 % et 9,0 %. Le New Hampshire, malgré sa solide performance globale, a vu ses ventes on-premise reculer de 1,9 % en volume et de 6,7 % en valeur. Sur les 12 mois glissants, l'Alabama, l'Idaho et la Caroline du Nord étaient les seuls marchés on-premise du tableau de la NABCA à augmenter à la fois le volume et la valeur.