vinetur

Le vin premium américain reste ferme en juillet, porté par la croissance au-dessus de 50 $

SipSource a indiqué que le chiffre d'affaires des vins à plus de 50 $ a progressé de 0,9 % sur 12 mois, alors que les volumes totaux de vin ont reculé de 6,8 %.

mardi 15 septembre 2026



Le marché du vin aux États-Unis continue de se contracter, mais de nouvelles données sectorielles montrent une demande plus solide sur le haut de gamme, avec le Prosecco parmi les catégories en hausse.

Selon le dernier rapport SipSource pour juillet 2026, le vin premium a continué de mieux résister que les spiritueux aux États-Unis, même si les ventes globales sont restées sous pression. SipSource suit les produits quittant les entrepôts américains à destination des restaurants, bars et magasins, offrant une vision rapprochée de la demande réelle du marché.

Le tableau d'ensemble du vin reste fragile. Sur les trois derniers mois, les volumes de vin ont reculé de 6,8 %, même si cela représente une amélioration de 110 points de base par rapport à juin. Le chiffre d'affaires a diminué de 4,2 % sur la même période. Malgré tout, le rapport a montré de meilleures performances dans les segments de prix plus élevés, en particulier pour les bouteilles affichées à partir de 16 $.

Le signal le plus fort est venu du haut de gamme du marché. Dans le segment à plus de 50 $, le chiffre d'affaires du vin a progressé de 0,9 % sur les 12 derniers mois. Cette hausse s'est démarquée sur un marché où de nombreuses catégories d'entrée et de milieu de gamme continuent de perdre du terrain.

Certaines catégories individuelles ont fait encore mieux. Le chiffre d'affaires du Champagne a progressé de 14,7 % sur les trois derniers mois, tandis que le Prosecco a augmenté de 10,2 %. Le Sauvignon Blanc a également enregistré une croissance, avec un chiffre d'affaires en hausse de 3,2 %. Ces chiffres suggèrent que, si les consommateurs achètent globalement moins, ils continuent de dépenser sur certaines catégories premium bien établies, en particulier les vins effervescents.

Le marché américain reste important pour les producteurs italiens, même si les récentes données commerciales ont montré une nette faiblesse. WineNews, citant les chiffres d'exportation d'Istat pour le premier semestre 2026, a indiqué que les exportations italiennes de vin vers les États-Unis avaient totalisé 849 millions d'euros, en baisse de 14,1 % en valeur. Les volumes exportés ont reculé de 6,8 % à 167,7 millions de litres. Ces chiffres reflètent les tensions qui traversent le marché, mais les données SipSource indiquent que les vins plus chers pourraient être mieux positionnés

que le reste de la catégorie.

Le contraste avec les spiritueux ressort clairement dans les données de juillet. Alors que le vin montrait des signes de stabilisation dans les segments premium, les spiritueux distillés continuaient de subir une pression plus forte, tant sur le chiffre d'affaires que sur la montée en gamme. Les spiritueux à plus de 50 $ ont enregistré une baisse de 8,9 % de leur chiffre d'affaires, et le segment de 50 $ à 99,99 $ a reculé de 9,5 %.

L'un des rares points de stabilité relative, pour le vin comme pour les spiritueux, a été la consommation sur place. Les ventes via les bars, restaurants et autres établissements ont mieux résisté que les ventes au détail. Le volume total de vin et de spiritueux vendus sur place a reculé de 2,8 % sur les 12 derniers mois, contre une baisse de 7,5 % dans le commerce de détail. Cet écart suggère que les consommateurs restent prêts à dépenser de façon sélective lorsqu'ils consomment hors domicile, même si les achats en magasin se sont nettement affaiblis.

Pris ensemble, le vin et les spiritueux restent en recul aux États-Unis. Le volume total cumulé des ventes de ces deux catégories a reculé de 6,8 % sur les 12 derniers mois, tandis que le chiffre d'affaires a diminué de 6,1 %. Sur les trois derniers mois, le volume cumulé a baissé de 6,2 % et le chiffre d'affaires a également reculé de 6,1 %.

Pour les producteurs, importateurs et distributeurs, les derniers chiffres ne signalent pas encore de reprise du marché. Mais ils montrent que la demande est devenue plus inégale, le vin premium se révélant plus résilient qu'une grande partie du reste du secteur des boissons alcoolisées. Dans ce contexte, des catégories comme le Champagne et le Prosecco s'imposent comme certaines des éclaircies les plus nettes sur un marché américain par ailleurs difficile.