vinetur

Le champagne défie le recul du vin aux États-Unis avec une hausse de 14,7 % du chiffre d’affaires

Les données de SipSource montrent que le Prosecco et les bouteilles vendues à plus de 50 $ ont eux aussi surperformé pendant un recul du marché sur trois mois.

jeudi 17 septembre 2026



Les ventes de vin aux États-Unis sont restées sous pression ces derniers mois, mais les vins effervescents et les bouteilles plus chères ont enregistré des gains qui se sont démarqués du recul plus large, selon de nouvelles données publiées mercredi par l'outil de suivi SipSource de la Wine & Spirits Wholesalers of America.

Les chiffres montrent qu'au cours des trois derniers mois, le chiffre d'affaires du champagne a progressé de 14,7 % et celui du Prosecco de 10,2 %. Le Sauvignon Blanc a lui aussi gagné du terrain, avec un chiffre d'affaires en hausse de 3,2 %. Ces gains ont été enregistrés alors que le vin et les spiritueux ont ensemble affiché un recul global de 6 % en volume comme en valeur, ce qui souligne un marché à deux vitesses, où certaines catégories continuent d'attirer des acheteurs tandis que l'activité globale faiblit.

Les données de SipSource ont également mis en évidence une meilleure tenue du haut de gamme. Les vins à plus de 16 $ ont mieux résisté que les gammes moins chères, et le segment à 50 $ et plus a enregistré une hausse de 0,9 %. Selon l'outil de suivi, cela en faisait la seule tranche de prix du vin à rester en territoire positif pendant un repli d'environ 6 % du marché.

Ces chiffres suggèrent que les consommateurs continuent de dépenser pour des bouteilles associées aux célébrations et aux occasions spéciales, même si les achats de vin plus courants s'essoufflent. Le champagne et le Prosecco, tous deux étroitement liés aux événements sociaux et aux rassemblements, ont nettement surperformé le marché dans son ensemble. La croissance du Sauvignon Blanc était plus modeste, mais elle se distinguait elle aussi du déclin général.

Cette divergence compte dans l'ensemble du secteur des boissons, car elle pourrait orienter à court terme les décisions en matière d'assortiment, de prix et de stocks. Pour les grossistes, détaillants et producteurs présents sur le marché américain, les dernières données peuvent offrir un signal plus clair sur les segments du vin qui résistent le mieux dans un environnement de demande affaiblie. Si cette tendance se poursuit, les entreprises pourraient mettre davantage l'accent sur les vins effervescents et les offres premium plutôt que de chercher à courir après les volumes dans les catégories les moins dynamiques.

Les données de SipSource viennent compléter le tableau d’un marché qui ne recule pas de manière uniforme selon les produits. Si la tendance générale reste négative, les gains enregistrés dans le vin effervescent et les segments de prix les plus élevés indiquent que le repli de la consommation est plus sélectif que généralisé. Les acheteurs semblent réduire leurs achats dans certains domaines tout en continuant de réserver une place aux produits perçus comme de meilleure qualité ou davantage liés aux occasions.

La hausse de 14,7 % du chiffre d’affaires du champagne a été le meilleur résultat cité dans le rapport, suivie par celle du Prosecco, à 10,2 %. Ces gains à deux chiffres étaient notables compte tenu du contexte général du marché. La progression de 3,2 % du Sauvignon Blanc était plus modeste, mais elle constituait tout de même une évolution positive à un moment où la plupart du marché perdait du terrain.

Le contraste entre le vin premium et le vin moins cher apparaissait également clairement dans les données de prix. Les vins à plus de 16 $ ont surperformé les bouteilles moins onéreuses, et le fait que le segment à plus de 50 $ soit resté positif, même de justesse avec 0,9 %, suggère que certains consommateurs continuent de monter en gamme malgré la pression qui pèse sur la catégorie dans son ensemble. Cela pourrait être important pour les marges, car les bouteilles premium dégagent souvent de meilleurs rendements que les vins à bas prix.

SipSource, qui suit les tendances de déstockage et de ventes via le circuit de gros américain, est observé de près par les producteurs et les distributeurs à la recherche de signes d’évolution de la demande. En l’espèce, la dernière lecture sur trois mois pointe une résilience dans un ensemble limité de catégories plutôt qu’une reprise large du vin. Le marché dans son ensemble reste en baisse, mais la meilleure tenue des vins effervescents et des cuvées premium indique que certaines parties du secteur trouvent encore un soutien auprès de consommateurs prêts à dépenser pour des achats liés aux occasions.