vinetur

Les volumes de spiritueux et de vin du travel retail mondial ont progressé de 5 % en 2025, selon IWSR

Le whisky a mené la hausse, la valeur du whisky japonais progressant de 44 % dans les circuits duty-free.

mardi 22 septembre 2026



Le travel retail mondial a continué de surperformer de nombreux marchés domestiques des boissons alcoolisées en 2025, mais la croissance est restée inégale selon les régions et les catégories, les consommateurs déplaçant leurs dépenses entre spiritueux et vin, selon de nouvelles données IWSR publiées lundi.

Le groupe d'études a indiqué que les volumes cumulés de spiritueux et de vin dans le travel retail mondial, y compris les circuits duty-free, ont augmenté de 5 % en 2025. Dans le détail, les volumes de spiritueux ont progressé de 6 % et leur valeur de 7 %, tandis que les volumes de vin ont crû de 2 % et sa valeur a augmenté de 5 %.

Les gains étaient étendus sur le papier. IWSR a indiqué que les quatre régions qu'il suit ont toutes enregistré une croissance en valeur l'an dernier. L'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient ont chacune progressé de 11 % en valeur, suivis des Amériques avec 7 % et de l'Asie-Pacifique avec 2 %. Mais ces chiffres globaux masquaient de fortes disparités régionales. IWSR a décrit la performance des spiritueux en Asie-Pacifique comme globalement faible, même si l'Inde a continué à afficher une forte croissance. Le groupe a également souligné un écart au sein des Amériques, l'Amérique latine affichant de bonnes performances et l'Amérique du Nord étant plus faible.

Le whisky a été le principal moteur de la croissance des spiritueux en travel retail en 2025. IWSR a indiqué que la valeur du whisky a progressé de 12 % au total, portée par de solides performances dans plusieurs segments. Le Scotch whisky et l'American whiskey ont chacun enregistré une croissance en valeur de 10 %, tandis que l'Irish whiskey a gagné 11 %. Le Japanese whisky s'est le plus nettement distingué, avec une valeur en hausse de 44 % et des volumes en hausse de 37 %.

Les spiritueux à base d'agave ont constitué un autre grand gagnant. IWSR a indiqué que les volumes ont augmenté de 10 %, tandis que la valeur a grimpé de 28 %, ce qui suggère que les consommateurs ont continué à se tourner vers des produits plus chers dans cette catégorie. Les données montrent que l'agave reste l'une des histoires de premiumisation les plus fortes du travel retail, à un moment où les opérateurs aéroportuaires et duty-free recherchent des catégories capables de soutenir à la fois la croissance des volumes et des marges.

La vodka a également progressé. IWSR a indiqué que les volumes de vodka ont augmenté de 7 %, soutenus par la demande de produits aromatisés et par le report des consommateurs du gin sur les principaux marchés européens. La croissance en valeur de la vodka a atteint deux chiffres, mais IWSR n'a pas fourni de pourcentage unique pour l'augmentation de la valeur de la catégorie dans les données publiées lundi.

Ce mouvement s'est fait au détriment de certains segments établis. Les volumes de rhum ont reculé de 6 % en 2025, même si la catégorie a continué d'enregistrer une croissance en valeur, ce qui, selon IWSR, montre que les consommateurs montent en gamme au sein du rhum plutôt que d'abandonner complètement la catégorie. Les volumes de gin sont restés globalement stables, mais la valeur a progressé de 7 %, les marques locales et artisanales affichant de bonnes performances sur des marchés comme les pays nordiques, le Royaume-Uni et certaines parties de l'Asie-Pacifique.

Le cognac et le brandy ont connu une année bien plus faible. IWSR a indiqué que les volumes ont baissé de 6 % et que la valeur a diminué de 8 %, ce qui en fait l'un des segments de spiritueux les moins performants en travel retail. Charlotte Reid, senior insights manager for global travel retail at IWSR, a déclaré que les catégories traditionnelles de spiritueux sont mises à l'épreuve par l'évolution rapide des préférences des consommateurs. Elle a indiqué que le Japanese whisky et les spiritueux à base d'agave ont bondi, tandis que le Cognac a enregistré l'un de ses reculs les plus marqués depuis des décennies. Elle a également dit que le gin aromatisé a perdu de son élan, les consommateurs se tournant vers la vodka et les produits prêts à boire.

Le vin a affiché une année positive dans l'ensemble, même si sa trajectoire de croissance a elle aussi été inégale. Le vin tranquille a été le principal moteur de l'expansion de la catégorie, contribuant à faire progresser les volumes totaux de vin de 2 % et sa valeur de 5 %. Les apéritifs légers se sont démarqués dans les sous-catégories, avec des volumes en hausse de 16 % et une valeur en progression de 25 %.

Les vins effervescents ont présenté des résultats plus contrastés. Les volumes de champagne ont reculé, mais la valeur a tout de même augmenté, ce qui indique une résilience sur les segments les plus haut de gamme. Le Prosecco a évolué dans le sens inverse, avec des baisses à la fois de volume et de valeur. IWSR a indiqué que la

catégorie montrait des signes de « fatigue du Prosecco », signe que certains voyageurs pourraient se détourner de produits qui avaient bien performé ces dernières années.

Les évolutions de catégories comptent au-delà du seul canal aéroportuaire, car elles pourraient influencer la manière dont les groupes de boissons et les distributeurs planifient leurs portefeuilles, leurs promotions et l'allocation des linéaires pour le travel retail au cours des prochaines années. Avec l'agave, le whisky et la vodka qui gagnent des parts, et le rhum qui montre des signes de montée en gamme malgré des volumes plus faibles, les décisions d'achat et d'assortiment en duty-free pourraient se réorienter davantage vers ces segments. Cela pourrait avoir un impact sur la manière dont les producteurs de spiritueux, de vin et d'autres boissons alcoolisées priorisent leurs lancements, leurs formats de conditionnement et leurs stocks régionaux d'ici 2027.

IWSR a indiqué que la perspective à plus long terme continue de favoriser certaines des mêmes catégories qui ont mené en 2025. Pour les spiritueux, le groupe s'attend à ce que le Scotch whisky reste la plus grande opportunité de croissance jusqu'en 2030, tandis que les whiskies japonais et irlandais devraient être les plus dynamiques. Pour le vin, la croissance future en valeur devrait être portée par le vin tranquille et le Champagne, avec des gains plus modestes pour le vin fortifié et d'autres vins effervescents. Le Prosecco devrait rester sous pression et pourrait enregistrer un léger recul d'ici 2030. Les apéritifs légers devraient rester la sous-catégorie liée au vin à la croissance la plus rapide.

Même avec ce potentiel de croissance, le groupe d'études a indiqué que les perspectives à court terme pour 2025 à 2027 sont freinées par les risques liés au conflit au Moyen-Orient. IWSR a indiqué que les fermetures d'espaces aériens, les perturbations des vols, la hausse des coûts du carburant et la pression plus large sur le coût de la vie pèsent tous sur le secteur. Le travel retail dépend fortement du trafic international de passagers, et ces perturbations peuvent rapidement affecter à la fois la fréquentation des magasins et le mix produits.

L'Afrique et le Moyen-Orient devraient subir l'impact le plus marqué. IWSR a indiqué que la région pourrait enregistrer une baisse des volumes allant jusqu'à 22 % sur un an, sans reprise probable avant 2028. Les Amériques et l'Asie-Pacifique sont jugées moins exposées, mais pas à l'abri. L'Europe est également très vulnérable aux

perturbations liées au Moyen-Orient en raison des couloirs aériens et des flux de voyage, et IWSR prévoit que sa reprise sera la plus lente parmi les grandes régions dans les années à venir.