vinetur

Aux États-Unis, bars et restaurants résistent mieux que le commerce de détail au recul du vin et des spiritueux

Selon SipSource, les ventes dans les établissements ont reculé de 2,4 % en 12 mois, contre environ 7,5 % dans les points de vente au détail.

mardi 6 octobre 2026



Aux États-Unis, les bars et les restaurants résistent mieux que les commerces de détail sur le marché du vin et des spiritueux, alors même que l’ensemble du secteur reste en recul, selon de nouvelles données publiées lundi par SipSource, le service de données de la Wine & Spirits Wholesalers of America.

SipSource indique que les ventes totales de vin et de spiritueux ont reculé de 6,7 % en volume et de 5,8 % en valeur sur les 12 derniers mois. Sur les trois derniers mois, elles sont restées orientées à la baisse, mais le recul a ralenti, à 6,1 % en volume et 5,3 % en valeur, signe d’une légère amélioration de la tendance générale.

C’est le circuit de consommation sur place, qui comprend les bars et les restaurants, qui a affiché les meilleurs résultats. Selon SipSource, les ventes dans ce circuit n’ont baissé que de 2,4 % en volume comme en valeur sur les 12 derniers mois. Le recul est bien moindre que dans le circuit de la consommation à domicile, qui comprend les points de vente au détail, comme les magasins de spiritueux et les supermarchés.

Selon la WSWA, les ventes dans le circuit de la consommation à domicile ont enregistré des reculs plus marqués, de 7,5 % et 6,7 % sur la même période, même si le résumé du rapport ne précise pas clairement lequel des deux chiffres correspond au volume et lequel à la valeur. Malgré cette ambiguïté, la tendance est nette : les ventes au détail ont davantage faibli que celles des restaurants et des bars.

Les données de prix mettent également en évidence un marché à deux vitesses, en particulier pour le vin. SipSource indique que les vins vendus à moins de 16 dollars restent en difficulté, tandis que les références plus chères se sont montrées plus stables. Le segment le plus résilient est celui des vins entre 20 et 30 dollars, dont le chiffre d’affaires a progressé de 0,9 % sur un an.

Certaines catégories de vin ont aussi récemment gagné en dynamisme. Selon SipSource, le Champagne, le Sauvignon Blanc et le Prosecco ont tous enregistré une croissance en valeur au cours des trois derniers mois. Cela montre que, malgré les difficultés persistantes du marché dans son ensemble, les consommateurs continuent de dépenser dans certaines catégories et tranches de prix.

Dans le secteur des spiritueux, SipSource indique que le recul de la montée en gamme se poursuit. Les consommateurs semblent délaisser les bouteilles de luxe et concentrer davantage leurs dépenses sur le milieu de gamme. Le segment de 20 à 30 dollars est décrit comme résistant, tandis que les produits haut de gamme rencontrent davantage de difficultés.

La répartition des ventes de spiritueux par tranche de prix est particulièrement frappante. Selon SipSource, 61 % des ventes en volume concernent des marques vendues à moins de 20 dollars la bouteille. Les produits à 50 dollars ou plus ne représentent que 6,5 % des ventes. Ces chiffres montrent à quel point la demande se concentre dans les segments bas et moyen de gamme, les acheteurs étant en quête de bonnes affaires.

Ces dernières données dépassent le cadre d'un simple rapport sur les ventes, car elles indiquent où la demande résiste le mieux dans le secteur des boissons. Pour les domaines viticoles, les distilleries, les importateurs et les distributeurs, l'écart de performance entre les circuits de consommation sur place et à domicile pourrait influer sur la gestion des prix, des promotions et des stocks. Il en va de même pour l'assortiment. Si les consommateurs continuent de privilégier la tranche de 20 à 30 dollars et de se détourner à la fois des références d'entrée de gamme en difficulté et des produits de luxe, les fournisseurs pourraient devoir revoir le positionnement de leurs vins et spiritueux selon les circuits de vente.

Ces données viennent également étoffer le tableau d'une demande inégale dans le secteur des boissons alcoolisées. Plutôt qu'un ralentissement uniforme, les chiffres de SipSource montrent un marché où les résultats varient selon le point de vente, la catégorie et le niveau de prix. Dans ce contexte, producteurs et grossistes devraient suivre de près la capacité des bars et restaurants à maintenir leur dynamisme récent, ainsi que la résilience de certaines catégories — Champagne, Sauvignon Blanc, Prosecco et spiritueux de milieu de gamme — au cours des prochains mois.