vinetur

Le recul des ventes de vins et spiritueux ralentit aux États-Unis en septembre

Les données de SipSource montrent que les spiritueux ont le plus progressé sur trois mois, tandis que le vin reste pénalisé par les pertes de distribution dans les segments les moins chers

mercredi 11 novembre 2026



Le marché américain des vins et spiritueux a montré des signes de stabilisation en septembre, mais l'amélioration est restée inégale et n'a pas marqué un retour à la croissance, selon les données de SipSource publiées mardi 10 novembre par la Wine & Spirits Wholesalers of America.

Les données du secteur indiquent que les volumes cumulés de vins et spiritueux ont reculé de 6,1 % sur les 12 mois à fin septembre, tandis que le chiffre d'affaires a baissé de 4,9 %. Les chiffres à plus court terme étaient un peu meilleurs. Sur les trois mois à fin septembre, les volumes ont diminué de 4,8 % et le chiffre d'affaires de 3,7 %, ce qui laisse penser que le rythme de contraction s'est ralenti, surtout pour les spiritueux.

Les spiritueux ont affiché les signes d'amélioration les plus nets. Sur la dernière période de trois mois, leurs volumes ont reculé de 3,1 % et leur chiffre d'affaires de 3,5 %. La WSWA a indiqué que des catégories comme le bourbon, le Tequila-Other et le U.S. Whiskey-Other figuraient parmi les segments dont la tendance s'améliorait. Les spiritueux de gamme intermédiaire ont également mieux résisté que d'autres pans du marché. Les produits vendus entre 20 et 29,99 dollars ont fait preuve d'une plus grande résilience, tandis que les bouteilles comprises entre 50 et 99,99 dollars sont restées davantage sous pression.

Ces tendances de prix suggèrent que les consommateurs continuent de dépenser, mais de manière plus sélective. La demande semble plus soutenue lorsque les acheteurs perçoivent clairement la valeur d'un produit, tandis que les segments plus chers restent sous tension. Cette évolution est importante pour les fournisseurs et les distributeurs qui comptaient sur la montée en gamme pour stimuler les ventes ces dernières années.

Le vin a continué de faire moins bien que les spiritueux et a rencontré des difficultés plus larges que la seule demande. Sur les trois mois à fin septembre, ses volumes ont chuté de 6,7 % et son chiffre d'affaires de 4,2 %. La faiblesse a été particulièrement marquée pour les vins les moins chers, notamment ceux vendus moins de 13 dollars. Selon les données, les vins à 16 dollars et plus ont généralement mieux résisté.

Certains segments du vin ont tout de même affiché des signes de vigueur. Le chiffre d’affaires du Sauvignon Blanc a progressé de 5,9 %, et celui du Prosecco de 4,8 %. Le Champagne et les vins effervescents ont également mieux résisté dans les bars et les restaurants, signe que les achats liés à certaines occasions et les préférences des consommateurs continuent de soutenir une partie de la catégorie, malgré l’affaiblissement général du marché.

La WSWA a indiqué que les difficultés du vin reflétaient également la réduction des points de distribution, en particulier pour les produits les moins chers et dans le circuit de consommation sur place. Concrètement, certains vins perdent des linéaires, des emplacements sur les cartes ou des points de vente, ce qui complique la reprise de la catégorie, même si la demande des consommateurs se stabilise. Ce problème de distribution constitue un obstacle structurel que les spiritueux semblent, pour l’instant, mieux surmonter.

Les résultats par circuit présentent également un tableau contrasté. Le circuit de consommation sur place, qui comprend les restaurants et les bars, a continué de mieux résister que celui de la vente au détail, notamment dans les magasins de spiritueux et autres points de vente, même si les deux sont restés en territoire négatif. En septembre, les tendances des sorties de stocks vers les points de vente se sont quelque peu améliorées dans le circuit de la vente au détail, un signe encourageant puisque celui-ci représente encore une part importante des ventes totales du secteur.

Le calendrier est important pour les grossistes, les producteurs et les détaillants qui préparent la saison des ventes des fêtes de fin d’année, période où les décisions en matière de stocks, les stratégies tarifaires et les choix de distribution peuvent avoir une incidence disproportionnée sur les résultats de fin d’année. Un ralentissement du recul pourrait aider les entreprises à affiner leurs prévisions et leurs niveaux de stocks pour novembre et décembre, mais les derniers chiffres montrent aussi qu’il ne faut pas confondre une diminution des pertes avec un redressement général.

La WSWA a indiqué que les comparaisons pourraient être un peu plus favorables au quatrième trimestre, le secteur se mesurant à une période particulièrement difficile de la fin 2025. Le groupement a toutefois souligné que le marché reste confronté à une demande inégale, à des tensions sur toutes les gammes de prix et à la poursuite des

pertes de distribution, notamment pour le vin. Les prochains mois permettront de déterminer si l’amélioration récente des spiritueux et de certains segments du vin se confirme pendant les achats des fêtes de fin d’année.