vinetur

États-Unis : les volumes de boissons alcoolisées prêtes à boire ont reculé de 1 % en 2025, selon IWSR

Les cocktails à base de spiritueux ont progressé de 17 % et les thés alcoolisés de 5 %, tandis que les seltzers alcoolisés ont chuté de 8 %.

samedi 14 novembre 2026

Les cocktails premium prêts à boire et les thés alcoolisés devraient porter la prochaine phase de croissance du marché américain des RTD, alors même que la catégorie dans son ensemble marque le pas après plusieurs années d'expansion rapide, selon une nouvelle étude d'IWSR publiée le vendredi 13 novembre.

L'étude RTDs Strategic Study 2026 USA d'IWSR révèle que les volumes totaux de RTD aux États-Unis ont reculé de 1 % en 2025. Ce repli témoigne d'un marché qui se stabilise après le boom post-pandémique, plutôt que de poursuivre la croissance généralisée qui a porté de nombreuses marques au début de la décennie. Dans ce marché moins dynamique, la croissance semble se détourner des segments qui dominaient jusque-là en volume au profit de produits à plus forte valeur, en particulier les cocktails premium à base de spiritueux.

Les segments établis les plus importants illustrent clairement cette évolution. Les seltzers alcoolisés, qui restent la première catégorie de RTD en volume, ont chuté de 8 % en 2025. IWSR prévoit un taux de croissance annuel composé (TCAC) de -7 % d'ici à 2030. Les boissons alcoolisées aromatisées, catégorie qui comprend les alcopops et les

coolers, ont reculé de 4 % en 2025 et devraient afficher un TCAC de -3 % d'ici à 2030.

À l'inverse, les cocktails prêts à boire ont fortement progressé. Selon IWSR, leurs volumes ont augmenté de 17 % en 2025, tandis que ceux des thés alcoolisés ont gagné 5 %. Le segment plus large des cocktails et long drinks prêts à boire devrait maintenir cette dynamique, avec un TCAC prévu de 9 % d'ici à 2030. Pour les entreprises de boissons, cette évolution pourrait orienter les investissements dans les années à venir, notamment vers les gammes de cocktails à base de spiritueux destinées aux consommateurs américains, qui semblent de plus en plus sélectifs dans leurs achats, tout en restant prêts à payer davantage pour des produits qu'ils jugent à la hauteur de leur prix.

Susie Goldspink, responsable des études sur les RTD chez IWSR, estime que le marché approche d'un point où, d'ici à 2030, les volumes de cocktails, de seltzers alcoolisés et de boissons alcoolisées aromatisées seront beaucoup plus proches. Selon elle, les producteurs devraient se concentrer sur les segments qui gagnent en dynamisme plutôt que de chercher à préserver leurs parts historiques dans ceux qui ralentissent. Elle ajoute que l'étude montre que les consommateurs sont prêts à dépenser davantage pour des produits premium qu'ils apprécient déjà.

IWSR cite les RTD à base de whisky comme exemple de la manière dont cette évolution peut se manifester au sein d'un segment en difficulté. Les volumes de RTD au whisky ont globalement chuté de 11 % en 2025, selon l'étude. Mais les cocktails Whisky Sour prêts à boire ont progressé de plus de 1 500 % et représentent désormais 66 % des volumes de RTD au whisky. Pour Susie Goldspink, cette tendance témoigne d'une demande réelle pour les cocktails premium, même lorsque les produits historiques, qui constituent la base du segment, sont en recul. Elle indique que les RTD au whisky dans leur ensemble devraient afficher un TCAC de 1 %, ce qui laisserait le segment pratiquement stable, mais que ce chiffre global masque une croissance plus forte des cocktails premium.

L'étude souligne également que le circuit de la consommation sur place devrait être une importante source de croissance. Selon IWSR, la part des RTD à base de spiritueux dans les ventes en CHR est passée de 6 % en 2020 à 16 % en 2026, et ce circuit

devrait afficher un TCAC de 12 % d’ici à 2030. Les ventes en grande distribution devraient progresser plus lentement, de 5 % sur la même période. IWSR indique que 47 % des consommateurs interrogés ont déclaré avoir acheté des RTD dans des bars, des restaurants ou des établissements similaires en 2026, contre 37 % en 2023.

Susie Goldspink explique que le circuit de la consommation sur place progresse deux fois plus vite que celui de la consommation à domicile pour les RTD à base de spiritueux et qu’il offre le moyen le plus rapide de positionner un produit sur le segment premium. Il contribue à établir un niveau de prix de référence qui peut ensuite se retrouver dans la grande distribution. Ce circuit pourrait aussi être particulièrement utile aux marques élaborées à partir de spiritueux autres que la vodka. Selon IWSR, les RTD à base de whisky et de gin y obtiennent de meilleurs résultats, ce qui fait des bars et des restaurants des lieux propices pour développer la demande avant d’intensifier la présence en magasin.

IWSR a également mis en avant les RTD inspirés des boissons pour sportifs, qu’il classe dans la catégorie des boissons alcoolisées aromatisées. L’étude présente ce créneau comme un nouveau relais de croissance, soutenu notamment par une visibilité accrue sur les réseaux sociaux. Susie Goldspink indique que de nouveaux acteurs répondent à la demande des consommateurs pour des produits qui associent « plaisir et fonctionnalité » dans l’univers du mieux-être. Elle évoque une vague de RTD à base de vodka reprenant les codes des boissons pour sportifs : électrolytes, saveurs « ade », teneur réduite en sucre et formats sans gazéification, destinés à une consommation en journée ou lors d’occasions informelles.

Cette tendance se reflète déjà dans les opérations de rachat. En octobre 2026, Constellation Brands a déboursé 75 millions de dollars pour acquérir SpikedAde, une marque de RTD à base de vodka inspirée du positionnement des boissons pour sportifs. Cette acquisition laisse penser que les grands groupes de boissons ne se limitent plus au marché arrivé à maturité des seltzers alcoolisés et s’intéressent à des sous-segments qui pourraient encore se développer, alors que les préférences des consommateurs continuent d’évoluer entre spiritueux, boissons proches de la bière et autres catégories axées sur la praticité.