vinetur

Les ventes de vins et spiritueux reculent moins aux États-Unis en septembre

Les données de SipSource montrent que les spiritueux se stabilisent plus vite : les volumes de vin baissent de 6,7 % et les bouteilles moins chères perdent des points de distribution

mercredi 18 novembre 2026



Le marché américain des vins et spiritueux a montré des signes de stabilisation en septembre, mais la reprise est restée inégale, le vin demeurant davantage sous pression que les spiritueux. Mardi, Beverage Information Group a indiqué que les dernières données de SipSource, publiées par Wine & Spirits Wholesalers of America, faisaient état d'un ralentissement du recul sur l'ensemble du marché, alors même que la demande et la distribution continuaient de s'affaiblir dans certains segments du vin.

Selon le rapport, les volumes cumulés de vins et spiritueux ont reculé de 6,1 % sur les 12 mois glissants à fin septembre, tandis que le chiffre d'affaires a baissé de 4,9 %. Sur les trois derniers mois, les volumes ont diminué de 4,8 % et le chiffre d'affaires de 3,7 %. Ce recul moins marqué laisse penser que le marché se stabilise par rapport au début de l'année, même si les catégories ne s'améliorent pas toutes au même rythme.

À court terme, les spiritueux affichent une tendance plus solide. Au cours des trois mois à fin septembre, leurs volumes ont baissé de 3,1 % et leur chiffre d'affaires de 3,5 %. SipSource indique que plusieurs segments résistent mieux que le marché dans son ensemble, notamment le bourbon, le segment Tequila-Other et celui des whiskies américains U.S. Whiskey-Other. Les données révèlent également une nette différence selon les prix. Les spiritueux vendus entre 20 et 29,99 $ résistent mieux, tandis que les produits compris entre 50 et 99,99 $ restent davantage sous pression.

Cette évolution des prix laisse penser que les consommateurs continuent de dépenser, mais choisissent plus soigneusement les produits pour lesquels ils sont prêts à monter en gamme. Pour les producteurs, les grossistes et les détaillants, cette tendance peut influer sur les prévisions d'achat, la gestion des stocks et l'attribution des linéaires dans l'ensemble du secteur des boissons alcoolisées. La meilleure tenue des spiritueux de milieu de gamme pourrait soutenir certaines marques, tandis que la faiblesse persistante des bouteilles plus chères risque de peser sur les gammes premium.

Le vin reste le segment le plus fragile du marché. SipSource indique que ses volumes ont baissé de 6,7 % au cours des trois derniers mois, tandis que son chiffre d'affaires a diminué de 4,2 %. Même dans ce contexte de recul, certains segments résistent mieux que d'autres. Le chiffre d'affaires du sauvignon blanc a progressé de 5,9 % et celui du prosecco de 4,8 %, signe que la demande des consommateurs reste plus solide pour un

nombre limité de cépages et d’occasions de consommation.

Le rapport relève également une résistance relative du champagne et des vins effervescents dans le circuit de la consommation sur place. Cela laisse penser que la demande des restaurants et des bars pour les produits festifs et liés aux occasions particulières résiste mieux que celle de certains autres segments du vin. Dans l’ensemble, toutefois, la situation du vin reste difficile, les fournisseurs étant confrontés à une demande moins forte et à une disponibilité réduite de certains produits sur certaines parties du marché.

Les données sur les prix montrent un écart croissant au sein de la catégorie des vins. Les vins vendus à moins de 13 $ continuent d’enregistrer des reculs importants, tandis que ceux dont le prix atteint 16 $ ou plus résistent généralement mieux. Cette divergence compte pour le secteur des boissons, car elle pourrait déterminer quelles marques conservent leur distribution et lesquelles perdent en visibilité dans les commerces et les restaurants. Les vins moins chers dépendent souvent d’une large disponibilité et de volumes réguliers ; la perte de points de vente peut donc accentuer le recul des ventes.

SipSource indique que le nombre de points de distribution est en baisse, en particulier pour les vins moins chers et dans le circuit de la consommation sur place. Certains produits sont donc proposés dans un nombre réduit d’établissements, ce qui ajoute une pression supplémentaire à l’affaiblissement de la demande des consommateurs. Pour les domaines et les importateurs qui dépendent d’une large présence sur le marché, cette perte de distribution pourrait compliquer la reprise, même si les conditions générales du marché deviennent moins instables.

Le rapport, publié le 10 novembre, repose sur les résultats de septembre. Beverage Information Group estime que les données confortent l’idée d’un marché qui se stabilise, plutôt que celle d’une amélioration généralisée. Dans les faits, les chiffres dessinent un marché des boissons alcoolisées où les spiritueux montrent davantage de vigueur à court terme, tandis que les fournisseurs de vin continuent d’évoluer dans un contexte plus difficile, marqué par le recul de la demande, une sensibilité accrue aux prix et une distribution réduite dans les segments les moins chers.