vinetur

Les tarifs douaniers et les bouleversements économiques mettent à mal l'industrie américaine des spiritueux, alors que les ventes de whisky importé ralentissent

Les détaillants signalent des pénuries et une hausse des prix, tandis que les ventes de tequila augmentent, soulignant l'évolution des préférences des consommateurs et les batailles juridiques en cours sur les droits de douane.

lundi 15 septembre 2025



Les droits de douane sur les spiritueux importés pèsent sur l'industrie américaine des boissons alcoolisées, le bourbon, le scotch et le whisky irlandais figurant parmi les catégories les plus touchées. Les détaillants et les distilleries du pays font état d'un ralentissement des ventes et d'une pénurie des marques les plus populaires, car les droits de douane perturbent la chaîne d'approvisionnement. Marty Holland, gérant de The Party Source à Bellevue, dans le Kentucky, explique que les droits de douane ont rendu difficile le maintien en stock de scotchs single malt haut de gamme tels que The Macallan. Les prix de ces bouteilles vont de 93 dollars pour un Sherry Oak de 12 ans d'âge à 3 200 dollars pour un Double Cask de 30 ans d'âge. M. Holland se souvient que lors de la dernière vague de droits de douane, les rayons sont restés vides pendant des semaines.

Les droits de douane actuels comprennent un droit de 15 % sur les importations de l'Union européenne et un droit de 10 % sur les produits en provenance du Royaume-Uni. Bien qu'une décision récente de la Cour d'appel des États-Unis pour le circuit fédéral ait jugé inconstitutionnels de nombreux droits de douane de l'ancien président Trump, ceux-ci restent en vigueur pendant que l'affaire fait l'objet d'un recours devant

la Cour suprême. Les détaillants et les consommateurs n'ont pas encore ressenti tout l'impact de ces droits de douane, car de nombreux importateurs et distributeurs absorbent une partie des coûts pour maintenir leurs prix. M. Holland fait remarquer que cette stratégie ne pourra pas durer éternellement. Si les droits de douane sont maintenus, il s'attend à ce que les ventes de spiritueux internationaux chutent fortement.

L'industrie des spiritueux est également confrontée à la concurrence des boissons à base de chanvre et de THC, des boissons pour adultes sans alcool et de l'incertitude économique. Selon M. Holland, même en l'absence de droits de douane, ces facteurs posent des problèmes aux détaillants. La tequila reste une exception à ces tendances. Parce qu'elles sont exemptées de droits de douane, les ventes de tequila chez The Party Source sont fortes, avec des marques comme Tequila Ocho Plata et Don Abraham Organic Blanco Tequila qui mènent la croissance. La tequila est actuellement la catégorie de spiritueux qui connaît la plus forte croissance.

Le bourbon reste le spiritueux le plus vendu à The Party Source, représentant plus de la moitié des ventes totales de spiritueux. Toutefois, la demande s'est ralentie par rapport aux années précédentes. Certains clients pensent que les droits de douane pourraient profiter au bourbon en augmentant le nombre de bouteilles disponibles sur le marché intérieur alors que les exportations ralentissent. Cependant, M. Holland signale que même des marques populaires comme le single barrel de Four Roses ne se vendent pas aussi rapidement qu'il y a un an.

Les droits de douane ont toujours pénalisé les producteurs et les exportateurs américains de spiritueux. Chris Swonger, PDG et président du Distilled Spirits Council (DISCUS), souligne que lorsque l'Union européenne a imposé des droits de douane de 25 % sur le whisky américain en 2018, les exportations ont chuté de 20 %. Avant ces droits de douane, les exportations de whisky américain avaient augmenté de 450 % en vingt ans dans le cadre d'accords tarifaires "zéro pour zéro" avec les partenaires commerciaux. Selon M. Swonger, la suppression des droits de douane a entraîné une reprise des exportations et a contribué à alimenter la croissance des distilleries américaines et irlandaises.

M. Swonger affirme que des politiques commerciales équitables sont essentielles à la bonne santé du marché des spiritueux aux États-Unis, au bénéfice des consommateurs, des barmen, des distributeurs et des détaillants. Il affirme que les consommateurs américains sont très friands de produits importés tels que le cognac, le scotch et le whisky irlandais, et que les droits de douane ont des répercussions sur l'ensemble du secteur de l'hôtellerie et de la restauration.

À San Jose, en Californie, David Tabibian, propriétaire de Royal Wine and Spirits, a constaté cette année des augmentations de prix dans tous les segments en raison de l'inflation et de l'incertitude économique. Il a déjà augmenté les prix de détail, mais affirme que les ventes de whiskies et de tequila restent stables malgré ces difficultés. Le bourbon reste la catégorie la plus vendue, mais il est en perte de vitesse par rapport aux années précédentes.

M. Tabibian estime que si les droits de douane peuvent ralentir temporairement les ventes, les spiritueux importés resteront un élément important de la culture américaine en matière de consommation d'alcool. Il s'attend à ce que la demande se redresse avec le temps, à mesure que les conditions du marché évolueront.

Alors que les batailles juridiques sur les droits de douane se poursuivent devant les tribunaux fédéraux et que les pressions économiques persistent, les détaillants et les distilleries américains se préparent à de nouvelles perturbations des chaînes d'approvisionnement et de la demande des consommateurs. De nombreux acteurs du secteur espèrent un retour aux accords tarifaires zéro pour zéro afin de rétablir la stabilité et la croissance sur les marchés des spiritueux nationaux et importés.