vinetur

Les commandes de vins importés chutent de 30 %, les droits de douane américains et l'inflation freinant les achats de Noël

Les détaillants font état d'une hausse des prix et d'un rétrécissement de l'offre, les commandes de vins français et italiens ayant fortement chuté à l'approche de Thanksgiving.

mardi 18 novembre 2025



Les consommateurs de vin aux États-Unis sont confrontés à des prix plus élevés et à un choix plus restreint alors qu'ils se préparent à fêter Thanksgiving cette année. Selon les détaillants et les importateurs, la combinaison des droits de douane, de l'inflation et de l'évolution des préférences des consommateurs fait qu'il est de plus en plus difficile d'approvisionner les rayons avec une large gamme de bouteilles, en particulier de vins importés.

Chez McCabes Wine & Spirits à Manhattan, le propriétaire Daniel Mesznik a vu les prix augmenter de 5 à 12 % au cours de l'année écoulée. Il attribue ces augmentations aux droits de douane, aux frais d'expédition, aux dépenses de fabrication et à la main-d'œuvre. "C'est la réalité des droits de douane, des frais d'expédition, des coûts de fabrication et de la main-d'œuvre", explique M. Mesznik. Il a fait remarquer que si son magasin s'efforce de minimiser les hausses de prix pour les clients, beaucoup d'entre eux sont conscients des pressions économiques plus larges qui pèsent sur l'industrie du vin.

Les droits de douane de 15 % imposés par l'administration Trump sur les importations de vin de l'Union européenne ont été un facteur majeur de l'augmentation des coûts pour les détaillants. De nombreux magasins s'efforcent d'absorber ces augmentations tout en restant compétitifs. Les importateurs ressentent également la pression. Elenteny Imports, qui fournit du vin à environ 9 000 détaillants et restaurants dans tout le pays, signale que ses ventes de vin ont chuté de 13 % par rapport à l'année dernière.

Les données du secteur montrent que la consommation de vin aux États-Unis a diminué de 3 % entre 2019 et 2024 et devrait encore baisser de 4 % d'ici à 2029. Marten Lodewijks, président de la société de données sur l'alcool IWSR, a expliqué que les consommateurs se tournent de plus en plus vers les spiritueux et les boissons prêtes à boire au lieu du vin. Ces alternatives sont souvent moins chères et se présentent dans des emballages plus pratiques.

L'impact sur les vins importés est particulièrement prononcé. Elenteny Imports indique que les commandes de vins importés ont baissé de près de 30 % pour 2025 jusqu'à présent. Les commandes de vins français ont chuté de moitié, tandis que les

commandes de vins italiens ont baissé de deux tiers. Le PDG Alexi Cashen a déclaré que même les vins nationaux n'ont pas bénéficié des droits de douane comme prévu.

Des détaillants comme McCabes Wine & Spirits ajustent leur offre en réponse à ces changements. Après une longue rénovation, M. Mesznik a élargi sa sélection de tequila de 40 %, plaçant ainsi les spiritueux à base d'agave en bonne place dans le magasin. La tequila et le mezcal sont devenus plus populaires parce qu'ils sont exemptés de droits de douane en vertu d'un accord de libre-échange avec le Mexique signé en 2018.

Le vin représentait autrefois environ 70 % des ventes annuelles de McCabes, mais il devrait tomber à 65 % cette année, car les spiritueux à base d'agave gagnent du terrain. Ce changement s'inscrit dans une tendance plus large, les détaillants rationalisant leurs sélections en raison de la baisse de la demande de boissons alcoolisées en général.

Mike Veseth, économiste spécialisé dans le vin, a déclaré que de nombreuses entreprises ont déjà réduit leur offre de vin en raison de la baisse de la demande. Il prévient que les acheteurs devront peut-être chercher plus loin que d'habitude pour trouver des marques ou des bouteilles spécifiques pendant les fêtes de fin d'année.

L'incertitude juridique pèse également sur le secteur. La décision imminente de la Cour suprême sur la légalité des droits de douane a empêché les entreprises de planifier leurs investissements ou d'établir des stratégies de prix à long terme.

Selon M. Cashen d'Elenteny Imports, ce sont les vins de milieu de gamme, entre 40 et 50 dollars, qui ont le plus de mal à s'imposer sur le marché actuel. Les bouteilles moins chères et les vins haut de gamme continuent de bien se vendre, ce qui met en évidence un fossé grandissant entre les consommateurs.

Les données gouvernementales montrent que les prix des vins en bouteille ont augmenté de près de 20 % au cours des 25 dernières années et d'environ 8 % au cours de la dernière décennie. À l'approche de Thanksgiving, de nombreux hôtes risquent de payer plus cher leurs bouteilles préférées ou d'avoir moins de choix dans les magasins locaux, car les importateurs réduisent leurs commandes et les détaillants ajustent leurs stocks.