vinetur

Il mercato statunitense degli alcolici rallenta mentre i consumatori spostano la spesa e i prodotti pronti da bere guadagnano terreno

La premiumization persiste nel whisky e nel gin, mentre i formati piccoli e gli RTD rimodellano i modelli di crescita del settore

giovedì 28 agosto 2025



Il mercato statunitense degli alcolici mostra segni di rallentamento, con una crescita inferiore al trend di lungo periodo. Secondo i dati Nielsen, ad agosto il valore del settore è sceso di circa il 3%. Questo calo è coerente con le cifre del 2024 riportate dal Distilled Spirits Council of the United States (DISCUS), secondo cui i volumi e il valore del settore - esclusi i prodotti pronti da bere (RTD) e i cocktail - sono diminuiti rispettivamente del 3,0% e del 2,6%.

Mark Brown, CEO di Sazerac, ha recentemente affrontato queste tendenze in un aggiornamento sul settore. Ha osservato che, mentre i consumatori si stanno riducendo in categorie come la vodka e il rum, l'aumento dei prezzi rimane forte nel whisky e nel gin. Brown ha spiegato che l'inflazione e le abitudini di consumo più moderate della generazione Z stanno influenzando le vendite, ma ritiene che i fattori a lungo termine, come la premiumization e l'aumento della quota di mercato degli alcolici, siano ancora forti.

Il mercato deve affrontare due sfide principali. In primo luogo, gli RTD a base di alcolici continuano a sottrarre volume agli alcolici distillati tradizionali. In secondo luogo, i formati delle piccole confezioni stanno guadagnando popolarità e ora rappresentano l'80% della crescita dei volumi. Queste confezioni più piccole offrono ai consumatori costi inferiori. Brown ha sottolineato che se da un lato queste tendenze mettono sotto pressione i volumi attuali, dall'altro attraggono nuovi consumatori verso la categoria e potrebbero sostenere la futura premiumization.

Le tendenze dei prezzi e del mix nelle diverse categorie di alcolici mostrano un quadro misto. La tequila ha registrato un leggero calo dello 0,6%, meno grave rispetto a luglio. Il gin è cresciuto dell'1,6%, la vodka dello 0,5%, il rum è sceso dello 0,5%, il bourbon è salito dell'1,0%, il whisky canadese è aumentato dell'1,5%, il cognac è sceso del 2,7% e lo scotch è aumentato dello 0,6%. Brown ha sottolineato che, nonostante il rallentamento della tequila, il gin, il bourbon e il whisky canadese continuano a sostenere la narrativa della premiumization.

Per quanto riguarda la tequila, Don Julio si è distinto con un aumento del 6,2% delle vendite e dell'8,2% dei volumi, superando i concorrenti anche se la categoria nel suo complesso è diminuita dell'1,8%. Altri marchi come Casamigos e Altos hanno registrato

cali significativi, rispettivamente del 20% e dell'11,7%.

I volumi di Scotch sono scesi del 6,4%, ma il rapporto prezzo/mix è rimasto positivo (0,6%). I marchi premium come Johnnie Walker e Chivas Regal hanno registrato aumenti del 2,2% e dello 0,9%, contribuendo a compensare i cali delle etichette tradizionali. Il whiskey irlandese si è mantenuto stabile, con Jameson in calo dell'1,1% negli ultimi tre mesi.

Il whisky americano continua a beneficiare della premiumization, con marchi come il Colonel Taylor che guidano la crescita, anche se Jack Daniel's e Jim Beam hanno registrato un calo.

Il whisky canadese ha visto Crown Royal rimbalzare ad agosto con un guadagno dello 0,8% dopo un forte calo a luglio. Le innovazioni di gusto hanno avuto un ruolo importante: Blackberry è aumentato di oltre il 180%, mentre Peach è sceso di quasi il 15%. Brown ha avvertito che la volatilità potrebbe persistere con l'ingresso sul mercato di nuovi aromi.

Gli alcolici bianchi come la vodka continuano a subire pressioni al ribasso, con marchi affermati come SKYY e Absolut che perdono terreno. Al contrario, gli RTD hanno registrato una forte crescita di quasi il 27% in agosto, rispetto al 22% circa del mese precedente. Marchi come Surfside, Sun Cruiser, Buzzballz, Cutwater e Nutrl sono stati tra i più performanti in questo segmento.

Le grandi aziende globali continuano a investire pesantemente nel mercato statunitense degli alcolici: Diageo ricava circa la metà delle sue attività dagli Stati Uniti, Remy Cointreau circa il 40%, Campari circa un quarto, mentre Pernod Ricard ha un'esposizione significativa ma minore.

Brown ha descritto l'attuale contesto come una "correzione" per gli alcolici negli Stati Uniti, ma ha espresso ottimismo sul fatto che le condizioni miglioreranno quando le pressioni inflazionistiche si attenueranno e la crescita della RTD si stabilizzerà.

Le informazioni contenute in questo rapporto provengono dalla Industry News Update Newsletter-US Spirits di Mark Brown: De-premiumisation Tracker August 2025 - con immagine per gentile concessione di Brett Sayles via Canva.com.