MARCHÉ FRANÇAIS • ÉDITION 2026

Le marché des spiritueux sans alcool en France

≈ 100 000 L

Lyre's • ventes rapportées par BBC Spirits en France • Cas de marque • 2023

300

hypers et supers distribuant Lyre's • Article février 2024

Produits, gammes, circuits et modèles commerciaux : comprendre les alternatives aux spiritueux sans alcool en France, avec des cas de marques datés et distincts.

Aperçu PDF | Marché français | Édition 2026



Illustration de Tamanna Rumee via Pexels

Objet de l’étude

Comment une alternative aux spiritueux trouve-t-elle ses clients et ses circuits ?

Produits, gammes, circuits et modèles commerciaux : comprendre les alternatives aux spiritueux sans alcool en France, avec des cas de marques datés et distincts.

≈ 100 000 L
Lyre’s • ventes rapportées par BBC Spirits en France

300
hypers et supers distribuant Lyre’s

6
références de la gamme Sober Spirits citée

Circuits
cavistes et restauration dans le cas Sober Spirits

Lyre’s : volume approximatif 2023 et magasins cités en 2024. Sober Spirits : gamme et circuits décrits en janvier 2026. Cas de marques, pas total national.

01 Quels produits et quels usages ?

Les boissons proposées comme alternatives aux spiritueux ne couvrent pas toutes les bières et tous les vins sans alcool. Comparez les produits et leurs usages de préparation sans leur attribuer un bénéfice de santé.

02 Comment construire une gamme ?

La formulation, le goût et la présentation relient le produit au choix du client. Les cas de Lyre’s et Sober Spirits décrivent des offres et des dates différentes, pas un total national.

03 Comment accéder aux points de vente ?

Distributeurs, cavistes, grandes surfaces et restauration constituent des circuits distincts. Le cas BBC Spirits décrit une implantation et un accompagnement commercial, sans garantir le succès de toute nouvelle gamme.

Sommaire

1. Périmètre et familles de produits

1.1 Alternatives aux spiritueux et noms commerciaux
1.2 Bières, vins et autres boissons sans alcool adjacents
1.3 Statut et présentation des produits à distinguer

2. Usages et demande

2.1 Préparation de boissons et occasions documentées
2.2 Goût, prix et compréhension de l'offre
2.3 Clients particuliers et professionnels

3. Fabrication et préparation

3.1 Formulation et procédés selon les produits
3.2 Ingrédients, qualité et régularité des recettes
3.3 Coûts de préparation et conditionnement

4. Gammes et positionnement

4.1 Références, formats et présentation
4.2 Différenciation des offres et critères de choix
4.3 Cas de marques décrits de 2023 à 2026

5. Circuits de distribution

5.1 Distributeurs et référencement
5.2 Grandes surfaces, cavistes et spécialistes
5.3 Cafés, hôtels, restaurants et vente en ligne

6. Économie et lecture des résultats

6.1 Ventes d'entreprise et taille de marché distinctes
6.2 Litres, unités et nombre de points de vente
6.3 Prix d'accès, disponibilité et suivi de la gamme

7. Acteurs et choix de développement

7.1 Marques, fabricants et importateurs
7.2 Relations entre gamme et service commercial
7.3 Choisir un produit et un débouché