vinetur

Les États-Unis maintiennent un tarif de 15 % sur la plupart des exportations européennes jusqu’en 2029

Le nouvel accord commercial UE-États-Unis apporte de la visibilité aux producteurs de vin et de spiritueux après des mois de négociations, mais sans exemption pour les boissons alcoolisées.

mardi 7 juillet 2026



Un nouvel accord commercial entre l'Union européenne et les États-Unis est entré en vigueur le 1er juillet, entérinant un tarif douanier américain de 15 % sur la plupart des exportations européennes, dont le vin et les spiritueux, jusqu'au 31 décembre 2029, et offrant aux producteurs des deux côtés de l'Atlantique un cadre plus clair, quoique plus coûteux, pour faire des affaires.

L'accord formalise un entendement politique trouvé plus tôt entre la présidente de la Commission européenne Ursula von der Leyen et le président Donald Trump, après des mois de négociations visant à éviter un conflit commercial plus large. Dans ce cadre, l'Union européenne accorde un accès en franchise de droits à de nombreux biens industriels américains, tandis que les États-Unis maintiennent un tarif de 15 % sur la plupart des importations en provenance du bloc. Pour les filières européennes du vin et des spiritueux, cela signifie aucune exemption sectorielle et, pour l'instant, aucun retour à un accès sans droits au marché américain.

L'enjeu est important, car les États-Unis restent la principale destination d'exportation du vin européen. Un tarif fixe de 15 % jusqu'à fin 2029 établit une structure de coûts que les domaines, distillateurs, importateurs et détaillants devront intégrer dans leurs plans pendant des années. Il pourrait influencer les prix, les marges et la composition de l'offre dans l'ensemble du secteur des boissons, en particulier dans les catégories où la concurrence est forte et où les consommateurs sont sensibles aux hausses de prix.

Les producteurs de vin avaient plaidé pendant les négociations pour que les boissons alcoolisées soient exclues du nouveau régime tarifaire. Les entreprises de spiritueux demandaient également le rétablissement du système de longue date dit « zero-for-zero », qui avait supprimé les droits sur la plupart des échanges transatlantiques de spiritueux depuis la fin des années 1990. Aucune de ces demandes n'a été retenue dans le cadre final.

Malgré cela, de nombreuses entreprises du secteur jugent l'accord préférable aux autres options évoquées pendant les négociations. Des propositions antérieures avaient fait monter la perspective de droits à 25 %, un niveau qui aurait exercé une pression bien plus forte sur les exportateurs et leurs partenaires américains. Les entreprises disposent désormais d'un plafond tarifaire défini et d'un calendrier qui

s’étend sur près de trois ans et demi.

Cette prévisibilité est particulièrement importante dans le vin et les spiritueux, où les cycles de production sont longs et où les décisions de stock s’étalent souvent sur plusieurs millésimes ou périodes d’élevage. Les exportateurs peuvent désormais prendre des décisions à moyen terme sur les prix, les contrats et la distribution avec davantage de certitude que les règles ne changeront pas brutalement avant 2030, sauf accord des deux parties pour prolonger ou réviser le dispositif.

Le poids du tarif devrait être réparti de manière inégale tout au long de la chaîne d’approvisionnement. Certaines marques premium pourront peut-être absorber une partie du surcoût ou le répercuter sur les consommateurs avec un impact limité sur la demande. Les vins de milieu de gamme, les vins effervescents et les produits à plus gros volumes pourraient subir davantage de pression, leurs marges étant plus faibles et leurs acheteurs souvent plus sensibles aux prix. Les importateurs, distributeurs, restaurants et détaillants aux États-Unis devront eux aussi décider de la part de la hausse qu’ils peuvent absorber sans nuire aux ventes.

Pour les spiritueux, les organisations professionnelles estiment que l’accord apporte de la stabilité mais laisse des dossiers en suspens. Dans un communiqué publié à Bruxelles le 1er juillet, spiritsEUROPE a salué l’entrée en vigueur des actes législatifs de l’Union européenne mettant en œuvre ses engagements tarifaires dans le cadre de ce qu’elle a appelé l’accord de Turnberry. Le groupe a décrit cette étape comme un jalon important qui rétablit davantage de certitude et de prévisibilité pour les entreprises engagées dans le commerce transatlantique.

Mark Titterington, directeur général de spiritsEUROPE, a déclaré dans le communiqué que « la mise en œuvre d’aujourd’hui est une étape bienvenue qui renforce la stabilité du commerce transatlantique ». Il a ajouté que les producteurs européens et américains de spiritueux sont liés par des investissements croisés, un héritage commun et des « chaînes de valeur profondément interconnectées », notamment l’usage répandu de fûts de whiskey américain dans la production européenne de spiritueux.

Dans le même temps, spiritsEUROPE a exhorté les négociateurs à ne pas considérer la mise en œuvre de cette semaine comme la fin du processus. Le groupe a estimé que l'accord devrait ouvrir une nouvelle phase de discussions dans laquelle les spiritueux européens bénéficieraient d'une priorité pour de futurs allégements tarifaires. Il a appelé à un retour à des droits nuls et a demandé à Washington de veiller à ce que les droits issus de nouvelles enquêtes au titre de la section 301 ne dépassent pas le plafond convenu de 15 % pour les exportations européennes.

Selon spiritsEUROPE, les spiritueux européens ne figurent pas dans la liste des exemptions de produits détaillées dans une déclaration conjointe UE-États-Unis publiée le 21 août 2025. L'organisation a indiqué que les spiritueux de l'UE restent actuellement soumis à un droit d'importation américain de 10 % au titre de la section 122 et devraient passer à 15 % après la conclusion des enquêtes américaines au titre de la section 301 en juillet 2026. Ce calendrier ajoute une certaine complexité technique à la manière dont l'accord plus large est appliqué en pratique aux spiritueux, mais pas à son message commercial central : les producteurs doivent se préparer à des droits de 15 %, voire jusqu'à 15 %, et non à un retour à zéro à court terme.

La chronologie de l'accord remonte à près d'un an. Le 27 juillet 2025, von der Leyen et M. Trump ont annoncé un accord bilatéral sur les droits de douane et le commerce. Le 31 juillet, M. Trump a signé un décret fixant un plafond tarifaire de 15 % sur les importations de biens en provenance de l'Union européenne vers les États-Unis. Le 21 août, les deux parties ont publié une déclaration conjointe détaillant ce qui avait été convenu, y compris des exemptions spécifiques à certains produits. Puis, le 30 juin de cette année, deux propositions législatives mettant en œuvre les engagements tarifaires de l'Union européenne ont été publiées au Journal officiel de l'Union européenne avant leur entrée en vigueur le 1er juillet.

La déclaration conjointe d'août précisait également que les deux parties examineraient l'ajout d'autres secteurs et produits importants pour leurs économies et leurs chaînes de valeur à la liste pouvant bénéficier du traitement normal au titre des tarifs de la nation la plus favorisée. Pour les producteurs de spiritueux, cette formulation est devenue une ouverture pour un lobbying accru, car le taux NPF américain pour les spiritueux est de 0 %. Les organisations professionnelles souhaitent que les futures

négociations empruntent cette voie afin de rétablir un traitement en franchise de droits.

Un autre dossier non résolu est le conflit de longue date Airbus-Boeing, qui avait auparavant débordé sur le commerce des boissons. Les droits de 25 % imposés aux spiritueux de l'UE et des États-Unis dans le cadre de ce conflit ont été suspendus pendant cinq ans à compter du 11 juillet 2021, cette suspension devant expirer le 11 juillet 2026. spiritsEUROPE a exhorté les deux parties à avancer rapidement vers la suppression définitive de ces droits liés au différend afin que des conflits commerciaux sans rapport ne frappent plus à nouveau les producteurs de boissons.

Pour les producteurs américains, l'accord dresse un tableau contrasté. Le vin américain ne semble pas obtenir de nouveaux avantages particuliers en Europe, car le vin ne figure pas parmi les produits agricoles bénéficiant d'un traitement préférentiel dans ce cadre. En revanche, les producteurs américains de whiskey et de bourbon évitent un autre risque qui pesait sur les négociations : d'éventuels droits de rétorsion européens si les discussions échouaient ou dégénéraient en une nouvelle série de contre-mesures.

Cette réduction du risque pourrait être particulièrement importante pour les distillateurs américains, car l'Europe reste l'un de leurs principaux marchés d'exportation. Un accès stable aide à préserver la planification des expéditions, des investissements et de la distribution, même si aucune mesure majeure supplémentaire d'ouverture de marché n'a été accordée dans le cadre de cet accord.

L'effet plus large sur les boissons devrait tenir moins à une perturbation immédiate qu'à un ajustement de long terme. Un niveau de tarif connu donne aux entreprises le temps de redessiner leurs portefeuilles, de repenser leurs approvisionnements et d'affiner leur positionnement de marque. Mais cela signifie aussi que des coûts rendus à destination plus élevés sont désormais intégrés au commerce transatlantique pour plusieurs années, sauf si de futures négociations prévoient des exceptions pour le vin ou rétablissent un traitement sans droits pour les spiritueux.

Pour les domaines européens qui vendent sur le marché premium américain, cela pourrait signifier miser davantage sur les cuvées disposant d'un plus fort pouvoir de prix tout en réévaluant les références à plus faible marge. Pour les distillateurs, cela

pourrait se traduire par une pression renouvelée sur les décideurs politiques, alors qu’ils cherchent à transformer cette période de stabilité en un nouveau cycle de négociations axé sur des allégements sectoriels. Pour les acheteurs américains de bouteilles importées, cela signifie que les coûts liés aux droits de douane ne devraient pas disparaître de sitôt, même si la crainte d’une escalade plus brutale s’est atténuée.