vinetur

L’Inde réduira à 75 % les droits de douane sur le Scotch et le gin britanniques le 15 juillet

La baisse prévue dans le cadre d’un nouvel accord commercial pourrait rebattre les cartes des prix sur l’immense marché indien du whisky, même si les taxes et règles locales en limitent les effets

lundi 6 juillet 2026



Le nouvel accord commercial entre l’Inde et le Royaume-Uni doit faire passer, le 15 juillet, le droit d’importation indien sur le Scotch whisky et le gin en provenance du Royaume-Uni de 150 % à 75 %, avant une nouvelle baisse à 40 % prévue pour 2036, selon une analyse publiée lundi par le cabinet d’avocats Dentons Link Legal.

Cette évolution tarifaire s’inscrit dans le Comprehensive Economic and Trade Agreement, signé par l’Inde et la Grande-Bretagne le 24 juillet 2025. L’accord vise à porter les échanges bilatéraux à l’horizon 2030 à partir d’un niveau que le cabinet estime actuellement à environ 56 milliards de dollars. Pour les producteurs de spiritueux, les importateurs et les distributeurs, l’effet immédiat devrait se faire sentir sur l’un des marchés du whisky les plus importants au monde, où la baisse des droits à la frontière pourrait modifier les prix, les marges et les stratégies d’entrée sur le marché des marques britanniques.

L’Inde est déjà le premier marché mondial du Scotch whisky en volume. Dentons Link Legal indique que les importations ont atteint environ 192 millions de bouteilles en 2024 et ont dépassé 200 millions de bouteilles en 2025. Cette échelle explique en partie pourquoi la baisse tarifaire compte bien au-delà de la seule politique douanière. Elle pourrait rendre le Scotch haut de gamme et le gin britannique plus compétitifs en Inde, même si les prix finaux en rayon ne baisseront pas de manière simple ni uniforme.

C’est parce que la baisse du tarif central ne supprime pas les nombreux autres impôts et contrôles qui encadrent la vente d’alcool en Inde. L’alcool reste fortement réglementé au niveau des États, et les droits d’accise imposés par chaque État resteront inchangés sauf décision contraire des autorités locales. En pratique, cela signifie que tout avantage lié à la baisse des droits d’importation pourra être réduit, retardé ou inégal selon les régions de l’Inde, en fonction du lieu de vente du produit.

Le cadre juridique est essentiel pour comprendre le fonctionnement du marché. Dans le système constitutionnel indien, la production, la fabrication, la détention, le transport, l’achat et la vente d’alcool relèvent largement des États. Chaque État dispose de ses propres lois sur l’accise, de ses règles de licence et de ses exigences de conformité. Certains États autorisent les opérateurs privés à travailler directement une fois les

autorisations obtenues. D’autres imposent aux entreprises de passer par des sociétés publiques de boissons qui contrôlent les importations, l’approvisionnement ou la distribution.

Pour les distillateurs britanniques et leurs partenaires importateurs indiens, cela dessine un tableau plus complexe que ne le laisse entendre la seule baisse tarifaire. Une entreprise peut bénéficier d’un allègement à la frontière tout en restant confrontée à des prélèvements élevés au niveau des États, à des systèmes de distribution monopolistiques ou à des autorisations distinctes pour l’entreposage, le transport et l’accès au commerce de détail. En conséquence, la stratégie commerciale en Inde dépend souvent autant d’une planification État par État que de la politique commerciale nationale.

L’accord intervient alors que les consommateurs indiens manifestent un intérêt croissant pour les boissons internationales haut de gamme. Cette tendance a soutenu une hausse des importations non seulement en provenance de Grande-Bretagne, mais aussi de pays comme la France et les États-Unis. Dans ce contexte, la baisse des droits sur le Scotch et le gin pourrait intensifier la concurrence dans les spiritueux importés et pousser les concurrents à revoir leurs prix et leur stratégie de portefeuille.

Les implications s’étendent à l’ensemble du secteur des boissons. Les importateurs pourraient revoir leurs prévisions de volumes, les distributeurs renégocier leurs conditions, et les détaillants réallouer de l’espace en rayon vers des références importées à plus forte marge si la demande se renforce. Les producteurs locaux pourraient eux aussi faire face à un segment premium plus concurrentiel, en particulier dans le whisky, où les marques importées jouissent d’une forte notoriété auprès des consommateurs urbains.

Reste que toute attente d’un boom simple est tempérée par les règles strictes de l’Inde en matière de publicité pour l’alcool. La réglementation nationale interdit la publicité directe pour l’alcool à la télévision par câble et restreint la promotion imprimée de produits incitant à boire. L’Inde a également durci sa position sur la publicité de substitution, une pratique par laquelle des marques d’alcool font la promotion d’eau gazeuse, de CD de musique ou d’autres produits légaux en utilisant une identité

visuelle étroitement liée aux étiquettes de spiritueux.

En vertu des règles actuelles, des publicités peuvent être considérées comme des promotions de substitution illicites si elles signalent indirectement un produit alcoolisé ou utilisent des noms de marque, logos, couleurs ou présentations associés à des biens soumis à restriction. Dans le même temps, les normes indiennes reconnaissent certaines extensions de marque légitimes si elles remplissent des conditions spécifiques liées à la présence sur le marché et à la part des dépenses publicitaires.

Les lois des États ajoutent un niveau supplémentaire. Dans de nombreuses régions de l'Inde, les restrictions visent les publications ou promotions qui sollicitent la consommation d'alcool plutôt que toute mention d'une marque d'alcool. Cela peut laisser une marge pour des formes limitées de communication telles que la couverture éditoriale, les parrainages d'événements ou les dégustations, même si celles-ci doivent elles aussi être gérées avec prudence au regard du droit local.

La conformité aux règles de sécurité alimentaire constitue un autre obstacle majeur pour les spiritueux importés. En droit indien, les boissons alcoolisées sont considérées comme des denrées alimentaires et doivent respecter des normes portant sur la classification, le degré alcoolique, les ingrédients, les additifs et les paramètres de sécurité. Les importateurs doivent disposer des licences appropriées dans le cadre de la Food Safety and Standards Authority of India ainsi que d'un enregistrement d'importateur-exportateur.

Aux points d'entrée, l'alcool importé est soumis à un contrôle documentaire, à une inspection visuelle et à un échantillonnage fondé sur le risque dans le cadre du système indien de dédouanement des importations alimentaires. Les étiquettes doivent notamment mentionner la description du produit, le degré alcoolique, la quantité nette, les coordonnées de l'importateur, le pays d'origine et l'identification du lot. Des avertissements sanitaires sont également obligatoires, et certains États imposent des règles d'étiquetage supplémentaires.

Le droit de la concurrence est un autre domaine qui attire l'attention dans le secteur indien des boissons alcoolisées. Dentons Link Legal a relevé de récentes accusations visant de grands acteurs du secteur, accusés de collusion avec des détaillants ou

d’utiliser remises et incitations pour s’assurer une place dominante en rayon tout en écartant des whiskies concurrents. De tels dossiers montrent que les fournisseurs étrangers entrant en Inde sous des conditions tarifaires plus favorables peuvent malgré tout faire l’objet d’un examen attentif de leurs accords de distribution et de leurs relations avec les détaillants.

Pour les entreprises du secteur des boissons, cela signifie que l’accord commercial ouvre une opportunité, mais pas une voie simple. La baisse des droits de douane peut améliorer le coût rendu pour le Scotch whisky et le gin britannique, ce qui peut soutenir une distribution plus large ou un positionnement premium plus offensif. Mais ces gains dépendront de la manière dont les entreprises naviguent entre structures d’accise, systèmes de licences, règles d’étiquetage et risques concurrentiels dans plusieurs États indiens.

Le calendrier compte pour les deux parties. Les exportateurs britanniques de spiritueux considèrent depuis longtemps l’Inde comme un marché à fort potentiel, freiné par des droits de douane élevés. Avec l’entrée en vigueur de la première grande baisse de droits le 15 juillet, les entreprises disposent désormais d’une base plus claire pour planifier leurs expéditions, leurs modèles de prix et leurs partenariats au cours de la prochaine décennie. Les importateurs indiens et les acheteurs du secteur de l’hôtellerie-restauration devraient eux aussi réévaluer leurs portefeuilles en évaluant si la baisse des droits peut se traduire par une demande plus forte dans les bars, les hôtels et les commerces de détail.

L’ampleur des baisses de prix perçues par les consommateurs variera selon les marques et les marchés. Le droit d’importation n’est qu’un élément du coût final d’une bouteille en Inde. Les taxes d’accise des États, les frais logistiques, les marges des distributeurs et les majorations des détaillants restent tous des facteurs importants. Même ainsi, la baisse tarifaire modifie suffisamment l’équation économique pour faire de l’Inde un terrain de concurrence encore plus stratégique pour les groupes mondiaux de spiritueux en quête de croissance en Asie.

Pour le whisky en particulier, ce changement pourrait influencer tous les aspects, des calendriers de lancement aux formats de bouteilles et aux stratégies de premiumisation. Les marques qui avaient auparavant du mal à justifier une expansion en raison de droits élevés pourraient désormais tester une distribution plus large ou s'implanter dans de nouvelles villes. D'autres pourraient utiliser l'allègement tarifaire pour préserver leurs marges plutôt que pour baisser fortement leurs prix.

L'accord prend ainsi de l'importance non seulement comme mesure commerciale, mais aussi comme signal pour l'ensemble de l'industrie des boissons. Sur un marché où les taxes déterminent souvent ce qui arrive en rayon et à quel prix, même une réduction partielle peut modifier les décisions d'investissement dans l'importation, la distribution et le commerce de détail. Pour les producteurs de Scotch whisky et de gin britannique qui regardent l'échelle du marché indien et son appétit croissant pour les spiritueux premium, le 15 juillet marque un changement significatif dans l'accès au marché, même si de nombreux obstacles restent fermement en place.