vinetur

L’Inde ramène à 75 % le droit de douane sur le Scotch whisky dans le cadre de l’accord commercial avec le Royaume-Uni

La baisse, de 150 % à 75 %, est entrée en vigueur le 15 juillet, levant un obstacle majeur sur le plus grand marché mondial du whisky

jeudi 23 juillet 2026



L’Inde a ramené son droit de douane à l’importation sur le Scotch whisky à 75 %, contre 150 %, dans le cadre de son nouvel accord de libre-échange avec le Royaume-Uni. Cette mesure, entrée en vigueur le 15 juillet, devrait lever l’un des principaux obstacles auxquels sont confrontés les producteurs de Scotch sur le plus grand marché mondial du whisky.

Dans le cadre de l’accord, le droit de douane baissera encore par étapes pour atteindre 40 % au cours des 10 prochaines années. Le droit restant demeure élevé, mais cette réduction immédiate devrait rendre le Scotch importé plus compétitif en Inde, où les spiritueux étrangers ont longtemps supporté des coûts élevés qui limitaient l’accès au marché et maintenaient les prix à un niveau élevé.

Ce changement ne concerne pas seulement le Scotch, car il pourrait modifier les prix, l’assortiment et l’espace en rayon sur le marché indien des boissons premium. La baisse des coûts d’importation pourrait donner aux distributeurs davantage de marge pour repositionner les prix, élargir leurs portefeuilles et accroître les volumes dans un marché central pour la croissance mondiale des spiritueux. Cela pourrait influer sur la manière dont les whiskies importés concurrencent les marques locales et sur la façon dont les détaillants et importateurs répartissent leur attention entre les catégories de boissons haut de gamme.

L’Inde est déjà le premier marché d’exportation du Scotch en volume et le plus grand marché du whisky au monde. Plus de 220 millions de bouteilles équivalentes de 70 cl de Scotch ont été exportées vers l’Inde en 2025. Malgré cela, le Scotch ne représente qu’environ 3 % du marché total du whisky indien, ce qui montre à la fois l’ampleur de la consommation locale et la marge de progression dont disposent encore les marques importées.

Les exportations de Scotch vers l’Inde ont atteint 286 millions de livres sterling l’an dernier, en hausse de 15 % par rapport à 2024. Les volumes ont également progressé de 15 %, faisant de l’Inde la troisième destination d’exportation du Scotch en valeur. Ces chiffres suggèrent que la demande était déjà en croissance avant la baisse des droits de douane, malgré le précédent prélèvement de 150 %.

Les organisations professionnelles écossaises ont salué l'accord comme une ouverture majeure pour la croissance à long terme. La Scotch Whisky Association l'a qualifié d'accord historique pour le secteur. Mark Kent, directeur général de l'association, a déclaré que l'accord revêtait une importance stratégique pour la croissance future et pourrait soutenir l'investissement et l'emploi en Inde comme au Royaume-Uni.

Les analystes estiment que les premiers effets se feront probablement sentir chez les exportateurs déjà présents en Inde, mais que les plus petits producteurs pourraient eux aussi en bénéficier. John Kennedy, directeur général de Decant Index, a déclaré que les exportateurs établis devraient voir leurs marges s'améliorer et que les distributeurs indiens pourraient disposer d'une plus grande latitude pour introduire une gamme plus large de whiskies Scotch. Selon lui, les petits producteurs indépendants, pour qui les coûts d'entrée étaient auparavant trop élevés, pourraient désormais avoir de meilleures chances d'accéder au marché.

Cela pourrait élargir progressivement l'offre disponible pour les consommateurs indiens, notamment les single malts premium, les expressions avec indication d'âge, les embouteillages indépendants et les éditions limitées. Les importateurs pourraient aussi trouver plus facile de référencer des produits auparavant trop coûteux une fois ajoutés les droits, la logistique et les marges de détail.

L'accord couvre également le Scotch en vrac, un segment important des échanges avec l'Inde. Une part substantielle du Scotch expédié vers ce pays est exportée en vrac pour la mise en bouteille locale ou pour être utilisée dans des produits de whisky indiens. Kennedy a indiqué que les entreprises exportant à la fois du whisky embouteillé et du whisky en vrac devraient ressentir le bénéfice le plus immédiat, tandis qu'une demande consommateur plus forte pourrait, à terme, se répercuter sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement du Scotch.

À terme, cela pourrait accroître la demande en malt jeune et en whisky de grain utilisés dans les blends, en stocks de blending matures, en single malt avec indication d'âge et en liquide destiné à des sorties indépendantes ou en édition limitée. Kennedy a déclaré qu'un marché indien plus vaste pourrait créer des usages commerciaux supplémentaires pour le Scotch en cours de maturation et élargir la base d'acheteurs,

tant pour les fournisseurs écossais que pour les producteurs indiens qui s’appuient sur du Scotch importé pour leurs propres marques.

Il a également mis en garde contre l’idée que la valeur des fûts augmenterait automatiquement du fait de l’accord commercial. Selon lui, les prix dépendront toujours de facteurs tels que la distillerie, l’âge, le type de fût, le degré alcoolique, le volume de liquide restant, la provenance, les droits contractuels et les conditions générales du marché.

La baisse des droits de douane devrait favoriser les groupes internationaux de boissons qui disposent déjà de réseaux de distribution en Inde, mais elle pourrait aussi ouvrir une voie aux distillateurs et embouteilleurs indépendants qui peinaient sous l’ancien régime tarifaire. Pendant des années, de nombreux petits producteurs ont eu du mal à absorber une taxe à l’importation de 150 % tout en concurrençant les producteurs locaux de whisky et les marques mondiales déjà bien implantées sur le marché.

Les producteurs indiens ont réagi avec plus de prudence. Alors que de nombreux exportateurs de Scotch ont décrit l’accord comme une avancée majeure, certains distillateurs indiens ont averti qu’un whisky importé moins cher pourrait peser sur les ventes domestiques. Paul John avait exprimé des inquiétudes lors de l’annonce de l’accord quant à l’effet d’une entrée plus facile sur le marché de Scotch à prix plus bas, même si l’entreprise a ensuite déclaré rester confiante dans la qualité du whisky indien et espérer que de meilleures conditions commerciales aideraient aussi les marques indiennes cherchant à accéder au marché britannique.

Les dispositions relatives au whisky s’inscrivent dans un ensemble commercial plus large entre l’Inde et le Royaume-Uni, qui réduira ou supprimera les droits de douane sur 90 % des biens britanniques entrant en Inde et 99 % des biens indiens entrant au Royaume-Uni. Le gouvernement britannique a estimé que l’accord pourrait, à terme, accroître les échanges bilatéraux de 25,5 milliards de livres sterling par an, ajoutant 4,8 milliards de livres sterling au produit intérieur brut du Royaume-Uni et 5,1 milliards de livres sterling à l’économie indienne.

Pour les entreprises de boissons qui observent l’Inde, cette baisse des droits de douane offre une voie plus claire vers un marché longtemps attractif mais difficile à pénétrer à grande échelle. Le rythme du changement dépendra de la rapidité avec laquelle les distributeurs ajusteront leurs portefeuilles, de la réaction des consommateurs aux prix et de la capacité des producteurs locaux à tenir leur position à mesure que le Scotch importé devient plus facile à acheter.