vinetur

L’accord commercial avec l’Inde pourrait ajouter 240 millions de livres aux exportations de Scotch, selon un rapport écossais

L’estimation repose sur une baisse des droits de douane indiens de 150 % à 75 %, même si les taxes d’État et les règles de distribution pourraient limiter les gains

vendredi 31 juillet 2026



L’Inde pourrait ajouter 240 millions de livres aux exportations de Scotch whisky écossais au cours de la prochaine décennie dans le cadre de l’accord commercial entre le Royaume-Uni et l’Inde, selon un nouveau rapport de marché du gouvernement écossais qui identifie l’Inde comme la plus claire opportunité de croissance à court terme pour le secteur.

L’estimation, publiée le 30 juillet dans le Scotland-India Strategic Market Insight Report, est la première projection détaillée du gouvernement écossais portant spécifiquement sur le gain potentiel pour le Scotch whisky. Ce chiffre repose sur la baisse des droits de douane à l’importation en Inde dans le cadre du UK-India Comprehensive Economic and Trade Agreement et s’accompagne d’un avertissement clair : il s’agit d’une estimation du commerce potentiel, et non d’un record de ventes confirmées ou de contrats signés.

Le rapport indique que l’Inde a importé pour 286 millions de livres de Scotch whisky en 2025, soit environ 220 millions de bouteilles. Un supplément de 240 millions de livres d’exportations représenterait environ 84 % de cette valeur de 2025. Pour les producteurs de whisky écossais, cela constituerait une expansion majeure sur l’un des plus grands marchés mondiaux des spiritueux.

L’ouverture attendue découle des baisses tarifaires qui modifient l’économie de la vente de Scotch en Inde. Les droits sur les spiritueux, y compris le Scotch whisky, passent immédiatement de 150 % à 75 %, soit une réduction de 75 points de pourcentage. Ils doivent ensuite encore reculer à 40 % sur 10 ans dans le cadre de l’accord. Le gouvernement écossais estime que ces changements devraient rendre le Scotch haut de gamme plus compétitif en Inde et renforcer l’intérêt pour des partenariats plus larges en matière de distribution, de mise en bouteille et de maturation.

Le rapport place le whisky au cœur de l’offensive commerciale de l’Écosse en Inde, mais il souligne aussi que la baisse des droits de douane à elle seule ne garantira pas la croissance. La capacité des exportateurs à atteindre ce gain de 240 millions de livres dépendra des taxes d’État indiennes, des règles locales d’accise, des systèmes de distribution, de la logistique et de la rapidité de mise en œuvre de l’accord commercial. L’Inde n’est pas considérée comme un marché unique dans le rapport. Celui-ci décrit au contraire un pays où les conditions d’activité varient fortement d’un État à l’autre et où les décisions de mise sur le marché peuvent déterminer si les baisses tarifaires se traduisent ou non par des ventes réelles.

Ce point compte davantage pour l’alcool que pour de nombreux autres produits. Même avec des droits d’importation plus faibles au niveau national, le Scotch reste soumis à des règles différentes selon les États en matière de prix, d’enregistrement, d’étiquetage et d’accès au commerce de détail. Le rapport indique que les exportateurs devront élaborer des plans de distribution distincts pour chaque État cible et s’appuyer sur des partenaires locaux solides s’ils veulent transformer la baisse des droits de douane en présence en rayon et en demande des consommateurs.

Le rapport plus large a été commandé par le gouvernement écossais et préparé par le UK India Business Council comme une évaluation indépendante des secteurs écossais qui correspondent à la demande indienne. Il soutient que l’Inde représente l’une des plus grandes opportunités de croissance internationale pour l’Écosse dans les domaines de l’énergie, des sciences de la vie, des technologies numériques, de la fabrication avancée et de l’alimentation et des boissons haut de gamme. D’ici 2030, précise-t-il, des opportunités d’une valeur de plus de 3 milliards de livres pourraient être concrétisées dans ces secteurs si les entreprises écossaises ciblent les bons États indiens et nouent des partenariats locaux.

Dans ce tableau plus large, le whisky se distingue parce qu’il dispose déjà d’une présence significative en Inde. Le Scotch y bénéficie depuis longtemps d’une notoriété de marque, mais les droits de douane élevés ont limité sa portée et maintenu les prix à un niveau élevé. Le nouvel accord modifie cet équilibre plus rapidement pour les spiritueux que pour de nombreuses autres catégories. Pour l’ensemble des biens britanniques, le rapport indique que le droit de douane moyen pondéré appliqué par l’Inde devrait passer de 15 % à 3 %, mais le whisky reste l’un des exemples les plus visibles en raison à la fois de son niveau actuel de ventes et de son importance symbolique dans les échanges britannico-indiens.

L’accord commercial lui-même a été signé le 24 juillet 2025. Selon les chiffres cités dans le rapport, il devrait ajouter 25,5 milliards de livres au commerce bilatéral Royaume-Uni-Inde d’ici 2040, soit une hausse de 38,8 %, tout en augmentant les exportations britanniques vers l’Inde de 15,7 milliards de livres. Pour l’Écosse, le bénéfice annuel à long terme en valeur ajoutée brute est estimé entre 190 millions et 220 millions de livres. Le whisky devrait représenter une large part des gains

immédiats, car l’allègement tarifaire intervient d’emblée et parce que la demande existe déjà.

Le rapport du gouvernement écossais note également que l’Inde importait déjà de grands volumes de Scotch avant l’entrée en vigueur des baisses tarifaires. Cette base existante offre aux producteurs une voie plus claire que sur des marchés où la notoriété auprès des consommateurs doit encore être construite à partir de zéro. Mais cela signifie aussi que la concurrence va s’intensifier à mesure que davantage de marques chercheront à accroître leur présence une fois les droits abaissés.

Pour les distillateurs et les exportateurs, l’un des résultats probables est une poussée plus forte vers les segments premium des villes indiennes où les consommateurs aisés dépensent davantage en produits alimentaires et boissons importés. Le rapport identifie le Maharashtra et Delhi NCR comme des marchés de premier plan pour l’alimentation et les boissons haut de gamme, car ils offrent de vastes bassins de consommateurs ainsi que des importateurs, distributeurs, détaillants et acheteurs du secteur de l’hôtellerie-restauration. Le Maharashtra, qui abrite Mumbai, est décrit comme la principale porte d’entrée commerciale de l’Écosse, car il combine services financiers, sièges d’entreprises et large accès au marché.

Les auteurs du rapport estiment que la réussite en Inde dépendra moins d’un branding national général que du choix d’États précis présentant une logique commerciale claire. Le Maharashtra est présenté comme un marché clé pour les biens de consommation haut de gamme ; le Telangana comme un centre des sciences de la vie et de l’innovation ; le Gujarat comme une base pour les partenariats dans l’énergie et l’industrie ; le Karnataka et le Tamil Nadu comme des marchés spécialisés pour la technologie et la fabrication ; et l’Andhra Pradesh comme une opportunité émergente dans les activités maritimes et la transformation alimentaire.

Pour les entreprises de whisky, cela signifie que l’expansion pourrait passer par une croissance sélective État par État plutôt que par un déploiement national uniforme. Les importateurs et distributeurs expérimentés dans la navigation des systèmes d’accise devraient devenir plus importants à mesure que les droits baissent et que la concurrence s’intensifie.

Le rapport ne suggère pas que tous les gains proviendront uniquement des exportations de bouteilles finies. Il indique que la baisse des droits de douane pourrait aussi améliorer la viabilité de partenariats de mise en bouteille et de maturation en Inde. Cela reflète une évolution plus large dans la manière dont les entreprises étrangères du secteur des boissons abordent les marchés complexes : non seulement en expédiant un produit fini, mais aussi en construisant des structures commerciales locales qui réduisent les coûts et améliorent l'accès.

L'estimation pour le whisky écossais s'inscrit aux côtés de projections concernant d'autres catégories d'exportation susceptibles de bénéficier du même accord. Le rapport indique que le saumon écossais bénéficie désormais d'un accès en franchise de droits à l'Inde et pourrait atteindre entre 50 millions et 100 millions de livres d'exportations annuelles d'ici cinq ans si la logistique de la chaîne du froid et les circuits de distribution premium se développent comme prévu. L'aéronautique et la fabrication pourraient bénéficier d'environ 54,3 millions de livres d'économies de droits de douane, tandis que d'autres produits alimentaires et boissons comme le gin, les boissons sans alcool, les shortbreads, les chocolats et les spécialités alimentaires pourraient ajouter encore 20 millions à 50 millions de livres par an.

Le whisky reste toutefois le secteur phare, car il combine un allègement tarifaire immédiat avec un marché de consommateurs déjà établi. Le rapport estime que l'Écosse devrait utiliser le whisky comme porte d'entrée vers l'Inde, sans s'y limiter. Concrètement, cela signifie utiliser la visibilité du Scotch pour soutenir des relations commerciales plus larges dans l'alimentation, les boissons et d'autres secteurs.

Les échanges entre la Grande-Bretagne et l'Inde progressaient déjà bien avant ce dernier accord. Le rapport indique que le commerce Royaume-Uni-Inde a atteint 43,8 milliards de livres en 2024 après avoir progressé à un taux annuel composé de 11,9 % depuis 2015. Les services représentent la majeure partie des flux bilatéraux, mais les biens restent importants dans les machines, les métaux, les produits pharmaceutiques, les textiles et les boissons. Les liens d'investissement se renforcent également : les entreprises indiennes ont une présence importante en Grande-Bretagne, générant plus de 68 milliards de livres de chiffre d'affaires et employant plus de 118 000 personnes.

Pour l’Écosse, dont l’économie était évaluée à environ 218,7 milliards de livres en 2025 hors pétrole et gaz selon les chiffres cités dans le rapport, l’Inde offre à la fois de l’échelle et de la diversification à un moment où les exportateurs cherchent à aller au-delà des marchés occidentaux matures. L’étude soutenue par le gouvernement estime que les entreprises écossaises devraient moins se demander s’il faut entrer en Inde que où y entrer, avec quel produit ou service commencer et quel modèle de partenariat est le plus pertinent.

Ce conseil s’applique directement aux producteurs de whisky qui évaluent désormais la confiance à accorder au chiffre de 240 millions de livres. L’estimation fournit au secteur un repère sur ce qui pourrait être possible grâce à un meilleur accès au marché, mais elle ne supprime pas les obstacles de longue date au sein du système indien fragmenté de l’alcool. Les taxes d’État peuvent encore faire grimper fortement les prix finaux même après la baisse des droits d’importation. La distribution reste inégale selon les régions. Les autorisations réglementaires peuvent être lentes. La demande des consommateurs peut croître plus vite dans certains centres urbains que dans d’autres.

C’est pourquoi le gouvernement écossais a présenté son chiffre comme une opportunité plutôt que comme une prévision de ventes garanties. Le rapport précise à plusieurs reprises que les valeurs potentielles d’ici 2030 ne doivent pas être lues comme des revenus écossais confirmés, mais comme des ouvertures indicatives façonnées par les exportations, les investissements, les partenariats et l’activité de projet.

Même ainsi, les responsables du secteur devraient considérer ce chiffre comme un signal important, car il quantifie ce que de nombreux producteurs soutiennent depuis des années : une réforme tarifaire en Inde pourrait débloquer l’un des plus grands marchés de croissance encore disponibles pour le Scotch. Avec des droits divisés par deux immédiatement et appelés à diminuer encore avec le temps, les exportateurs disposent désormais de bases plus claires pour tester leurs stratégies de prix, élargir leurs portefeuilles et négocier des accords de distribution plus solides.

Le calendrier compte aussi, car les entreprises mondiales de boissons recherchent des marchés de croissance alors que les habitudes de consommation s'affaiblissent ou deviennent plus volatiles dans certaines parties de l'Europe et de l'Amérique du Nord. La classe moyenne indienne en expansion et l'intérêt croissant pour les produits importés haut de gamme rendent le pays attractif malgré sa complexité réglementaire. Pour les producteurs de Scotch confrontés à une croissance plus lente ailleurs, même une progression partielle vers 240 millions de livres supplémentaires serait significative.

Le rapport du gouvernement écossais présente cette possibilité comme une composante d'un changement stratégique plus large vers un engagement plus profond avec l'Inde dans plusieurs secteurs. Mais parmi tous ces secteurs, le whisky est celui où le changement de politique paraît le plus immédiat et le plus facile à comprendre pour les consommateurs : des droits plus faibles peuvent réduire les prix ou améliorer les marges, ce qui peut soutenir une disponibilité plus large si les règles locales le permettent.

La suite dépendra de la mise en œuvre plutôt que de la seule annonce. Les exportateurs observeront la rapidité avec laquelle les réductions tarifaires se répercutent dans les procédures douanières, la manière dont les États indiens réagissent via leurs propres systèmes fiscaux et si les distributeurs étendent les réseaux de spiritueux premium au-delà des grandes zones métropolitaines. Ce sont ces facteurs qui décideront si le gain projeté pour l'Écosse reste une estimation optimiste ou devient l'un des premiers succès les plus nets de l'accord commercial Royaume-Uni-Inde.