vinetur

Les prix du whisky écossais baissent de 10 % à 15 % dans certaines régions de l’Inde après la réduction des droits de douane

Diageo et Pernod Ricard ont abaissé certains tarifs dans quatre États après que l’accord Royaume-Uni-Inde a ramené les droits de 150 % à 75 %.

mercredi 30 septembre 2026



Les prix du whisky écossais ont commencé à baisser dans certaines régions de l'Inde après que l'accord commercial entre le Royaume-Uni et l'Inde a réduit les droits d'importation sur le whisky britannique, offrant aux consommateurs le premier signe visible qu'une partie des économies tarifaires se répercute sur les rayons des magasins.

Diageo et Pernod Ricard ont réduit d'environ 10 % à 15 % les prix de certaines références de Scotch dans plusieurs États indiens, selon un article publié mercredi par The Economic Times. Ces baisses ont été observées dans le Maharashtra, le Rajasthan, Goa et l'Uttar Pradesh, où les prix de détail de produits tels que Johnnie Walker Black Label et J&B ont reculé. Ces réductions devraient s'étendre à davantage d'États à mesure que les révisions locales des prix passent par les systèmes d'approbation des États, les circuits de distribution et les stocks des détaillants.

Ces mouvements de prix font suite à l'entrée en vigueur, le 15 juillet, de l'accord commercial entre le Royaume-Uni et l'Inde, qui a ramené le droit de douane indien sur le whisky britannique de 150 % à 75 %, selon le ministère britannique du Commerce. Cela représente une baisse de 75 points de pourcentage, soit une réduction relative de 50 %. Dans le cadre de cet accord, le droit doit encore reculer à 40 % au cours des 10 prochaines années.

La baisse du tarif est importante pour le marché indien car le Scotch importé a longtemps été pénalisé par un net désavantage de prix face au whisky produit localement. Avant même l'ajout des marges de détail et des taxes d'État, l'ancien droit d'importation augmentait fortement le coût rendu des marques britanniques. Depuis des mois, des dirigeants du secteur et des analystes affirment que l'accord pourrait élargir l'accès aux spiritueux importés en Inde, mais jusqu'à présent, les preuves au niveau des consommateurs restaient limitées.

L'Inde est le premier marché mondial du whisky en volume, ce qui fait de toute évolution des prix du Scotch un sujet de près pour les producteurs, les distributeurs et les investisseurs. Un écart de prix plus réduit entre le Scotch importé et le whisky local pourrait aider les marques internationales à conquérir de nouveaux consommateurs, en particulier sur les marchés urbains où les segments premium et semi-premium se

développent. Pour des groupes mondiaux comme Diageo et Pernod Ricard, même de modestes baisses de prix peuvent avoir un effet significatif sur un marché de la taille de l'Inde.

Dans le même temps, ces premières baisses ne doivent pas être considérées comme une référence nationale. L'Inde ne dispose pas d'un prix de détail unique à l'échelle du pays pour le whisky. La tarification de l'alcool est définie État par État à travers les droits d'accise, les prélèvements locaux, les frais d'enregistrement, les validations d'étiquettes, les coûts de distribution et les marges de détail. En raison de ce système, la même bouteille peut afficher des prix différents d'un État à l'autre, et les changements de droits à l'importation ne se répercutent ni de manière uniforme ni immédiate.

La baisse de 10 % à 15 % rapportée est donc importante, mais reste incomplète comme mesure du marché dans son ensemble. Ce chiffre provient d'une source secondaire et ne correspond pas à une moyenne nationale pondérée. Aucun relevé officiel des prix de détail du Scotch à l'échelle de l'Inde n'a été publié en même temps que l'article, et il n'existe pas encore de données post-accord sur les volumes de vente, la croissance du chiffre d'affaires ou les parts de marché qui permettraient de mesurer la réaction des consommateurs.

La structure du marché indien de l'alcool signifie aussi que les entreprises peuvent choisir de ne répercuter qu'une partie de l'avantage tarifaire. Importateurs et propriétaires de marques peuvent utiliser la baisse des droits de plusieurs façons : réduire les prix en rayon pour stimuler les volumes, protéger leurs marges dans les États à forte fiscalité, financer des actions promotionnelles ou orienter leur gamme vers des références plus haut de gamme. Les gouvernements des États peuvent également influer sur le résultat final par leur politique fiscale locale ou par des retards administratifs. Dans certains cas, les anciens stocks entrés sur le marché avant la baisse des droits peuvent encore être vendus aux anciens prix avant que les nouveaux arrivages n'apparaissent à des niveaux plus bas.

Pour les producteurs de Scotch, l’Inde est depuis longtemps considérée comme l’un des marchés de croissance les plus prometteurs, mais aussi l’un des plus difficiles à pénétrer à grande échelle en raison des droits de douane et de la réglementation. La réduction à 75 % ne supprime pas ces obstacles, mais elle modifie sensiblement l’économie de la vente de whisky importé dans le pays. Une nouvelle trajectoire vers 40 % au cours de la prochaine décennie donne aux fournisseurs internationaux davantage de marge pour planifier leurs stratégies de prix, de marketing et de distribution avec une plus grande visibilité.

La suite dépendra de l’ampleur de la diffusion des baisses de prix actuelles et de la réaction des consommateurs en nombre suffisant pour modifier les habitudes d’achat. L’évolution des prix de détail dans davantage d’États sera suivie de près au cours des prochains mois, en particulier sur les grands marchés de consommation où le Scotch s’est traditionnellement cantonné aux consommateurs les plus aisés. Pour l’heure, les réductions enregistrées au Maharashtra, au Rajasthan, à Goa et dans l’Uttar Pradesh constituent le signe le plus clair à ce jour que l’accord commercial commence à influer sur ce que paient les consommateurs indiens pour le whisky britannique importé.