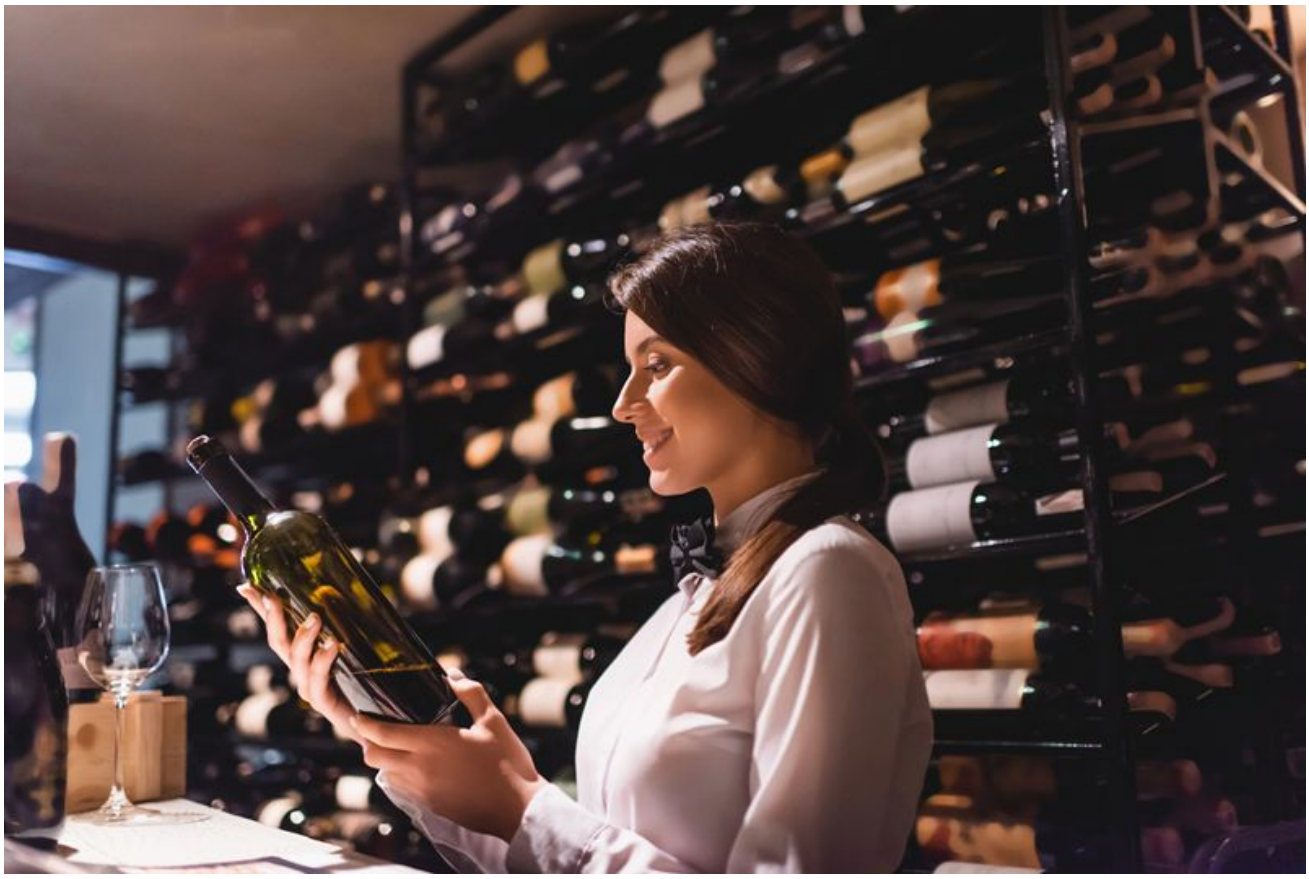
vinetur

L’Australie met 10 millions de dollars australiens à disposition pour les subventions aux ventes au caveau

Le programme, à sa huitième édition, verse 29 % des ventes intérieures éligibles, avec une réduction des subventions si les demandes dépassent le budget annuel.

lundi 5 octobre 2026



L’Australie met cette année 10 millions de dollars australiens à disposition sous forme de subventions directement liées aux ventes réalisées au caveau sur le marché intérieur. Dans le cadre de la dernière édition du programme Wine Tourism and Cellar Door Grants, les producteurs de vin et de cidre éligibles peuvent percevoir jusqu’à 100 000 dollars australiens chacun.

La campagne en cours, administrée par Wine Australia, a ouvert le 24 août et se clôturera le 23 octobre à 17 h, heure ACDT. Il ne s’agit pas d’un nouvel appel à candidatures annoncé aujourd’hui, mais de la huitième édition du programme, qui porte sur l’exercice financier australien 2025-2026.

Selon les règles publiées par Wine Australia, les candidats éligibles peuvent recevoir une subvention équivalant à 29 % du prix de vente en gros théorique de leurs ventes éligibles au caveau sur le marché intérieur ouvrant droit au remboursement, hors GST. La subvention est plafonnée à 100 000 dollars australiens par producteur. Ce montant maximal n’est toutefois pas garanti. Wine Australia précise que l’enveloppe totale est limitée à 10 millions de dollars australiens pour l’année et que, si le montant des demandes approuvées dépasse cette somme, toutes les subventions seront réduites proportionnellement, selon le même taux pour chaque bénéficiaire.

Le dispositif lie le soutien public aux ventes directes réalisées dans un espace de vente physique d’un domaine viticole ou d’un producteur de cidre, plutôt qu’à des travaux d’investissement ou à la promotion touristique au sens large. Concrètement, l’aide bénéficie aux producteurs qui convertissent les visites de leurs établissements en ventes éligibles sur le marché intérieur. Cette approche confère un poids financier à l’œnotourisme en tant que canal de vente, alors que la filière viticole australienne continue de faire face à des conditions d’exportation difficiles et à des stocks élevés.

Les critères d’éligibilité sont stricts. Les candidats doivent être des producteurs de vin ou de cidre, être enregistrés à la GST et détenir un Australian Business Number en cours de validité. Ils doivent également avoir réalisé au moins 1,207 million de dollars australiens de ventes de vin ouvrant droit au remboursement en 2025-2026, hors GST. Enfin, ils doivent avoir effectué des ventes éligibles au caveau sur le marché intérieur qui ne soient pas celles prises en compte pour atteindre ce seuil de 1,207 million de

dollars australiens.

Wine Australia exige également que les candidats aient acquitté la Wine Equalisation Tax, ou WET, sur toutes les ventes éligibles déclarées dans leur demande. Ils doivent avoir détenu ou loué un espace de vente physique en Australie au cours de l'exercice financier 2025-2026, directement ou par l'intermédiaire d'une entité liée, et disposer d'une licence de vente d'alcool valable pendant cette période.

L'enveloppe de 10 millions de dollars australiens est partagée entre les producteurs de vin et de cidre, sans répartition préalable entre les deux catégories. La distribution finale dépendra donc du nombre et du montant des demandes retenues, et non d'une allocation fixe par catégorie.

La formule au cœur du programme repose sur le prix de vente en gros théorique des ventes éligibles, une notion fiscale utilisée dans le système australien de remboursement applicable au vin. Wine Australia indique que les candidats doivent comprendre ce calcul avant de déposer leur demande et fournir des pièces justificatives, notamment une déclaration solennelle, une preuve de propriété ou de location de l'espace de vente au caveau, ainsi que la preuve de validité d'une licence de vente d'alcool.

Le programme de subventions s'ajoute à une mesure fiscale distincte, devenue plus généreuse cette année. Depuis le 1er juillet, le plafond du remboursement de la Wine Equalisation Tax est passé de 350 000 à 400 000 dollars australiens. Cela représente 50 000 dollars australiens supplémentaires de bénéfice annuel potentiel pour les producteurs éligibles, soit une hausse de 14,3 %.

Ensemble, ces deux mesures montrent que Canberra recourt à la fois aux subventions et aux allègements fiscaux pour soutenir les producteurs qui vendent par l'intermédiaire de circuits locaux. Les subventions aux ventes au caveau s'adressent aux entreprises qui attirent des visiteurs dans les régions viticoles et convertissent ces visites en ventes éligibles. Le remboursement de la WET est, lui, un mécanisme fiscal plus large destiné aux producteurs éligibles.

Wine Australia présente l’objectif du programme comme le soutien aux producteurs de vin ou de cidre qui créent de la valeur en attirant des visiteurs dans les régions viticoles et, par là même, en encourageant l’œnotourisme. Cette formulation traduit un choix politique : considérer l’activité des espaces de vente au caveau comme autre chose qu’une simple activité commerciale. Elle est également envisagée comme une composante de l’économie touristique des régions viticoles, où les salles de dégustation contribuent souvent aux dépenses d’hébergement, de restauration, de transport local et d’autres services touristiques.

Pour les producteurs, la question immédiate est de savoir si leurs ventes et leurs documents répondent aux seuils et aux exigences du programme avant la date limite du 23 octobre. Le seuil est suffisamment élevé pour exclure les petits opérateurs dont les ventes taxables sont insuffisantes, même s’ils accueillent de nombreux touristes. Pour les entreprises éligibles de plus grande taille, la principale incertitude concerne le montant final de la subvention si la demande fait dépasser aux demandes approuvées le plafond de 10 millions de dollars australiens.

Ce risque est important, car le taux affiché de 29 % ne s’applique que si le montant total des subventions éligibles reste dans les limites du budget annuel. Si les demandes dépassent le plafond, le taux de versement effectif diminue pour tous les bénéficiaires. Dans ce cas, la subvention finale d’un producteur sera inférieure au montant résultant de la formule standard.

La structure du dispositif signifie également qu’il récompense les résultats passés plutôt que les activités futures annoncées. Les candidats sont évalués sur la base des ventes réalisées au cours de l’exercice financier 2025-2026, et les sommes sont liées à des transactions documentées effectuées au caveau sur le marché intérieur et conformes aux règles de remboursement. Pour le gouvernement, cela réduit la marge d’appréciation et lie le soutien à une activité commerciale vérifiée. Pour les producteurs, les ventes au caveau deviennent un moyen direct d’accéder à des fonds publics, à condition de respecter les seuils fiscaux, de vente et de licence.

Cette dernière édition intervient alors que les producteurs de vin australiens continuent de chercher des sources de revenus stables sur le marché intérieur, tandis que les marchés d’exportation restent irréguliers. Dans ce contexte, les espaces de vente au

caveau sont à la fois des atouts touristiques et l’un des canaux les plus évidents pour réaliser des ventes directes à plus forte marge. Le programme traduit cette réalité en liant le soutien public à ces ventes plutôt qu’à des arguments généraux de marketing ou à des projets d’infrastructure.