vinetur

L’American Whiskey Association exhorte les États-Unis à contester les obstacles dans 17 marchés d’exportation

Dans sa contribution au rapport 2027 sur les obstacles au commerce, l’association estime que droits de douane et règles de marché menacent 1,3 milliard de dollars d’exportations

mercredi 11 novembre 2026



Mardi 10 novembre, l’American Whiskey Association a demandé au Bureau du représentant des États-Unis pour le commerce de faire pression sur les gouvernements étrangers afin qu’ils suppriment les droits de douane et autres obstacles qui, selon elle,

limitent les ventes de whiskey américain sur 17 marchés étrangers.

Cette contribution a été soumise dans le cadre du Rapport national d'estimation des obstacles au commerce extérieur 2027, un examen annuel mené par le gouvernement américain qui recense les politiques étrangères considérées comme des freins aux exportations américaines. L'association souhaite que les responsables fédéraux du commerce ciblent les droits de douane, les restrictions d'accès aux marchés et les règles réglementaires qui touchent le bourbon, le Tennessee whiskey, le rye whiskey américain et le single malt américain.

Cette demande intervient alors que les distillateurs américains continuent de réclamer des conditions d'exportation plus prévisibles, après plusieurs années de différends tarifaires et de changements dans les règles commerciales. Selon le Distilled Spirits Council of the United States, le whiskey américain représentait 54 % de la valeur totale des exportations américaines de spiritueux en 2024 et a généré environ 1,3 milliard de dollars de recettes à l'exportation. L'enjeu est donc important non seulement pour les producteurs de whiskey, mais aussi pour l'ensemble du secteur des boissons : les conditions commerciales applicables à une grande catégorie d'exportation peuvent influer sur les prix, la distribution et les décisions d'investissement dans le secteur des spiritueux, ainsi que sur l'évaluation des risques liés aux marchés étrangers par les autres producteurs d'alcool.

Dans des commentaires cités par Beverage Information Group, l'association a indiqué vouloir préserver un accès en franchise de droits de douane à l'Union européenne et au Royaume-Uni, ainsi qu'être protégée contre les mesures commerciales de rétorsion. Elle a également évoqué les restrictions en matière de publicité et de marketing, les politiques de droits d'accise et d'autres règles qui, selon elle, affectent la concurrence sur ces marchés.

En Inde, l'organisation a demandé une réduction des droits de douane et un accès élargi pour le whiskey américain, y compris sous forme de livraisons en vrac. Elle a également fait part de ses préoccupations concernant l'incertitude réglementaire et ce qu'elle qualifie de traitement discriminatoire. L'Inde est depuis longtemps un marché prioritaire pour les producteurs mondiaux de spiritueux en raison de sa taille et de son

potentiel de croissance, mais elle figure aussi parmi les principaux marchés les plus difficiles d'accès pour les alcools importés, en raison des droits de douane et de la complexité des règles fédérales et des États.

Au Canada, l'association a déclaré que les spiritueux américains devaient retrouver l'accès aux réseaux de vente au détail provinciaux, où certains produits américains sont soumis à des restrictions. Le contrôle provincial des ventes d'alcool a souvent fait du Canada un sujet récurrent de différend commercial pour les entreprises américaines du secteur des boissons, qui estiment que les règles d'accès peuvent fortement varier d'une province à l'autre et influer sur la présence en rayon, le référencement et la capacité à concurrencer les produits nationaux.

La contribution portait également sur des marchés d'Asie et d'Amérique latine, où l'association estime que les catégories de whiskey américain doivent bénéficier d'une meilleure reconnaissance et d'une protection renforcée. Elle a demandé des changements concernant l'étiquetage, la certification, les formalités douanières et d'autres exigences réglementaires qui, selon elle, augmentent les coûts ou retardent les expéditions. L'organisation a également appelé à davantage de transparence et de cohérence dans la rédaction et l'application des règles commerciales.

Dans un communiqué, Michael Bilello, président-directeur général de l'association, a déclaré que les producteurs de whiskey américain avaient besoin d'un « accès aux marchés équitable et prévisible » pour être compétitifs à l'international. Il a ajouté que les obstacles aux exportations ne s'arrêtaient pas aux portes des distilleries et touchaient une chaîne d'approvisionnement américaine plus large, qui comprend les producteurs de céréales, les fabricants de fûts, les industriels et les prestataires logistiques.

L'association a indiqué qu'elle coordonnait ses travaux sur les questions commerciales avec d'autres organisations professionnelles, dont le Distilled Spirits Council of the United States et l'American Distilled Spirits Alliance. Sa contribution s'inscrit dans un effort plus large du secteur visant à placer les obstacles au commerce, les normes applicables aux produits et les règles d'accès aux marchés au cœur des négociations américaines avec les principaux marchés d'importation, alors que les distillateurs recherchent des relais de croissance à l'exportation au-delà du marché intérieur.