vinetur

L’American Whiskey Association demande aux États-Unis de lever les obstacles commerciaux sur 17 marchés d’exportation

Dans ses observations pour le rapport 2027 National Trade Estimate, l’organisation pointe les droits de douane en Inde, les restrictions au détail au Canada et les règles qui alourdissent les coûts

mercredi 11 novembre 2026



Mardi 10 novembre, l’American Whiskey Association a demandé au Bureau du représentant américain au Commerce de faire pression en faveur de la suppression des obstacles commerciaux sur 17 marchés étrangers. Selon elle, les droits de douane, les restrictions à la vente au détail et les règles réglementaires limitent les exportations de bourbon, de Tennessee whiskey, de whiskey de seigle américain et de single malt américain.

Cette demande figure dans des observations officielles soumises dans le cadre du rapport 2027 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, l’examen annuel du gouvernement américain qui recense les obstacles rencontrés par les exportateurs du pays à l’étranger. Il s’agit d’une demande politique émanant d’une organisation professionnelle, et non d’un nouvel accord commercial ni d’une modification approuvée des règles commerciales américaines.

L’association a indiqué que sa contribution portait sur un large éventail d’obstacles commerciaux et réglementaires qui, selon elle, compliquent la concurrence des producteurs américains de whiskey à l’étranger. Elle n’a pas publié d’estimation globale des pertes liées à ces obstacles ni fourni de chiffre antérieur comparable qui permettrait de déterminer si le nombre de marchés cités a augmenté.

L’organisation basée à Washington a indiqué que ses principales priorités étaient la baisse des droits de douane en Inde, notamment sur les expéditions en vrac, ainsi que le rétablissement de l’accès aux marchés de vente au détail des provinces canadiennes où les spiritueux américains restent soumis à des restrictions. Elle a également appelé à préserver des échanges en franchise de droits avec l’Union européenne et le Royaume-Uni, et à agir contre ce qu’elle décrit comme des règles restrictives en matière de commercialisation, des mesures discriminatoires en matière de droits d’accise et d’autres politiques susceptibles d’affecter les ventes.

Sur les marchés d’Asie et d’Amérique latine, les producteurs doivent également composer, selon l’association, avec des exigences en matière d’étiquetage, de certification, de douane et d’autres règles qui peuvent retarder les expéditions ou alourdir les coûts. Elle a exhorté le gouvernement américain à rechercher ce qu’elle qualifie d’accès équitable, réciproque et prévisible aux marchés, et à défendre des

règles transparentes et appliquées de manière cohérente.

Le Bureau du représentant américain au Commerce, qui relève du Bureau exécutif du président, s'appuie sur les contributions des entreprises et des organisations professionnelles pour préparer son rapport annuel. Ces observations peuvent contribuer à orienter de futures négociations ou mesures d'application, mais ne déclenchent pas à elles seules de changements de politique.

L'association représente des producteurs de whiskey et des entreprises de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement dans les 50 États. Dans sa déclaration, elle a fait valoir que l'accès aux marchés d'exportation est important au-delà des seules distilleries, car la production de whiskey soutient les agriculteurs, les fabricants de fûts, les industriels et les transporteurs de marchandises.

Le whiskey américain représente une part importante des exportations de spiritueux des États-Unis. Citant des données du Distilled Spirits Council of the United States, l'association a indiqué qu'il comptait pour 54 % de la valeur totale des exportations américaines de spiritueux en 2024, avec environ 1,3 milliard de dollars de recettes à l'exportation.

Dans sa déclaration, Michael Bilello, président-directeur général de l'association, a déclaré que les producteurs américains de whiskey avaient besoin d'un accès prévisible aux marchés étrangers pour être compétitifs. Il a précisé que l'organisation souhaitait que l'administration continue à supprimer les droits de douane et les autres mesures qui, selon elle, désavantagent les producteurs américains.

Le document met particulièrement l'accent sur l'Inde, l'un des plus grands marchés mondiaux des boissons alcoolisées, où les distillateurs américains ont longtemps estimé qu'il était difficile d'entrer dans des conditions compétitives. L'association a indiqué que les États-Unis devraient rechercher des « réductions significatives des droits de douane » et un accès commercialement viable pour le whiskey américain, y compris sous forme d'expéditions en vrac plutôt que de produits uniquement embouteillés. Elle a également indiqué que les producteurs étaient confrontés à une incertitude réglementaire et à un traitement favorable à d'autres fournisseurs.

Le Canada a été désigné comme une autre priorité en raison des restrictions imposées par certains systèmes provinciaux de vente au détail. Selon l'association, ces restrictions touchent un marché qui a historiquement compté pour les exportations américaines de spiritueux. Les provinces canadiennes contrôlent une grande partie de la vente et de la distribution d'alcool, et l'accès au marché peut varier d'une juridiction à l'autre.

Pour l'Europe, le message de l'organisation visait moins à ouvrir un nouveau marché qu'à préserver l'accès actuel et à éviter la reprise de différends commerciaux. Le whiskey américain a déjà été pris dans des conflits de représailles tarifaires liés à des désaccords plus larges entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux. L'association a déclaré que les États-Unis devraient protéger l'accès en franchise de droits et prévenir l'adoption de nouvelles mesures de représailles dans l'Union européenne et au Royaume-Uni.

Le document demande également au gouvernement américain d'élargir la reconnaissance et la protection des produits distinctifs du whiskey américain. Cela peut passer par des démarches visant à préserver les définitions des produits sur les marchés étrangers et à veiller à ce que des appellations comme bourbon ou Tennessee whiskey soient traitées conformément aux normes américaines et aux engagements commerciaux des États-Unis.

L'association a indiqué qu'elle coordonnait ses démarches avec d'autres organisations professionnelles, notamment le Distilled Spirits Council of the United States et l'American Distilled Spirits Alliance, ainsi qu'avec des entreprises membres et des partenaires internationaux. Cette coordination laisse penser que la filière cherche à présenter un front plus uni pendant que l'administration examine les plaintes relatives au commerce extérieur et définit les priorités du rapport 2027.

Cette contribution intervient alors que les producteurs américains de spiritueux continuent de chercher des relais de croissance à l'étranger, tout en étant confrontés à des règles variables d'un pays à l'autre. Certains obstacles concernent les droits à l'importation ; d'autres portent sur l'étiquetage, l'homologation, la distribution ou la commercialisation des produits après leur entrée dans le pays. Les organisations

professionnelles font souvent valoir que ces règles appliquées au-delà des frontières peuvent être aussi restrictives que les droits de douane, car elles augmentent les coûts ou limitent la place en rayon.

Pour l’heure, le document de l’association indique principalement les mesures que la filière du whiskey américain souhaite voir défendues par le gouvernement des États-Unis lors des prochaines discussions commerciales. La suite — négociations, mesures d’application ou accords ouvrant les marchés — dépendra des décisions de l’administration et des gouvernements étrangers cités dans les observations.