vinetur

# L’Inde ramène les droits de douane sur les vins néo-zélandais de 150 % à 50 % dans le cadre d’un nouvel accord commercial

La baisse des droits de douane sur 10 ans pourrait ouvrir un marché plus vaste aux producteurs, dont les exportations de vin vers l’Inde restent inférieures à 500 000 $ par an

jeudi 12 novembre 2026



Les producteurs de vin néo-zélandais bénéficient d'un meilleur accès au marché indien depuis l'entrée en vigueur, le 20 octobre, de l'accord de libre-échange entre l'Inde et la Nouvelle-Zélande. Celui-ci amorce une baisse des droits de douane sur 10 ans, qui avaient longtemps freiné les ventes sur ce marché.

Aux termes de l'accord, les droits de douane sur les vins néo-zélandais concernés passeront de 150 % à 50 % ou 25 %, selon la valeur du vin, indique New Zealand Winegrowers, l'organisation professionnelle du secteur. L'accord prévoit également une clause de la nation la plus favorisée pour le vin : si l'Inde accorde à un autre pays des conditions tarifaires plus avantageuses sur le vin dans le cadre d'un futur accord commercial, les vins néo-zélandais concernés bénéficieront automatiquement du même traitement.

Cette évolution compte au-delà des ventes actuelles de la Nouvelle-Zélande en Inde, qui restent modestes. New Zealand Winegrowers indique que le pays tire moins de 500 000 $ par an de ses exportations de vin vers l'Inde et que celles-ci ont progressé de 48 % sur un an, pour atteindre un peu moins de 438 000 $. Malgré ces faibles montants, la baisse progressive des droits de douane pourrait modifier peu à peu la concurrence entre les pays fournisseurs de vin en Inde et offrir aux exportateurs néo-zélandais une nouvelle possibilité de diversification, alors que le secteur s'adapte à un resserrement de l'offre nationale et à une conjoncture mondiale inégale.

Anishka Jelicich, directrice générale de New Zealand Winegrowers, a déclaré que la rapidité de la ratification avait déjà procuré un avantage au pays, en lui permettant d'obtenir les conditions préférentielles négociées dans le cadre de l'accord distinct entre l'Union européenne et l'Inde. Selon elle, ces réductions tarifaires sont plus importantes que celles dont la Nouvelle-Zélande aurait bénéficié si l'accord avec l'UE était entré en vigueur en premier.

L'accord ne se limite pas aux droits de douane. Une annexe consacrée au vin et aux spiritueux prévoit la création d'un groupe de travail sur les questions techniques, l'étiquetage et la certification, autant de domaines qui conditionnent souvent la facilité avec laquelle les producteurs peuvent accéder à des marchés réglementés et s'y développer. Pour les entreprises de boissons, ces règles peuvent compter autant que

les réductions tarifaires annoncées, car elles influent sur l'homologation des produits, les coûts de mise en conformité et la rapidité de la distribution.

L'Inde reste un marché modeste pour le vin importé, mais sa taille et sa croissance suscitent l'intérêt des exportateurs. Selon New Zealand Winegrowers, la consommation de vin en Inde est concentrée à Mumbai, Delhi et Bengaluru. Ces trois villes représentent environ la moitié de la consommation de vin du pays et comptent près de 70 millions d'habitants. Dans le Maharashtra, l'État où se trouve Mumbai, les ventes de vin ont atteint un record de 13 millions de litres au cours de l'année écoulée jusqu'en mars 2026. Les importations de vin de l'Inde ont également progressé de 14 % en volume en 2025, selon l'organisation professionnelle.

Les producteurs néo-zélandais s'intéressent aussi à la composition de la demande. Le vin rouge représente une part significative du marché indien du vin importé, une tendance qui, selon New Zealand Winegrowers, pourrait ouvrir des débouchés à des vins autres que le Sauvignon Blanc, le cépage le plus étroitement associé à la Nouvelle-Zélande à l'étranger.

Des dirigeants du secteur ont toutefois prévenu que la baisse des droits de douane ne suffirait pas à garantir le succès. Sonal C Holland, seule Master of Wine d'Inde, a déclaré au Wine Business Forum de New Zealand Winegrowers, à Wellington, que l'accord commercial levait un obstacle majeur, mais qu'une croissance durable en Inde nécessiterait de la patience, des investissements continus et des relations solides sur place. Jelicich a indiqué que l'organisation entendait aider ses membres à évaluer le marché grâce à des informations concrètes, à des contacts avec les parties prenantes et à des occasions de développer leurs marques sur le terrain.

Dans le cadre de cette démarche, New Zealand Winegrowers et New Zealand Trade and Enterprise emmèneront une délégation de 20 entreprises au salon professionnel ProWine Mumbai, en novembre.

Cette ouverture du marché indien intervient alors que le secteur vitivinicole néo-zélandais cherche à rééquilibrer l'offre et la demande. Dans son rapport annuel 2026, publié en septembre, New Zealand Winegrowers indique que les exportations de vin ont atteint 2,108 milliards de dollars au cours des 12 mois clos en juin 2026, pour un

volume de 306,2 millions de litres. Les ventes totales ont progressé de 8 %, portées par les exportations, faisant de cette période close en juin le deuxième meilleur résultat jamais enregistré par le secteur.

Dans le même temps, la récolte 2026 a été moins abondante. Le millésime 2026 a totalisé environ 440 000 tonnes, soit une baisse de 15 % par rapport à l'année précédente. New Zealand Winegrowers indique que cette récolte réduite a rapproché la production de la demande actuelle du marché, après une période difficile pour le commerce mondial du vin.

Fabian Yukich, président de New Zealand Winegrowers, a déclaré que l'année avait été difficile pour l'ensemble du secteur vitivinicole mondial, mais que les producteurs néo-zélandais avaient fait preuve de résilience et procédaient à des ajustements. Jelicich, devenue directrice générale en juillet, a indiqué que la stratégie actualisée de l'organisation visait à fournir aux viticulteurs et aux domaines de meilleures informations, un accompagnement dans leurs démarches et un soutien concret pour les aider à prendre leurs décisions en matière de marchés, de production et d'investissement.

Pour les exportateurs, l'Inde reste une destination modeste. Mais la baisse des droits de douane, l'accès automatique à toute condition plus avantageuse qui serait ultérieurement accordée à des fournisseurs concurrents et la mise en place d'un cadre pour traiter les obstacles techniques offrent aux entreprises vitivinicoles néo-zélandaises une voie d'accès plus claire à l'un des plus grands marchés de consommation du monde, même si le développement de ventes significatives devrait prendre des années.