vinetur

Les États-Unis retirent à l’Afrique du Sud les avantages de l’AGOA, faisant grimper les droits de douane dès janvier 2027

Les producteurs de vin et les autres exportateurs agricoles doivent désormais faire face à une concurrence accrue sur les prix sur le marché américain

lundi 16 novembre 2026



Les exportateurs sud-africains vers les États-Unis sont confrontés à une hausse des droits de douane après le retrait, le 2 novembre, des préférences commerciales accordées au pays dans le cadre de l'African Growth and Opportunity Act (AGOA). La mesure doit entrer en vigueur en janvier 2027.

FreshFruitPortal a rapporté lundi 16 novembre que la fin des avantages de l'AGOA devrait renchérir les expéditions sud-africaines vers les États-Unis et exposer les exportateurs à une concurrence plus forte sur ce marché. Selon le média, la mesure touchera plusieurs catégories d'exportateurs, dont le secteur viticole.

L'AGOA est un programme commercial américain qui accorde aux pays d'Afrique subsaharienne éligibles un accès en franchise de droits ou à droits réduits pour de nombreux produits. À la fin de ces avantages, les marchandises qui entraient sur le marché américain à des conditions préférentielles sont généralement soumises au régime tarifaire standard. Cela peut augmenter le coût rendu pour les importateurs américains, réduire les marges des exportateurs ou contraindre les deux parties à renégocier les prix.

Pour les entreprises sud-africaines, le principal risque est une perte de compétitivité-prix. Les exportateurs qui s'appuyaient sur l'AGOA pour proposer des prix plus bas pourraient devoir désormais se passer de cet avantage et affronter des fournisseurs de pays qui ne sont pas touchés par ce changement ou qui disposent déjà de positions plus solides auprès des acheteurs américains. Sur les marchés où les détaillants et les distributeurs travaillent avec des fourchettes de prix serrées, même une hausse relativement faible des droits peut peser sur les décisions d'achat.

La pression pourrait être particulièrement forte pour le secteur des boissons. Les producteurs de vin sud-africains vendent sur un marché américain où importateurs, grossistes et détaillants comparent attentivement les bouteilles en fonction de leur coût rendu, de leur catégorie de prix et de leur rotation. Si les droits de douane font grimper les prix, les producteurs pourraient devoir absorber une partie du surcoût pour conserver leur place en rayon, au risque de céder du terrain aux vins d'autres pays exportateurs. Cette évolution pourrait aussi renforcer la nécessité, pour les entreprises sud-africaines du secteur des boissons, de diversifier leurs marchés à l'export plutôt

que de dépendre excessivement des États-Unis.

Les exportateurs agricoles d’autres secteurs rencontrent un problème similaire. Les produits frais et autres denrées alimentaires sont souvent en concurrence sur des marges étroites, et une modification du régime tarifaire peut rapidement changer la rentabilité d’une vente. Les importateurs pourraient se tourner vers d’autres fournisseurs si un produit devient plus cher à la frontière, notamment lorsque les coûts de fret, les taux de change et les frais de stockage sont déjà volatils.

Le calendrier ajoute à la difficulté. Une entrée en vigueur en janvier 2027 laisse aux exportateurs un peu de temps pour se préparer, mais la planification commerciale s’effectue souvent plusieurs mois à l’avance. Producteurs, exportateurs, importateurs et distributeurs arrêtent généralement leurs contrats, leurs calendriers d’expédition et leurs opérations promotionnelles bien avant la mise en circulation des produits. Les entreprises qui s’attendaient à ce que les préférences de l’AGOA soient maintenues devront désormais réévaluer leur exposition au marché américain et décider si elles augmentent leurs prix, réduisent leurs marges ou réorientent leurs volumes vers d’autres destinations.

L’ampleur des conséquences dépendra du classement de chaque produit au regard des règles tarifaires américaines et de la sensibilité des acheteurs aux hausses de prix. Certains exportateurs pourront compenser une partie du changement grâce à la force de leur marque, à des relations de longue date ou à un positionnement haut de gamme. D’autres, en particulier ceux qui évoluent dans des catégories très concurrentielles, pourraient avoir plus de mal à absorber la perte de l’accès préférentiel.

Cette évolution revêt également une importance politique plus large. L’AGOA sert depuis longtemps à soutenir la croissance des exportations des économies africaines éligibles en améliorant leur accès au marché américain. La suppression de ces préférences peut avoir des conséquences qui vont au-delà des droits de douane. Elle peut influer sur les décisions d’investissement, la planification de la production et la manière dont les entreprises organisent leurs activités à l’export au cours des prochaines campagnes.

À l’approche de l’échéance de janvier 2027, les exportateurs sud-africains devraient consacrer les prochaines semaines à recalculer leurs coûts et à échanger avec leurs clients américains sur la prise en charge des droits supplémentaires une fois le nouveau régime tarifaire entré en vigueur.