vinetur

Le Brésil fixe à 4,2 % la taxe sélective sur la bière pour 2027

Cette taxe remplace l’impôt actuel sur les produits industrialisés ; son effet sur les prix en rayon dépendra de la nouvelle assiette fiscale

mercredi 18 novembre 2026



Le Brésil a fixé à titre provisoire un taux de taxe sélective de 4,2 % sur la bière de malt à compter du 2 février 2027. Cette nouvelle taxe vise à décourager la consommation de produits considérés comme nocifs pour la santé ou l’environnement.

Le taux a été fixé par la mesure provisoire n° 1.399/2026, publiée le 4 novembre, dans le cadre de la vaste réforme fiscale engagée par le Brésil. La taxe sélective, couramment appelée « taxe péché » dans le pays, remplacera l'impôt actuel sur les produits industrialisés (IPI) pour les marchandises concernées. Pour la bière, le nouveau taux de 4,2 % est à comparer au taux d'IPI actuel de 3,9 %.

Ce changement fait partie de plusieurs taux provisoires fixés pour 2027 sur l'alcool, le tabac et certaines boissons sucrées. Les vins courants et les autres boissons fermentées passeront de 6,5 % à 8 %. Le vermouth sera taxé à 12 %. Le porto, le madère et le xérès seront soumis à un taux de 16 %. La cachaça et les eaux-de-vie de canne à sucre seront taxées à 20 %, tandis que les autres boissons distillées seront soumises à un taux de 24 %, contre un taux d'IPI actuel de 19,5 % pour cette catégorie. Certaines boissons gazeuses et autres boissons sucrées seront taxées à 2,6 %.

Les spécialistes du droit et du secteur soulignent que ces pourcentages ne doivent pas être interprétés comme des hausses directes des prix de vente au détail. La taxe sélective remplace un impôt existant, et l'assiette fiscale varie selon les produits. Camila Tapias, associée fondatrice du cabinet Utumi Advogados, a déclaré à Forbes Brasil que la proposition du gouvernement pour 2027 vise à préserver globalement, en moyenne, un niveau de prélèvements proche de l'actuel, plutôt qu'à appliquer une hausse uniforme à tous les produits ou fabricants.

Un taux de 4,2 % sur la bière ne se traduira donc pas automatiquement par une hausse de 4,2 % à la caisse. Selon Camila Tapias, l'effet sur les prix finaux dépendra du calcul de l'assiette imposable, de la manière dont la charge antérieure liée à l'IPI sera supprimée et du traitement réservé à chaque producteur dans le cadre des nouvelles règles. Dans certains cas, les changements d'assiette ou le traitement de certains fabricants pourraient néanmoins entraîner des coûts supplémentaires, qui seraient ensuite répercutés sur les consommateurs.

La réforme fiscale brésilienne a été approuvée en décembre 2023 par l'amendement constitutionnel 132. Elle remplacera cinq impôts — l'IPI, le PIS, le Cofins, l'ICMS et l'ISS — par deux principales taxes sur la consommation : la CBS, au niveau fédéral, et l'IBS, au niveau des États et des municipalités. La taxe sélective s'ajoute à cette refonte,

avec un objectif différent. Au lieu de taxer la consommation de manière générale, elle doit décourager les produits et activités considérés comme nuisibles à la santé publique ou à l'environnement.

Pour le secteur des boissons, la mesure compte au-delà du taux affiché pour la bière. Elle modifie la structure de la fiscalité sur l'alcool, change le traitement réservé aux petits producteurs et pourrait redessiner les marges et la concurrence sur le marché brassicole brésilien. Les entreprises bénéficiant d'une large distribution, d'une trésorerie plus solide et d'une plus grande latitude en matière de prix pourraient être mieux placées pour absorber les coûts supplémentaires ou les répercuter que les petits brasseurs aux marges plus serrées.

Camila Tapias a indiqué que la loi permet de calculer une partie de la taxe sur les boissons alcoolisées en fonction de leur teneur en alcool, mais que cette composante a été fixée à zéro pour 2027. La première année, la taxe dépendra principalement de la catégorie et de la valeur du produit. Cela limite une source potentielle de pression immédiate sur les produits fortement alcoolisés, au moins pendant la période de transition.

Le traitement réservé aux petits brasseurs devrait également être suivi de près. Selon Camila Tapias, les brasseries artisanales ne bénéficieront pas d'un allègement fiscal au seul motif qu'elles se présentent comme artisanales. Toute réduction dépendra du respect des critères légaux par le producteur, notamment de seuils liés au volume annuel d'alcool fourni. Lorsque ces conditions sont remplies, la réduction peut atteindre 40 %. Cela pourrait devenir un enjeu important pour les petits brasseurs qui cherchent à préserver leurs marges face à des concurrents plus grands.

Le secteur brésilien des bars et restaurants ne s'attend pas à ce que l'entrée en vigueur de la mesure en 2027 déclenche, à elle seule, une vague immédiate de hausses de prix. Paulo Solmucci, président exécutif de l'Association brésilienne des bars et restaurants (Abrasel), a déclaré que les premières modalités envisagées par le gouvernement indiquent une charge fiscale proche des niveaux actuels. Il a toutefois ajouté que le secteur dispose de peu de marge pour absorber une hausse des coûts si les taux d'imposition augmentent par la suite ou si la mise en œuvre alourdit les

dépenses d’exploitation dans les faits.

Cet enjeu est important, car de nombreuses entreprises du secteur sont déjà en difficulté financière. Selon Paulo Solmucci, 60 % des entreprises ne dégagent aucun bénéfice et une sur cinq est déficitaire. Il a ajouté que les bars dont les ventes d’alcool représentent une part importante du chiffre d’affaires et les commerces de restauration rapide qui vendent des boissons gazeuses figurent parmi les entreprises les plus exposées à la nouvelle taxe sélective. Si les coûts effectifs augmentent au fil du temps, les exploitants pourraient devoir choisir entre relever les prix de leur carte et préserver leur fréquentation.

La situation des consommateurs est également fragile. Paulo Solmucci a indiqué que le revenu disponible pour la consommation est tombé à 21 %, son niveau le plus bas depuis 15 ans. Selon la carte des impayés de Serasa, 84,2 millions de Brésiliens avaient des dettes en retard en septembre, un record pour l’agence d’évaluation du crédit. Dans ce contexte, les dirigeants du secteur estiment qu’il sera difficile d’appliquer de véritables hausses de prix sans nuire à la demande.

Si les prix des boissons augmentent plus vite que l’inflation, les opérateurs s’attendent à ce que de nombreux consommateurs espacent leurs visites, dépensent moins à chaque passage ou optent pour des boissons moins chères. Pour la bière, cela pourrait accentuer l’écart entre les marques grand public, dont les acheteurs sont plus sensibles aux prix, et les marques haut de gamme, qui disposent généralement d’une plus grande marge pour relever leurs tarifs.

Fábio Murad, associé gérant de Wiser Avaliações, a déclaré à Forbes Brasil que la taxe sélective devrait surtout peser sur les marges opérationnelles et les volumes de vente du secteur des boissons. Selon lui, la charge supplémentaire en 2027 devrait rester limitée si le gouvernement maintient une transition proche du niveau de prélèvements actuel. À ses yeux, le risque est plus important à partir de 2028, si les taux définitifs augmentent sensiblement.

Fábio Murad a expliqué que les brasseurs seraient confrontés à un dilemme classique si la fiscalité effective augmentait : répercuter le coût et risquer de perdre des volumes, ou en absorber une partie et accepter une rentabilité plus faible. Selon lui, le scénario

le plus probable serait une répercussion partielle et progressive, associée à des efforts d'amélioration de la productivité et d'évolution du mix produit. La capacité à le faire variera selon les marques et la taille des entreprises. Les bières à bas prix sont plus exposées, car leurs acheteurs réagissent généralement vite, même à de faibles hausses, tandis que les marques haut de gamme disposent souvent d'un plus grand pouvoir de fixation des prix.

Les petites entreprises pourraient être plus vulnérables. Selon Fábio Murad, les sociétés aux marges plus faibles et aux portefeuilles moins diversifiés subiront probablement une pression accrue, tandis que les grands groupes de boissons profitent de leur taille, de leurs réseaux de distribution et de leur efficacité opérationnelle. Cette dynamique pourrait accentuer les écarts de compétitivité sur le marché de la bière, même si, sur le papier, la charge fiscale reste globalement stable en 2027.

La bière sans alcool pourrait compter parmi les produits gagnants. Camila Tapias a indiqué que la bière sans alcool correctement classée sous le code fiscal NCM 2202.91.00 ne figure pas sur la liste actuelle des produits soumis à la taxe sélective. Elle pourrait ainsi bénéficier d'un avantage concurrentiel par rapport à la bière traditionnelle, qui sera soumise au taux provisoire de 4,2 % en 2027. Cela ne signifie toutefois pas que les versions sans alcool seront automatiquement 4,2 % moins chères. Les prix finaux dépendront toujours des coûts de production, des autres taxes et de la stratégie des entreprises.

Selon Fábio Murad, la taxe pourrait renforcer la tendance déjà observée sur le marché en faveur de la modération, de la santé et du bien-être, si les boissons alcoolisées deviennent relativement plus chères. Abrasel se montre plus prudente. Paulo Solmucci a déclaré ne pas s'attendre à une migration massive des consommateurs vers les options sans alcool. Selon lui, face à la hausse des prix, les consommateurs opteront plus probablement pour des marques moins chères ou réduiront leur consommation plutôt que de changer de catégorie.

La taxe sélective s'applique également aux boissons sucrées d'une manière qui pourrait surprendre certains consommateurs. Camila Tapias a expliqué que la loi s'appuie sur le code fiscal NCM 2202.10.00, qui couvre les boissons gazeuses ainsi que

certaines eaux aromatisées ou sucrées. Comme cette classification englobe les boissons édulcorées avec des substances autres que le sucre, certaines boissons gazeuses sans sucre pourraient elles aussi être taxées à 2,6 %. Dans le même temps, certaines boissons énergisantes relevant d'un autre code ne figurent actuellement pas sur la liste, même si elles contiennent du sucre. Selon elle, cela soulève des questions sur la cohérence entre la conception de la taxe et les objectifs de santé qu'elle affiche.

Les cigarettes sont soumises au taux provisoire le plus élevé parmi les biens de consommation concernés par la mesure. Elles seront taxées à 66,7 %, auxquels s'ajouteront 3,50 R $ par paquet de 20, même si le pourcentage s'applique à une assiette correspondant à 15 % du prix de vente au détail affiché, et non au prix total. Les autres produits à fumer seront soumis à un taux de 37,5 %.

Les entreprises du tabac estiment que le principal risque ne concerne pas seulement les prix, mais aussi le marché illégal. Omar Teixeira, directeur des affaires institutionnelles et de la communication chez Japan Tobacco International au Brésil, a déclaré qu'il était encore impossible de mesurer l'impact financier définitif, car la mesure provisoire doit encore être examinée par le Congrès et pourrait être modifiée. Selon les données d'Ipsos-Ipec citées par l'entreprise, 30 % des cigarettes consommées au Brésil sont illicites. En 2019, cette proportion dépassait 50 %. Les organisations du secteur préviennent que si le prix des cigarettes légales augmente beaucoup plus vite que l'inflation, l'écart avec les produits de contrebande ou contrefaits pourrait se creuser.

Les analystes s'intéressent également aux effets possibles de la taxe sur les sociétés cotées. Fábio Murad a indiqué que la nouvelle taxe ajoute un facteur de risque réglementaire aux prévisions concernant des groupes de boissons comme Ambev, en particulier à partir de 2028. Il a relevé que l'activité bière d'Ambev au Brésil a enregistré une croissance de 4,8 % de son chiffre d'affaires net au troisième trimestre, tandis que l'EBITDA normalisé n'a progressé que de 1 % en données organiques, signe que la croissance du chiffre d'affaires dépasse déjà celle des bénéfices. Si les impôts effectifs augmentent sans pouvoir être compensés par des hausses de prix ou des gains d'efficacité, les investisseurs pourraient revoir à la baisse leurs prévisions d'EBITDA, de génération de trésorerie et de croissance future, ce qui pèserait sur la

valorisation.