vinetur

L’Inde réduira les droits de douane sur les vins néo-zélandais de 150 % à 25 % ou 50 % dans le cadre d’un accord commercial

Les baisses s’échelonneront sur dix ans et réduiront un obstacle majeur à l’accès des vins néo-zélandais au marché indien.

jeudi 19 novembre 2026



Les droits de douane sur les vins néo-zélandais importés en Inde passeront de 150 % à 25 % ou 50 % sur une période de dix ans, aux termes de l'accord de libre-échange entre l'Inde et la Nouvelle-Zélande, a déclaré mercredi 18 novembre à Mumbai Patrick John Rata, haut-commissaire de Nouvelle-Zélande en Inde.

Patrick John Rata s'exprimait en marge de ProWine Mumbai 2026. Il a indiqué que 20 entreprises néo-zélandaises étaient venues en Inde pour évaluer les perspectives commerciales et nouer des relations avec des importateurs, des détaillants, des grossistes et des acteurs du secteur de l'hôtellerie-restauration indiens. Selon lui, l'accord commercial rendra le marché indien plus attractif pour les entreprises néo-zélandaises en prévoyant des concessions tarifaires et en élargissant les débouchés commerciaux.

Selon Patrick John Rata, le vin suscite le plus grand intérêt immédiat chez bon nombre de ces entreprises. Il a précisé que le droit de douane actuel de 150 % sur les vins néo-zélandais entrant en Inde serait progressivement réduit sur dix ans, pour atteindre 25 % ou 50 %. Il n'a pas précisé quels produits relèveraient de chacun de ces taux finaux ni selon quel calendrier les réductions seraient appliquées au cours des dix années.

Si elle est mise en œuvre selon les modalités décrites par Patrick John Rata, cette mesure marquerait un changement important dans l'accès au marché indien pour les producteurs de vin néo-zélandais. Les droits à l'importation actuellement appliqués par l'Inde constituent un obstacle majeur en matière de coûts pour les vins étrangers. Une baisse des droits de douane pourrait offrir aux vins néo-zélandais davantage de possibilités d'élargir leur distribution et de jouer sur les prix. Pour le secteur des boissons, elle pourrait faciliter l'accès des vins néo-zélandais au marché indien et potentiellement modifier la concurrence entre fournisseurs étrangers, importateurs et distributeurs locaux desservant les restaurants, les hôtels et les circuits de vente au détail.

Patrick John Rata a indiqué que l'accord dépassait le seul secteur du vin et ouvrirait également des débouchés à l'exportation pour des produits néo-zélandais comme la viande ovine, les kiwis et le miel. Il a par ailleurs qualifié l'accord d'équilibré et ambitieux, ajoutant qu'il profiterait aussi aux exportateurs indiens vendant en

Nouvelle-Zélande.

Ses propos témoignent de la volonté des autorités et des entreprises néo-zélandaises de se positionner rapidement sur un marché qu'elles estiment doté d'un potentiel de croissance. Patrick John Rata a déclaré que le vin ne représentait encore qu'une faible part de la consommation totale d'alcool en Inde, mais a indiqué que la Nouvelle-Zélande souhaitait prendre part à toute croissance à long terme de la demande indienne, à mesure que les consommateurs se familiarisent avec cette catégorie.

Ces perspectives de croissance contribuent à expliquer la forte présence néo-zélandaise à ProWine Mumbai. Selon Patrick John Rata, les entreprises présentes ne faisaient pas que présenter leurs produits : elles cherchaient aussi à comprendre le fonctionnement du marché indien, notamment la manière de nouer des relations avec des partenaires commerciaux et de proposer leurs vins aux acheteurs tout au long de la chaîne de distribution.

Ces déclarations laissent également penser que l'accord commercial pourrait avoir des effets allant au-delà des volumes directement exportés. Un environnement tarifaire moins contraignant pourrait inciter les domaines néo-zélandais à investir davantage dans la construction de leurs marques, le marketing et l'élargissement de leur gamme en Inde, notamment sur les segments où les vins importés se disputent l'espace en rayon et leur présence sur les cartes des vins des restaurants et des hôtels. Toute évolution de ce type serait progressive, compte tenu de la période de transition de dix ans évoquée par Patrick John Rata et de la taille encore limitée du marché indien du vin par rapport à l'ensemble du secteur des boissons alcoolisées.

Patrick John Rata a présenté l'accord comme une ouverture commerciale plutôt que comme un avantage à sens unique. S'il a mis l'accent sur les possibilités offertes aux entreprises néo-zélandaises par la réduction des barrières, il a également souligné que les exportateurs indiens bénéficieraient de perspectives intéressantes dans le cadre du même accord, rappelant ainsi la nature bilatérale de cet accord commercial, qu'il a déclaré conclu.