

The importance of free trade agreements and non tariffs measures in a context of resurgent retaliatory trade measures against wine

Nans Brochart¹, Jacques-Olivier Pesme²

¹ FranceAgriMer

² Wine Origins Alliance

Abstract. Most of the issues surrounding trade in wine and spirits focus on the fight against non-tariff measures. The intensification of trade wars and political tensions over the last few years has led to the application of retaliatory trade measures against the wine and spirits sector, undermining the progress made in this area over the last few decades. Trump taxes in 2019, increased duties for Australian wines in China, or the new obligation introduced for Cognac imports into the Chinese market... the resurgence of customs tariffs and antidumping duties, even temporary, is having a major impact on trade, with consequent losses in export volumes and value. They can lead to the loss of major markets, and even destabilize sectors, notably through the consequences on operators' sales and profitability, grubbing-up policies, or even a reconsideration of export strategies... They can also encourage the emergence of new markets and the temporary redirection of trade efforts in their favor. Since the early 2000s, a number of countries have adopted policies favorable to wine trade, particularly non-producing countries that previously applied sometimes prohibitive tariffs. The proliferation of free-trade agreements has had a positive impact on the exporting countries that benefit from them. For importing countries, the reduction of tariffs on wines sometimes supports a specific economic development policy, such as tourism. Through various examples, the presentation will first review the context of trade liberalization and the importance of trade agreements that have facilitated the exchange of wines and spirits on international markets. It will then show the impact of retaliatory trade measures that have affected certain sectors in recent years.

1. Introduction

Les changements structurels du commerce international du vin au cours des dernières décennies ont transformé en profondeur la dynamique de ce secteur, longtemps étudié sous l'angle de la libéralisation des échanges et de l'évolution des accords commerciaux (1). Pourtant, alors que la littérature s'est principalement concentrée sur des analyses macroéconomiques et sur la nature des avantages comparatifs (2, 3, 4, 5), peu d'études se sont penchées sur l'impact concret des décisions politiques et des mesures tarifaires sur les opérations des acteurs du secteur, notamment sur la manière dont ces politiques influencent les stratégies d'exportation des producteurs, des noms de régions d'origine et des domaines viticoles.

Dans un contexte où la multiplication des guerres commerciales et des tensions géopolitiques redéfinit les règles du jeu, l'analyse des politiques commerciales rétorsives s'impose comme une nécessité pour comprendre les défis auxquels est confrontée la filière. En effet, si

l'ouverture des frontières par le biais d'accords bilatéraux a permis jusqu'à présent d'accroître les échanges et de favoriser le développement économique local, elle a également engendré, dans certaines situations, une résurgence des mesures tarifaires et des dispositifs antidumping susceptibles de fragiliser les volumes et la valeur des exportations. Cette ambivalence, (6, 7, 8), révèle l'urgence d'adopter une approche plus nuancée et empirique pour appréhender ces enjeux.

L'approche proposée dans cet article se distingue par l'intégration de données chiffrées provenant de pays dont les politiques commerciales illustrent avec force cette dynamique. En nous intéressant aux cas de la Corée du Sud puis des Émirats arabes unis et du Qatar, nous mettons en lumière les implications des politiques d'ouverture et de restriction du commerce sur les échanges internationaux de vins. L'objectif est de mieux comprendre comment les négociations bilatérales peuvent générer des effets bénéfiques pour les exportateurs, et dans quelle mesure ces

décisions politiques s'articulent avec d'autres dynamiques économiques.

En 2011, l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange entre l'UE et la Corée du Sud marque un tournant dans leurs relations commerciales. Premier accord de nouvelle génération conclu par l'UE avec un pays asiatique, il visait l'élimination progressive de 98,7% des droits de douane sur cinq ans. Quelques années auparavant, la création de zones franches à Dubaï en 2004 et de nouveaux projets touristiques d'ampleur ont transformé la région. Cette diversification économique s'est construite autour d'un cadre réglementaire favorable aux entreprises et d'une position géographique stratégique au carrefour de l'Est et de l'Ouest.

Dans les deux cas, ces mutations ont eu des conséquences sur le marché du vin. Elles illustrent comment le tourisme, ou encore l'émergence de hub financier ou technologique se révèlent être des catalyseurs essentiels jouant un rôle croissant dans la structuration de la demande en vin (9) et sont des soutiens prometteurs de l'avenir économique de la filière. Nous présentons aussi comment l'application de mesures non tarifaires divergentes au sein de la péninsule arabique a eu des effets directs sur les chiffres des importations de vins.

En combinant une analyse des mécanismes du commerce international avec l'étude empirique de cas concrets, cet article contribue à alimenter la réflexion sur l'impact des politiques commerciales sur le vin. La démarche vise à fournir aux décideurs et aux professionnels du secteur un éclairage analytique afin de conduire leurs stratégies face à un environnement économique en mutation rapide. En outre, cette approche propose une perspective renouvelée sur l'interaction entre politique commerciale et performance sectorielle, soulignant combien l'avenir de la filière est étroitement lié aux dynamiques de croissance et aux négociations bilatérales.

2. Évolution historique du commerce du vins dans un contexte de libéralisation

2.1. 1.1 Le vin, reflet de l'évolution des échanges internationaux

L'histoire du commerce international est marquée par une quête constante d'équilibre entre échange et protectionnisme, et le vin, produit à la fois économique, culturel et diplomatique, illustre parfaitement cette tension. Dès le XIXe siècle, des accords commerciaux bilatéraux, à l'instar du traité franco-britannique de 1860, cherchaient à favoriser une libéralisation progressive des échanges. Toutefois, ces initiatives étaient souvent commandées par des intérêts stratégiques (10), plutôt qu'une véritable volonté d'ouverture des frontières. Le commerce du vin illustre assez bien cette situation paradoxale où les avancées technologiques, comme les chemins de fer et les navires modernes, facilitaient les transports, mais les barrières tarifaires et protectionnistes limitaient les flux.

La période 1860-1970 reflète bien l'évolution du commerce du vin en raison des transformations spectaculaires des échanges durant ces années. Elle inclut la première mondialisation, de la fin du XIXe au début du XXe siècle, l'effondrement et la reprise des vignobles français à la fin du XIXe siècle, la croissance et le déclin des industries viticoles nord-africaines, et se termine avec l'indépendance des colonies françaises ainsi que la création du marché européen du vin et de la politique agricole commune (11).

Si la France dominait les exportations de vin au début du XIXe siècle, elle devient un importateur majeur de vin et de raisins à la fin de ce même siècle, en même temps qu'augmentent les exportations de vin espagnol et italien notamment. À leur tour, les vins espagnols et italiens sont doublés sur le marché international par les vins d'Afrique du Nord, l'Algérie, alors colonie française, devenant le plus grand exportateur de vin au monde. Cette situation perdure jusqu'au milieu du XXe siècle, lorsque les exportations nord-africaines s'effondrent et que la France retrouve sa position de leader en compagnie de l'Italie et de l'Espagne (12). Ce trio de tête est toujours resté depuis au sommet du classement des premiers exportateurs mondiaux.

Ces changements au cours de l'histoire des échanges reflètent des mutations exogènes touchant le commerce viticole mondial, marqués par des tensions entre libéralisation et protectionnisme, ainsi que par les défis liés aux évolutions économiques, politiques et climatiques. C'est la crise du phylloxéra au XIXe siècle qui a transformé une première fois les flux commerciaux conduisant la France à importer massivement des vins espagnols et algériens malgré les tensions protectionnistes. Les marchés étaient finalement peu ouverts car les grands pays producteurs, la France, l'Espagne et l'Italie, imposaient des taxes élevées pour protéger leurs marchés domestiques, freinant les exportations et cloisonnant les marchés (13, 14). Ces alternances de protection puis de sourcing massif pour remédier aux aléas, climatiques ou entomologiques, illustrent comment les crises locales peuvent provoquer des réorganisations majeures des échanges mondiaux. À noter par ailleurs que ces crises peuvent aussi stimuler une autre forme d'échange (15), la coopération scientifique, elle-même vecteur de flux entre les pays à plus long terme.

Tour à tour, les crises économiques, notamment celle des années 1930, ont renforcé ces tendances protectionnistes. Les États-Unis, en réaction à la Grande Dépression, ont adopté des lois commerciales favorisant déjà des accords bilatéraux de réciprocité, introduisant des clauses telles que celle de la nation la plus favorisée (NPF), reprise par la suite par une majorité de pays. Ces mesures ont permis une ouverture graduelle, particulièrement bénéfique au commerce des produits à forte valeur ajoutée comme le vin. Pour des raisons d'approvisionnements et d'émergence de nouveaux marchés, le vin, en dépit de tensions commerciales soudaines, a commencé à s'intégrer davantage dans les circuits globaux, porté par la demande croissante des pays industrialisés.

Le XXe siècle a vu l'institutionnalisation de ces dynamiques par le biais d'accords multilatéraux. Avec la création du GATT en 1947, puis de l'OMC en 1995, l'égalité de traitement et la réduction des barrières tarifaires sont devenues des principes fondamentaux. Pourtant, ces institutions ont également intégré des dispositions pour des accords régionaux et bilatéraux, illustrant une dualité persistante entre globalisation et régionalisme. Le vin, produit éminemment local, a su tirer parti de ces évolutions. L'intégration européenne, par exemple, a permis la standardisation de normes qualitatives, renforçant la compétitivité des vins européens sur le marché mondial, tout en protégeant des appellations d'origine par des mécanismes comme les Indications Géographiques Protégées (16).

2.2. Libre-échange, régionalisme et nouveaux paradigmes : le vin au cœur des stratégies économiques

La mondialisation, amorcée dans les années 1980, a redéfini les priorités économiques mondiales. Le vin, à l'instar d'autres produits à forte valeur culturelle, est devenu un outil stratégique dans les négociations commerciales et un symbole des alliances économiques. Les accords commerciaux régionaux, comme l'ALENA (1994) en Amérique du Nord ou le Partenariat régional économique global (RCEP) en Asie, ont permis à des régions de structurer leurs échanges autour de produits phares. En Europe, l'approfondissement de l'intégration économique a consolidé la position dominante des vins français et italiens sur les marchés mondiaux, grâce à des mécanismes de protection et de promotion intégrés au cadre multilatéral (17).

Pourtant, cette dynamique n'a pas été sans tensions. Le vin, souvent perçu comme un produit de luxe dans les pays non producteurs (18), a été soumis à des droits d'importation élevés, freinant pendant longtemps son accès à des marchés-clés comme les États-Unis ou la Chine. Ces tensions reflètent les défis plus larges de la mondialisation : alors que les accords multilatéraux peinent à répondre aux attentes divergentes des pays développés et émergents, les accords bilatéraux et régionaux offrent des solutions plus flexibles. Ainsi, des économies comme l'Australie, le Chili et l'Afrique du Sud, plus récentes sur la scène viticole internationale, ont utilisé les accords commerciaux pour accéder à de nouveaux marchés, redessinant la géographie du commerce du vin. Cette pratique s'est révélée payante et, nous l'aborderons plus loin, sera reprise par d'autres.

Le régionalisme compétitif, qui s'est affirmé dans les années 1990, a également eu des répercussions sur le commerce du vin. Alors que les économies émergentes adoptaient des accords préférentiels pour soutenir leur croissance, des régions historiquement productrices, comme l'Europe, ont renforcé leurs politiques de différenciation qualitative. Cette stratégie a non seulement permis aux vins européens de maintenir leur compétitivité face à des produits moins chers, mais elle a également

contribué à leur positionnement en tant que produits statutaires et patrimoniaux.

Aujourd'hui, le vin illustre les tensions entre globalisation et souveraineté économique. Les accords commerciaux, en facilitant les échanges, permettent de démocratiser l'accès à ce produit, mais soulignent également les asymétries entre les grandes puissances exportatrices et les marchés émergents. Alors que les enjeux environnementaux, sanitaires et sociaux prennent plus de place dans les négociations commerciales, le vin se positionne comme un produit à part, à la croisée des préoccupations économiques, culturelles et écologiques. Par exemple, des initiatives comme les certifications durables ou les appellations d'origine élargies intègrent ces nouveaux paradigmes dans les échanges globaux, qui ne sont d'ailleurs pas sans nuire à la fluidité de son commerce.

Les accords commerciaux, qu'ils soient bilatéraux, régionaux ou multilatéraux, façonnent non seulement la trajectoire économique de ce produit, mais aussi celle des relations internationales dans leur ensemble. L'attachement des régions à leurs vins explique qu'il est toujours d'abord consommé localement, mais l'intérêt des consommateurs pour les arômes du monde explique aussi que près de 50 % de sa production est exportée. À cet égard, le vin constitue un exemple emblématique des transformations du commerce mondial..

3. Impact théorique et économique des mesures tarifaires commerciales rétorsives

3.1. Cadre théorique

Le protectionnisme, souvent défini comme une politique visant à protéger les industries nationales contre la concurrence étrangère, est une réponse historique aux enjeux de souveraineté économique et aux déséquilibres commerciaux. Les théories classiques du commerce international, autour de David Ricardo (19), prônent les avantages comparatifs et la spécialisation internationale. Cependant, la théorie économique a évolué pour intégrer la nécessité de politiques temporaires visant à soutenir les industries naissantes. Un plaidoyer pour un "protectionnisme éducateur" (20) lance une première critique à l'encontre du libre-échange absolu en arguant que ces politiques permettaient aux industries émergentes de se consolider avant d'affronter la concurrence internationale. Plus tard, le rôle des mesures protectionnistes temporaires est mis en avant (21, 22) afin de stabiliser les économies fragiles face à des déséquilibres commerciaux ponctuels. Ces principes furent par la suite appliqués en faveur de l'industrialisation protégée dans les pays en développement (23), afin de réduire leur dépendance aux exportations de matières premières. De leur côté, Heckscher et Ohlin démontrent que certaines économies peuvent avoir besoin de soutenir des secteurs stratégiques nécessitant une accumulation de capital ou de compétences spécifiques (24). Ces idées ont trouvé des applications concrètes, influençant à la fois les stratégies économiques des États-Unis au 19^{ème} siècle puis celles

des économies asiatiques jadis émergentes, au cours de la 2^{ème} partie du 20^{ème} siècle.

Avec la théorie du commerce stratégique (25) le débat sur le protectionnisme est relancé, au motif que les Etats peuvent légitimement intervenir pour modifier les résultats des marchés lorsque ces derniers sont imparfaits ou soumis à des rendements d'échelle croissants. Cette perspective a trouvé un écho dans les politiques antidumping et de défense commerciale justifiées par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), notamment lorsque des pratiques de prix prédateurs ou des subventions déloyales sont identifiées (26).

L'histoire récente du commerce du vin illustre les tensions entre les principes du libre-échange et les réalités du protectionnisme. Les "Taxes Trump" de 2019, imposées sur les vins européens, trouvent leurs racines dans des disputes commerciales sectorielles et des conflits juridiques (27), rappelant les précédents historiques comme les tarifs Smoot-Hawley de 1930, qui visaient à protéger les agriculteurs américains mais ont exacerbé la Grande Dépression.

3.2. Conséquences sur le secteur

Les mesures tarifaires rétorsives ont un impact immédiat sur les volumes et la valeur des exportations. Les droits de douane imposés par la Chine sur les vins australiens en 2020, à la suite de tensions diplomatiques, ont provoqué une chute de 96 % des exportations australiennes vers ce marché en un an (OIV, 2021). Ces pertes affectent directement la rentabilité des opérateurs, en particulier les petites et moyennes entreprises, qui disposent de marges de manœuvre limitées pour compenser ces augmentations de coûts.

Ces mesures entraînent également des perturbations à long terme pour les filières. En diminuant les revenus des viticulteurs, elles affectent la chaîne d'approvisionnement dans son ensemble, pouvant se traduire par des politiques d'arrachage ou la reconversion de certaines exploitations. Ces mesures et les trous d'air causés dans les résultats commerciaux affaiblissent également les capacités d'investissement dans des projets à forte valeur ajoutée, tels que la modernisation technologique, la reconversion du vignoble et sa protection, souvent essentiels pour rester compétitifs sur la scène internationale (28).

Ces mesures peuvent également impacter la chaîne logistique et les stratégies de commercialisation d'opérateurs, comme lors de l'application des taxes Trump en 2019 à l'encontre des vins français. En plus d'une perte importante de parts de marché, les producteurs français ont été contraints d'adapter une partie de leurs flux afin de maintenir au moins partiellement leurs volumes exportés. Pour cela, les exportations en format vrac, exemptées de surtaxes car ces dernières ne concernaient que les formats inférieurs à deux litres, ont constitué une opportunité considérable pour les opérateurs. Le gros vrac a tout particulièrement progressé pendant la durée d'application des taxes Trump, les volumes français exportés ayant été multipliés par plus de 5 entre 2018 et 2021, tandis que les

vins en bouteille stagnaient. Cette réorganisation coûteuse de la chaîne d'exportation n'a toutefois pas perduré après la suspension des taxes Trump en 2021, les volumes de gros vrac étant progressivement retournés à leurs niveaux historiques. En plus des défis logistiques liés aux nouveaux conditionnements, les opérateurs ont également dû adapter leurs stratégies de commercialisation afin de maintenir des niveaux de valorisation suffisants. Les exportateurs se sont notamment appuyés sur les private labels des grands distributeurs américains, avec toutefois des coûts parfois importants en matière d'investissements marketing.

Enfin, les opérateurs sont souvent contraints de revoir leurs stratégies, en diversifiant leurs marchés ou en explorant des alliances commerciales inédites. Ces ajustements, bien qu'indispensables, mais très contraints pour les petites structures, impliquent des coûts organisationnels et logistiques considérables, avec des résultats incertains à court terme.

3.3. Potentiels effets positifs

Malgré leurs impacts négatifs, les mesures tarifaires rétorsives peuvent stimuler une réorientation stratégique bénéfique. Par exemple, l'augmentation des droits de douane chinois sur les vins australiens en 2020 a conduit ces derniers à réorienter leurs efforts vers l'Inde et l'Indonésie, deux marchés émergents en Asie. Ces réorientations commerciales, bien qu'initialement perçues comme des solutions temporaires, peuvent contribuer à une diversification stratégique bénéfique pour les opérateurs. En parallèle, elles favorisent le développement de marchés locaux et régionaux, renforçant ainsi la résilience des exportateurs face aux chocs externes (29).

Enfin, ces changements peuvent également stimuler l'innovation dans les pratiques commerciales, incitant les entreprises à adopter des modèles plus durables et à explorer des synergies avec d'autres secteurs, tels que le tourisme ou la gastronomie, pour valoriser leurs produits. Ces stratégies, bien qu'amorcées dans un contexte de contrainte, permettent à certains opérateurs de développer des modèles d'affaires plus résilients, mieux alignés avec les tendances mondiales de durabilité et de consommation responsable.

4. Études de cas : analyse des politiques d'ouverture et leurs impacts

4.1. Cas 1 : La Corée du Sud

4.1.1. Accord de libre-échange et développement du marché du vin. Enseignements sur un cycle moyen.

Entre 2000 et 2019, la Corée du Sud a connu une période de développement important de son marché intérieur du vin avec une consommation multipliée par 5 (TradeDataMonitor). L'ouverture du marché coréen a permis une véritable démocratisation du vin dans un pays

qui à l'origine n'en consommait pas. La croissance de la consommation sur cette période s'est appuyée sur la conclusion de nombreux accords commerciaux avec des pays ou zones productrices de vin, rendant le vin plus accessible pour le consommateur coréen tout en augmentant la diversité et la quantité d'offre disponible. En 2000, la Corée du Sud importait environ 75 milliers d'hectolitres pour environ 21 millions d'euros. 19 ans plus tard, ce sont 441 milliers d'hectolitres et près de 232 millions d'euros de vins qui sont importés sur ce marché. Cette forte croissance s'est accompagnée d'une valorisation importante des vins importés, dont le prix a en moyenne progressé de 84 % sur la même période, atteignant 5,25 €/L en 2019.

Les accords de libre-échange ont en effet joué un rôle important dans la croissance des volumes importés, que ce soit pour la Corée mais aussi pour d'autres grands marchés asiatiques (30). L'abaissement des droits de douane par pays ou zone a permis ainsi aux importations de croître de 9 % par an sur la période 2000-2019, soutenant la demande du consommateur coréen. Aussi, les accords de libre-échange ont favorisé l'importation d'une plus grande variété de vin. En 2000, 6 pays représentaient 94 % des importations coréennes en volume. En 2019, ce sont 7 pays qui représentent 94 % des volumes, tous bénéficiant d'accords de libre-échange à l'exception de l'Afrique du Sud. Bien qu'il n'y ait pas eu d'élargissement important du nombre de pays fournisseurs, l'ouverture du marché a permis une recomposition et un élargissement de l'offre, tout en multipliant les volumes pour l'ensemble des pays fournisseurs. En 2000, la France représentait plus de 43 % des volumes importés par la Corée du Sud, contre 15 % en 2019. Cette perte de parts de marché ne s'est toutefois pas accompagnée d'une baisse de volumes exportés, au contraire : ces derniers ont été multipliés par deux sur la période. Dans le même temps, les autres pays fournisseurs ont fait croître de manière importante leurs volumes exportés sur la période, gagnant des parts de marché. Pour certains, ces accords ont permis de mieux s'implanter en Corée alors qu'ils n'y étaient presque pas présents. C'est le cas de la Nouvelle-Zélande, qui a vu ses exportations multipliées par près de 2,5 entre 2015 et 2019, passant et se maintenant au-dessus de la barre des 1 % de parts de marché dans les importations coréennes. L'ouverture du marché s'est donc traduite par une offre pléthorique pour le consommateur coréen, sans pour autant être au détriment des acteurs déjà présents qui ont tout de même profité du dynamisme du marché coréen pour fortement augmenter leurs volumes exportés.

Les accords de libre-échange favorisent également une meilleure adaptation de l'offre à la demande, grâce à une plus grande facilité d'accès au marché. Certaines tendances structurelles de consommation, comme l'augmentation de la consommation de vins effervescents ont été soutenues par la possibilité pour les exportateurs de fournir des vins en adéquation avec la demande. L'abaissement des coûts d'importation et la multiplication des échanges permettent de fournir des vins plus en phase avec les goûts du consommateur, tout en augmentant leurs opportunités d'achats. Entre 2010 et 2019, les importations de vins effervescents ont connu un essor conséquent à

mesure que la demande du consommateur coréen augmentait pour ce type de produits. En volume, les importations coréennes d'effervescents ont progressé de 14 % par an, contre un taux de croissance annuel moyen de seulement 2 % pour l'ensemble des pays du monde.

La premiumisation du marché coréen a également été appuyée par les accords de libre-échange, qui contiennent généralement des clauses concernant la reconnaissance des indications géographiques. Ces dernières jouent un rôle important dans la qualité perçue par le consommateur, qui bénéficie d'une information renforcée sur des produits certifiés et protégés. Les indications géographiques, de par les garanties qu'elles procurent, permettent d'augmenter la disposition à payer des consommateurs (31). La reconnaissance des IG est également particulièrement bénéfique aux exportateurs, car ces indications constituent des éléments différenciateurs dans un marché fortement concurrentiel. En plus de cela, les indications géographiques peuvent constituer une marque collective puissante sur les marchés à l'export, facilement identifiables pour le consommateur. Ces clauses de reconnaissance et de protection sont ainsi cruciales pour le positionnement et la différenciation des vins qui en bénéficient. Cette politique a tout particulièrement été déployée par l'Union européenne dans l'accord de 2011 avec la Corée.

4.1.2. Impact sur le marché du vin domestique et pénétration des vins exportés

Les pays exportateurs ont largement bénéficié des accords de libre-échange, leur permettant de s'implanter, gagner des parts de marché et de développer leur offre sur le marché coréen. En 2019, parmi les 10 principaux pays fournisseurs en volume du marché coréen, 8 bénéficiaient d'accords de libre-échange. En effet, la Corée du Sud a signé plusieurs accords avec d'importants pays producteurs et exportateurs de vin : Chili (2004), Union Européenne (2011), États-Unis (2012), l'Australie (2014) et la Nouvelle-Zélande (2015). Ces accords ont permis au pays ou à la zone concernée de s'aligner voire dans certains cas de surperformer l'évolution des importations coréennes totales sur la même période, à l'exception des États-Unis. Ces effets sont tout particulièrement visibles pour le Chili, l'un des premiers pays à bénéficier d'une réduction de droits de douane progressive sur ses vins avant leur suppression en 2014. Entre 2004 et 2019, les importations en provenance du Chili ont crû de 11,6 % par an, contre un taux de croissance annuel moyen de 7,5 % pour les importations totales coréennes (TradeDataMonitor), toutes provenances confondues et sur la même période. La suppression des droits de douane et les facilités commerciales liées à l'accord de libre-échange ont permis dans un premier temps au Chili de s'implanter sur un marché sur lequel il était peu présent (environ 2,3 % de parts de marché en volume au début des années 2000), et de s'imposer comme le premier fournisseur du marché coréen (26,0 % des parts de marché en 2019).

4.2. L'importance des NTM et mesures fiscales dans les échanges de vin : exemple comparatif des politiques aux Émirats arabes unis et au Qatar et leur influence sur le commerce du vin

L'abaissement des mesures non-tarifaires et la réduction de droits à la consommation prohibitifs favorisent l'apparition de véritables flots de croissance, même dans des zones géographiques historiquement non consommatrices d'alcool. Les politiques des pays de la péninsule arabe offrent un cadre intéressant pour mesurer l'impact des régulations sur le commerce du vin, à travers les exemples du Qatar et des Émirats Arabes Unis, qui ont adopté des approches opposées en la matière.

4.2.1. Les impacts multisectoriels de la politique d'ouverture des Émirats arabes unis vis-à-vis de l'alcool

Souhaitant tirer parti de son essor touristique et de la forte concentration d'expatriés à fort pouvoir d'achat, les Émirats Arabes Unis ont amorcé un allègement des restrictions sur leur marché de l'alcool, conformément à une politique de tolérance (32). Le développement de ce marché s'est fait malgré le maintien de droits à l'importation très élevés, à hauteur de 50 % de la valeur CIF (Access2Market) pour les produits alcooliques. Tout d'abord, l'assouplissement de la restriction de distribution d'alcool, considérée par l'Organisation Mondiale du Commerce comme une mesure non tarifaire, a constitué le premier pilier de la politique de libéralisation dans une logique de politique de tolérance envers les non-émiratis au lendemain de la crise du Covid-19. Cette politique a débuté par l'assouplissement des règles de distribution d'alcool en 2020, avec la suppression au niveau fédéral de l'obligation systématique de détention d'une licence d'achat pour les consommateurs. Cet assouplissement fédéral a permis de concilier les besoins importants issus de l'industrie touristique et de la forte demande des consommateurs expatriés, tout en maintenant des restrictions plus fermes dans les émirats plus conservateurs. Parmi les émirats contenant le plus d'expatriés et de touristes, Dubaï a maintenu une licence uniquement pour le secteur off-trade mais désormais gratuite, tandis qu'Abu Dhabi a supprimé la nécessité d'obtention d'une licence, que ce soit pour les résidents ou les touristes. À cet allègement s'est ajouté fin 2022 la suppression d'un droit d'accise de 30 % appliqué dans l'émirat de Dubaï. L'abaissement du coût à l'achat du vin, couplé à une présence plus importante du vin dans les circuits de distribution et des modalités d'achat allégées, ont permis de répondre à la forte demande issue aussi bien du secteur touristique que des expatriés à fort pouvoir d'achat. Ces mesures ont participé à la forte reprise des importations émiraties après une importante baisse en 2020. En 2024, les importations ont atteint des records que ce soit en volume ou en valeur, malgré l'apparition de l'inflation à partir de 2022. Les Émirats importent aujourd'hui plus de 280 millions d'euros de vin, soit deux fois plus qu'en 2014 (TradeDataMonitor). En plus de la satisfaction accrue du consommateur, l'amélioration des

conditions de distributions et l'allègement de la fiscalité sont également venus renforcer un secteur touristique en plein essor, dans une logique de diversification de l'économie émiratie souhaitée par les autorités. L'ouverture du marché ne s'est, de plus, pas faite au détriment des aspects culturels propres aux Émirats, laissant les régions les plus conservatrices sur ce sujet libres de maintenir une distribution plus stricte.

4.2.2. La doctrine restrictive qatarie : quelle trajectoire pour les importations de vin dans un cadre législatif non-tarifaire contraignant ?

À l'inverse des Émirats, le Qatar a resserré son arsenal législatif en matière de fiscalité des alcools, tout en maintenant des mesures de distribution restrictives. Cette doctrine stricte, plus conservatrice, s'est notamment exprimée lors de l'organisation de la Coupe du Monde de football en 2022, avec l'interdiction de consommer de l'alcool au sein des stades. Cette fermeté a entraîné une forte divergence par rapport aux Émirats, se traduisant par une chute importante des volumes de vin importés. Le Qatar et les Émirats arabes unis évoluent pourtant dans une législation tarifaire identique, appliquant également un taux de 50 % de la valeur CIF à l'importation. Le Qatar dispose pourtant d'une importante part d'expatriés - toutefois plus originaire d'Asie que d'Occident - et d'un secteur touristique en développement, même si moins important que celui des Émirats. Les importations qataries ont connu un fort développement entre le début des années 2000 et le début des années 2010. Cependant, entre 2012 et 2024, les volumes de vin importés par le Qatar se sont effondrés de plus de 80 % (TradeDataMonitor). Cette chute n'est toutefois pas liée entièrement à la législation qatarie sur les alcools, le blocus imposé par les pays voisins entre 2017 et 2021 ayant fortement impacté l'ensemble des importations du pays. Néanmoins, les volumes de vin importés par le Qatar après la levée du blocus demeurent très éloignés des montants connus par le passé, ainsi que des volumes importés durant ce même blocus et ce malgré l'organisation de la Coupe du monde. Cette situation s'explique par le maintien d'une politique particulièrement restrictive en matière de distribution contrairement aux Émirats Arabes Unis. L'importation, la distribution et l'obtention des licences de consommation sont contrôlées exclusivement par la Qatar Distribution Company (QDC). Les permis sont accessibles sous condition de revenu, payants et d'une durée maximale de 4 ans. En de plus de ces barrières, s'ajoute depuis 2019 un droit d'accise prohibitif de 100 %, s'ajoutant aux droits de douane de 50 % sur les alcools. Cette situation montre l'impact important des mesures non tarifaires dans le développement du vin sur un marché. Malgré des droits de douane identiques et élevés, une politique non-tarifaire facilitant les achats, la disponibilité des vins et une certaine souplesse dans l'application des sanctions pénales permet un développement volumique et en valeur.

5. Discussion

5.1. Ouverture, modifications concurrentielles et opportunités

Les cas de la Corée du sud et des EAU illustrent comment la libéralisation progressive des échanges commerciaux et la décision d'appliquer ou non des mesures spécifiques transforme la dynamique du marché mondial du vin, révélant des mécanismes économiques spécifiques à ce secteur. En toute hypothèse, l'exemple coréen indique que l'ouverture des marchés s'accompagne généralement d'une évolution séquentielle dans le comportement des consommateurs et la structure des importations. Dans un premier temps, les nouveaux marchés tendent à importer des produits basiques, avant de progressivement s'orienter vers des gammes plus sophistiquées à mesure que la connaissance œnologique se développe localement (33). Cette trajectoire confirme le modèle de "démocratisation progressive" (34), où l'accessibilité initiale du produit ouvre la voie à une appréciation plus nuancée.

Cette évolution favorise l'éclosion progressive de segments de marché distincts qui reflètent la maturation du rapport au produit. Des consommateurs néophytes aux amateurs éclairés, puis aux professionnels et aux établissements de haute gastronomie, chaque palier correspond à une sophistication croissante des attentes et des pratiques de consommation (35). La mondialisation agit ainsi comme un catalyseur d'hyper-segmentation du marché, phénomène particulièrement bénéfique aux grands producteurs capables de proposer une gamme étendue répondant à différents niveaux d'exigence et de prix. On retrouve cette sophistication progressive du marché aussi bien dans les EAU qu'en Corée.

Néanmoins, cette ouverture s'accompagne invariablement d'une reconfiguration du paysage concurrentiel. L'exemple de la France en Corée du Sud illustre cette dualité : malgré une perte significative de parts de marché au cours des vingt dernières années, les exportations françaises ont connu une progression substantielle tant en volume qu'en valeur. Cette situation soulève une question stratégique fondamentale : faut-il privilégier la position concurrentielle relative ou l'accroissement absolu du volume d'affaires ? La réponse varie nécessairement selon les caractéristiques intrinsèques des marchés cibles et les objectifs des exportateurs.

Les accords de libre-échange (ALE) semblent particulièrement avantageux pour les principaux pays producteurs disposant d'une offre diversifiée et d'une notoriété établie. Ces pays surperforment systématiquement dans les périodes post-libéralisation, capitalisant sur leur capacité à répondre rapidement à l'évolution de la demande (36). Cette dynamique confirme le principe de "libéralisation compétitive" (37), où chaque accord commercial en stimule d'autres, accélérant l'intégration des marchés mais modifiant simultanément les avantages comparatifs. Pour les acteurs du secteur, ces évolutions impliquent la nécessité d'adopter des stratégies

différenciées selon la maturité des marchés afin de prendre en compte opportunément le contexte international (38) : investissement éducatif et positionnement premium sur les marchés émergents, diversification des gammes sur les marchés intermédiaires, et innovation constante sur les marchés matures. La capacité à anticiper les effets en cascade des ALE et à s'adapter aux nouvelles configurations concurrentielles apparaît désormais comme un facteur clé de succès dans un environnement commercial en perpétuelle mutation.

5.2. Les mesures non tarifaires, discrètes mais déterminantes

Les mesures non tarifaires (NTM) représentent aujourd'hui un frein considérablement plus significatif aux exportations de vins que les barrières tarifaires classiques. Moins visibles mais plus pernicieuses, ces mesures constituent le principal obstacle aux échanges du secteur. Leur impact reste souvent difficile à quantifier précisément, d'autant qu'elles s'affichent souvent derrière un prétexte sanitaire, ce qui complexifie leur contestation dans le cadre des négociations internationales.

L'exemple des Émirats Arabes Unis illustre parfaitement cette problématique : malgré des tarifs douaniers nominalement identiques, les exportations de vins ont connu des trajectoires remarquablement asymétriques entre Dubaï et le Qatar. Cette disparité s'explique essentiellement par les variations dans les régimes de licences, les restrictions à la distribution et les procédures administratives. Ces barrières réglementaires, ancrées dans des contextes culturels et sociaux spécifiques, tendent à susciter moins de résistance chez les consommateurs locaux que les droits de douane explicites, fonctionnant de manière comparable à une taxe indirecte sur la consommation.

Par ailleurs, l'analyse révèle une corrélation notable entre le développement du secteur touristique et l'assouplissement progressif des NTM. Les contrastes observés entre Dubaï et Abu Dhabi, ou l'évolution récente de la réglementation en Thaïlande, confirment cette tendance : l'ouverture aux visiteurs internationaux s'accompagne généralement d'une libéralisation des conditions d'accès au marché des vins.

L'ouverture des canaux de distribution s'avère être une composante essentielle de la croissance des échanges, comme le démontre le cas des EAU. La question des droits d'accise mérite également une attention particulière : bien que relevant techniquement de la fiscalité intérieure, leur effet restrictif sur le commerce peut s'avérer comparable à celui des barrières tarifaires. Cette dimension fiscale, souvent négligée dans les analyses traditionnelles des obstacles au commerce, constitue pourtant un levier déterminant dans la dynamique des échanges internationaux de vins.

6. Conclusion

Les dynamiques commerciales du secteur vitivinicole mondial révèlent la complexité des impacts de la

libéralisation commerciale dans le contexte actuel de résurgence des mesures protectionnistes.

Si le rétablissement de barrières tarifaires peut engendrer des pertes substantielles de débouchés et amplifier l'instabilité sectorielle, à l'image de l'historique des échanges vinicoles et des dernières décisions américaines, les accords de libre-échange offrent parallèlement des opportunités inédites de diversification et de montée en gamme.

Face à ces enjeux, les opérateurs de la filière gagneraient à développer des approches distinctes en fonction de la maturité des marchés cibles. Ce n'est pas chose simple, d'autant que les entreprises concernées sont souvent de taille modeste. Toutefois, il semble clair que les stratégies d'adaptation rapide face aux évolutions réglementaires sont potentiellement génératrices d'avantage concurrentiels.

Du côté des politiques publiques, elles devraient quant à elles privilégier un double objectif : renforcer la veille stratégique et l'accompagnement des exportateurs face aux mesures non tarifaires, déterminantes et souvent plus insidieuses que les barrières douanières ; et poursuivre les négociations multilatérales visant, au-delà des questions tarifaires, à harmoniser les réglementations techniques et sanitaires.

7. Références

1. K. Anderson, D. Norman, G. Wittwer, *World Economy* **26**, 659 (2003).
2. K. Anderson, G. Wittwer, *J. Wine Econ.* **8**, 131 (2013).
3. K. Anderson, G. Wittwer, *China Econ. Rev.* **35**, 1 (2015).
4. K. Anderson, G. Wittwer, *J. Wine Econ.* **12**, 221 (2017).
5. K. Anderson, G. Wittwer, Cambridge Univ. Press, *Wine Globalization: A New Comparative History*, 493 (2018).
6. M. Klimenko, G. Ramey, J. Watson, *J. Int. Econ.* **74**, 475 (2008).
7. D. Rodrik, *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, W.W. Norton & Co. (2012).
8. K. Bagwell, R.W. Staiger, *Int. Econ. Rev.* **53**, 1067 (2012).
9. C. Fischer, L.A. Gil-Alana, *Appl. Econ.* **41**, 1345 (2009).
10. R. Baldwin, D. Jaimovich, *J. Int. Econ.* **88**, 1 (2012).
11. G. Meloni, J. Swinnen, *LICOS Disc. Pap. Ser.* **384** (2016).
12. J.-M. Chevet, E. Fernandez, E. Giraud-Héraud, V. Pinilla, Cambridge Univ. Press, *Wine Globalization: A New Comparative History*, 323 (2017).
13. M.I. Ayuda, H. Ferrer-Pérez, V. Pinilla, *J. Wine Econ.* **15**, 263 (2020).
14. G. Meloni, J. Swinnen, *Food Policy* **81**, 1 (2018).
15. Y. Carton, C. Sorensen, J. Smith, E. Smith, *Ann. Soc. Entomol. Fr.* **43**, 103 (2007).
16. G. Allaire, B. Sylvander, G. Belletti, A. Marescotti, D. Barjolle, E. Thévenod-Mottet, A. Tregear, CIHEAM-IAMM, *Symposium International Territoires et Enjeux du Développement Régional*, Lyon (2005).
17. J.S. Castillo, E.C. Villanueva, M.C. García-Cortijo, *Agribusiness* **32**, 466 (2016).
18. M.J. Melitz, D. Trefler, *J. Econ. Perspect.* **26**, 91 (2012).
19. D. Ricardo, *On the Principles of Political Economy*, J. Murray (1821).
20. F. List, *National System of Political Economy*, J.B. Lippincott & Co. (1856).
21. J.M. Keynes, *Stud. Irish Q. Rev.* **177** (1933).
22. J.M. Keynes, *Q. J. Econ.* **51**, 209 (1937).
23. R. Prebisch, *Am. Econ. Rev.* **49**, 251 (1959).
24. B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, Harvard Univ. Press (1933).
25. P.R. Krugman (Ed.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MIT Press (1986).
26. K. Bagwell, R.W. Staiger, *J. Econ. Perspect.* **15**, 69 (2001).
27. K. Anderson, G. Wittwer, *J. Agric. Appl. Econ.* **52**, 562 (2020).
28. F. Dainelli, T. Daddi, *Brit. Food J.* **121**, 2322 (2019).
29. C.A. Carter, S. Steinbach, *Natl. Bur. Econ. Res., Working Paper* **27147** (2020).
30. K. Harada, S. Nishitatenno, *J. Asian Econ.* **74**, 101308 (2021).
31. G. Malorgio, L. Camanzi, C. Grazia, *New Medit.* (2008).
32. A.R. Putra, *J. Inovasi Ilmu Sos. Pol.* **6**, 163 (2024).
33. K. Anderson, G. Wittwer, 9th Academy of Wine Business Research Conference, 635 (2016).
34. A. Mariani, E. Pomarici, V. Boatto, *Wine Econ. Policy* **1**, 24 (2012).
35. M. Thorpe, *China Agric. Econ. Rev.* **1**, 301 (2009).
36. A. Dal Bianco, V.L. Boatto, F. Caracciolo, F.G. Santeramo, *Eur. Rev. Agric. Econ.* **43**, 31 (2016).
37. R.E. Baldwin, *World Econ.* **29**, 1451 (2006).
38. M. Hussain, S. Cholette, R.M. Castaldi, *J. Glob. Mark.* **21**, 33 (2008).
39. Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV), *Rapport Statistique Mondial 2021* (2021).