

*Il ne faut pas boire pour oublier,
Mais déguster pour se souvenir.*



C.O.T.W.E. FRANCE - Branche de Franche-Comté

Quelques nouvelles du Whisky

N° 5 – 13 septembre 2016

- *Brexit : quelles conséquences pour l'industrie et le commerce du Scotch Whisky ?*
- *Humour : Etes-vous un whisky snob ?*
- *Visites de distilleries : un pôle d'attraction du tourisme écossais.*

Brexit : quelles conséquences pour l'industrie et le commerce du Scotch Whisky ?

Voilà une question qui n'a probablement pas manqué de vous titiller les méninges depuis que les britanniques ont décidé de devenir aussi impliqués dans l'alliance économique européenne qu'ils l'étaient dans sa monnaie. Quant à la réponse, autant aller la chercher auprès de ceux qui sont le plus directement concernés.



Voici ce que dit, à quelques adaptations de langage près, la vénérable **Scotch Whisky Association** :

Depuis que les électeurs britanniques ont décidé que le Royaume-Uni devait quitter l'Union européenne, la Scotch Whisky Association (SWA) a participé à plusieurs conseils chargés d'examiner ce que cela signifiait pour l'une des industries les plus exportatrices du pays.

Plus de 90% du Scotch Whisky produit est vendu en dehors du Royaume-Uni. Le Scotch Whisky est le plus grand contributeur net à la balance commerciale du Royaume-Uni. Sans cette contribution, son déficit serait supérieur de 10% à ce qu'il est. En outre, le Scotch a exporté la valeur de 3,8 milliards de livres en 2015, dont près d'un tiers du total (1.2 milliard), à l'intérieur de l'Union Européenne (*N.B. : pour l'équivalent en euros, multiplier par 1.2*).

Ayant une richesse de connaissances de l'Union Européenne et du commerce mondial construite au fil de nombreuses années, la SWA est idéalement placée pour s'exprimer sur les options de post-Brexit les meilleures pour l'économie britannique.

Voici donc ci-dessous notre avis sur les conséquences potentielles du Brexit pour le Scotch et sur les mesures que l'industrie attend des gouvernements.

1. Certaines choses ne changeront pas, quels que soient les arrangements futurs :

Le Scotch Whisky ne sera pas soumis à un tarif sur les exportations vers l'UE. Il est actuellement de 0%, et selon l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), il ne changera pas. Sur de nombreux marchés le Scotch continuera à bénéficier de tarifs zéro existants, comme aux États-Unis, au Canada et au Mexique. Sur d'autres qui exigent déjà des tarifs élevés, comme l'Inde, le Brexit n'entraînera pas d'aggravation. Nous serons en mesure de protéger les Scotch Whisky dans l'UE et dans le monde, même si les mécanismes précis pour certains marchés vont devoir changer.

2. D'autres choses, par contre, vont certainement changer :

Comme pour les autres produits, il y aura de nouvelles exigences administratives pour les exportations vers l'UE. Le Royaume-Uni finira par perdre l'accès à certains accords de libre-échange (ALE) de l'UE. Sauf dispositions transitoires, le Scotch va aussi perdre des réductions tarifaires importantes sur certains marchés, notamment en Corée, Afrique du Sud, Colombie et au Pérou. Le Royaume-Uni devra négocier ses propres ALE avec la plupart des pays, selon les règles de l'OMC. Cela mobilisera beaucoup le gouvernement et ne pourra être fait rapidement. Nous ne serons plus soumis aux règles de l'UE. sur les droits d'accise et de TVA.

3. Il y a quelques incertitudes majeures :

Le gouvernement n'a pas encore dit clairement si le Royaume-Uni va chercher à obtenir le statut de l'EEE, comme la Norvège, ou une relation plus distante basée sur un accord de libre-échange avec l'UE, comme le Canada ou la Suisse. La principale différence est que le statut EEE conserve la plupart des lois du marché unique de l'UE encore en vigueur au Royaume-Uni, contre la libre circulation et une contribution budgétaire. La différence est cruciale parce que beaucoup de lois fixant les règles du Scotch et du secteur de la nourriture et la boisson dans son ensemble sont généralement réalisés au niveau européen. Par exemple, la définition du whisky, l'étiquetage, la taille des bouteilles, etc. Si ces lois doivent être réécrites, le Brexit rendra les choses plus compliquées et l'industrie devra planifier ces changements sans attendre.

4. Ainsi, les priorités de l'industrie du Scotch Whisky sont les suivantes :

- Une politique commerciale au Royaume-Uni aussi ouverte et libre que possible.
- Une clarté sur la nature de l'arrangement futur qui est recherché avec l'UE.
- Un accord avec l'UE sur les modalités pratiques qui nous permettent d'exporter le Scotch Whisky vers et à travers l'Europe le plus simplement possible.
- Une nouvelle législation britannique pour le respect des règles douanières et l'interception des marchandises de contrefaçon.
- Et pas de nouvelles charges sur les entreprises dans un moment aussi sensible.

Nous exhortons le gouvernement à Edimbourg et à Londres à travailler en étroite collaboration avec nous et à mettre en place des mécanismes qui permettent aux industries vitales telles que la nôtre d'avoir un siège à la table des négociations. David Frost, notre Directeur, a déclaré: *"Le Scotch Whisky est l'une des exportations les plus prospères du Royaume-Uni. Nous appelons le gouvernement britannique à apporter de la clarté à la transition vers le Brexit dès que possible, et à veiller à ce que l'environnement commercial ouvert actuel ne soit pas affecté. Trouver des moyens pratiques de progresser sur les aspects pratiques d'exportation et sur les accords de libre-échange devra être un point majeur de l'ordre du jour des négociations des prochains mois. Nous avons l'intention de jouer un rôle actif en influençant tout ce processus pour faire en sorte que le Scotch reste un produit apprécié à travers le monde ».*

Commentaire : un gros boulot administratif en perspective pour nos amis d'Outre-Manche mais pas d'impact direct pour les consommateurs français que nous sommes. Le prix d'un même scotch whisky continuera d'être différent d'un pays à l'autre selon la fiscalité en vigueur. Ainsi, demain comme aujourd'hui et hier, mieux vaut l'acheter en France qu'en Ecosse... Ou mieux encore, l'acheter en Suède. A vous de voir.

Humour : Etes-vous un whisky snob ?

Le malt est un pur plaisir ... doublé parfois d'un authentique snobisme. Petit test imparable pour vérifier que le second ne l'emporte pas sur le premier.



Il n'apprécie que les single malts, cela va de soi, qu'il se vante de choisir chez les embouteilleurs indépendants, des bruts de fût exclusivement, et vous bassine avec ses bonnes adresses de cavistes à Londres, Edimbourg ou Tokyo. A l'heure de l'apéro entre amis, il soupire, vaguement apitoyé, si vous ne détectez pas les notes de *ju hua* (un chrysanthème chinois) en rétro-olfaction.

Allez, avouez que cette description à peine esquissée vous fait irrésistiblement penser à quelqu'un - à *vous-même, peut-être* -. Car, bien que la France se classe parmi les trois plus gros pays consommateurs de whisky (les premiers pour le *made in Scotland*), et bien qu'au top 5 des meilleures ventes ne trônent que des blends consensuels, ce marché de masse a fabriqué un produit dérivé qui contribue à ériger d'intimidantes barrières autour du malt : **le whisky snob**.

Il sévit dans une aimable diversité – sous ses versions connaisseur raffiné, ignare invétéré, apprenti vaniteux, vantard risible, ou mythomane magnifique (le seul à avoir jamais goûté un single malt de Mongolie) – mais vous n'aurez aucune peine à le débusquer s'il cumule au moins 10 des tics suivants:

1. Il prend un air un peu pincé pour vous faire remarquer que la bouteille servie n'est pas un single cask. Les assemblages ? Limite faute de goût.
2. «Pas mal, pas mal», lâche-t-il en savourant son single malt. Pour aussitôt préciser qu'à 46°, il aurait été parfait. Dans le whisky, les fameux «six degrés de séparation» creusent un gouffre entre les bouteilles de la plèbe et celles du wannabe snob.
3. D'ailleurs, lui-même préfère les bruts de fût.
4. Non filtrés à froid, cela va sans dire.
5. Il passe (beaucoup, beaucoup, beaucoup) plus de temps à renifler son verre qu'à le siroter.
6. Si le bouchon se visse sur la bouteille, il préfère passer son tour en pestant. Le liège, coco, la plus belle création de la nature – après l'orge.
7. Il détecte au nez les notes de cuir vieilli patiné de sueur typiques de la selle d'un cheval lancé au galop – par opposition à celle d'un canasson au trot qui dégage de tout autres arômes.
8. Il pourrait faire des alexandrins sur cette finale de poussière sèche, ces notes de térébenthine, de poudre à canon humide, de feuilles mortes d'automne... Toutes choses que le commun des mortels a l'habitude de lécher, n'est-ce pas.

9. Il jure que Glen*** n'a plus rien produit de bon depuis trente-deux ans, date à laquelle ils ont échangé leurs cuves de fermentation en pin d'Oregon contre de l'inox.

10. Il comprend la différence fondamentale entre un whisky «moyen» noté 89,5 points/100 et un autre «superbe», valorisé à 90,5/100. «Parce qu'à moins de 90, c'est dégueu, et au-delà, ça vaut 21/20.»

11. Il ne boit qu'écossais, of course. Et encore, les Lowlands sont suspects, et les distilleries post-XIXe siècle, no way.

12.... quoique dans sa version ultra-trendy, le whisky snob pense que les Ecossais ne produisent plus que des trucs sans âge et sans intérêt, que les Japonais sont sooooo 2010, les Taïwanais sooooo last year. Et ne jure que par les micro-distilleries de bourbon et les séries limitées de rye canadien. D'ailleurs, si vous partez aux US cet été, vous ne pourriez pas lui rapporter...

13. Il est convaincu que le whisky dans un cocktail, bien plus que le mariage pour tous, signe la fin de la civilisation.

14. Les seules fois où il s'est servi un Johnnie Walker ou un Chivas Regal, c'était pour se rincer les dents lors d'un trek au Guatemala, «l'eau n'était pas potable».

15. Tant qu'on ne trouvera pas de sacs Vuitton et de montres Cartier à Carrefour ou à Auchan, jamais il n'y achètera son single malt.

16. Il ne vous invitera plus si vous réclamez un glaçon pour rafraîchir votre scotch. Même si le scotch a 12 ans «seulement». Et même si la température extérieure grimpe à 38° «seulement».

17. Il balaie d'un geste bref le caviste qui lui conseille un Yamazaki Mizunara édition limitée : «Je l'ai déjà».

18. Il ne se fournit que chez les négociants. «Les embouteillages officiels, j'évite. Que veux-tu, j'aime les comptes d'âge impairs». Imparable.

19. Franchement, les Macallan à moins de 1000 € la bouteille, les GlenGrant de moins de 30 ans, les Ardbeg post-1974, les Glenfarclas de ces vingt dernières années, les Karuizawa qui traînent encore sur le marché [..... je vous laisse compléter], c'est très « bof, bof ».

20. Les whiskies sans âge ? Pas dans cette vie, pas sur cette planète. Le whisky snob aime les malts plus âgés que lui. C'est sans doute pourquoi passé 50 ans, tout snobisme doit se renégocier.

NB. Toutes les occurrences qui précèdent ont été patiemment glanées auprès de vrais amateurs. Certaines ont été (à peine) embellies, aucune n'a été inventée (Christine Lambert).

Les visites de distilleries, un pôle d'attraction du tourisme écossais

Les distilleries de whisky écossais ont accueilli plus de visiteurs que jamais en 2015, ce qui prouve une fois de plus qu'elles sont un «must» pour les touristes nationaux et internationaux.



Les visites de distilleries en Ecosse ont augmenté de 7% en 2015 par rapport à 2014, avec 1,6 million de visiteurs sur l'ensemble de l'année. Une tendance qui semble ne pas se démentir en 2016, d'après les dernières sources. Par rapport à 2010, l'augmentation est de plus de 20%.

Collectivement, les distilleries de Scotch Whisky se classent parmi les attractions les plus populaires auprès des touristes du Royaume-Uni, avec autant de visites que le château d'Edimbourg et la cathédrale Saint-Paul de Londres (!).

L'enquête réalisée constate également que les visiteurs dépensent en moyenne environ £ 25 par tête au cours d'une visite. Soit un montant total dépensé de 40 millions de livres.

Environ la moitié des 118 distilleries de whisky écossais sont ouvertes au public. Elles ont beaucoup investi dans les centres d'accueil et autres installations de tourisme au cours des dernières années. Le succès des festivals de whisky, tels que ceux organisés à Islay et dans le Speyside, contribue également à attirer de nouveaux visiteurs dans le pays.

Plusieurs distilleries précisent que la plus grande proportion de visiteurs vient d'Ecosse, d'autres parties du Royaume-Uni, d'Allemagne, des Etats-Unis et de France. Ce qui correspond à certains des marchés les plus importants pour le Scotch à travers le monde.

Chez Glenlivet (Groupe Pernod-Ricard) par exemple, des visites commentées (avec audioguide en français) d'une durée de 45 minutes ont lieu tous les ¼ d'heure en saison. Après une présentation in situ des différents stades de production, une dégustation gratuite de 3 des produits phares de l'entreprise (le classique, le 15 ans, et le Nadurra) est proposée. Le soussigné (du mail) et son épouse y étaient en ce mois de septembre. Un vrai plaisir.

slainthe