vinetur

Les exportations de bourbon du Kentucky vers le Canada ont chuté de 85 % après l’escalade du conflit commercial

Le contrôle provincial des ventes d’alcool a permis aux autorités canadiennes de retirer rapidement les bouteilles américaines des rayons, faisant craindre des prix plus élevés et des pertes de marché durables.

mercredi 23 septembre 2026



Le conflit commercial entre les États-Unis et le Canada touche les ventes de bourbon du Kentucky au Canada et suscite des inquiétudes quant à une hausse des coûts pour les consommateurs, tandis que les droits de douane et les mesures de rétorsion se propagent dans les échanges transfrontaliers.

Des responsables du Kentucky indiquent que les exportations de spiritueux vers le Canada ont chuté jusqu'à 85 %, un recul brutal qui souligne à quelle vitesse des tensions politiques peuvent perturber l'un des principaux marchés étrangers de l'industrie du bourbon. Cette baisse a été mentionnée par le gouverneur du Kentucky, Andy Beshear, dans une lettre de septembre demandant au président Donald Trump de modifier sa politique tarifaire.

Le problème ne touche pas seulement les distillateurs. L'économiste canadien Todd Hirsch a indiqué que le conflit affecte aussi les consommateurs et les entreprises des deux côtés de la frontière, avec le risque de faire grimper les prix si l'impasse se prolonge. Intervenant sur « Point Taken » de WTMJ, Hirsch a déclaré que les ventes d'alcool américain au Canada avaient fortement reculé et a attribué une partie de cette baisse à la manière dont l'alcool y est vendu.

Au Canada, les gouvernements provinciaux jouent un rôle central dans l'achat et la distribution des boissons alcoolisées. Cette structure leur confère un large pouvoir sur les produits référencés et vendus. Hirsch a indiqué que cela permet aux provinces de retirer les bouteilles américaines des rayons, une mesure qui peut rapidement couper l'accès aux marques américaines pour les détaillants et les consommateurs.

Ce système aide à comprendre pourquoi le bourbon est devenu l'une des premières victimes visibles du conflit. Sur de nombreux marchés, la pression commerciale met du temps à se diffuser à travers les grossistes, les distributeurs et les stocks des magasins. Dans le système canadien de vente d'alcool, une action gouvernementale peut produire un effet bien plus rapide, surtout lorsqu'une catégorie de produits dépend fortement des circuits d'achat officiels.

Pour le Kentucky, les répercussions sont importantes. Le bourbon est l'un des produits d'exportation les plus connus de l'État, et le Canada a constitué une destination importante. Une perte d'une telle ampleur peut toucher directement les distillateurs

par une baisse des ventes, mais elle peut aussi affecter les fournisseurs, les entreprises logistiques et les acteurs de l'hôtellerie-restauration qui dépendent de flux commerciaux stables.

Le conflit a aussi des implications plus larges pour le secteur des boissons. Les droits de douane et les restrictions entre les deux pays peuvent modifier les volumes expédiés, les coûts et la disponibilité des produits pour les spiritueux, et potentiellement aussi pour d'autres boissons importées. Les importateurs, bars, restaurants et détaillants peuvent faire face à des approvisionnements plus serrés, à des prix de gros plus élevés ou à des changements dans la sélection des marques si la guerre commerciale se poursuit ou s'élargit.

Les consommateurs canadiens en voient déjà les effets à travers un accès réduit à certains produits américains. Si les droits de douane restent en place ou si de nouvelles restrictions sont ajoutées, la pression pourrait se déplacer plus loin dans la chaîne, des exportateurs et acheteurs provinciaux vers les prix en magasin et les cartes des boissons des restaurants. Hirsch a déclaré que le conflit pourrait finir par affecter ce que paient les consommateurs, soulignant la manière dont les barrières commerciales peuvent se répercuter sur les dépenses quotidiennes.

Le marché du bourbon est devenu un exemple clair de la manière dont la politique commerciale peut dépasser les usines et les biens industriels pour toucher rapidement les produits de consommation. Les spiritueux sont particulièrement exposés parce qu'ils dépendent de transports transfrontaliers, de réseaux de vente réglementés et d'une fidélité de marque construite au fil du temps. Une interruption soudaine dans l'un de ces domaines peut affaiblir la demande et rendre plus difficile pour les fournisseurs de regagner de l'espace en rayon.

L'appel lancé par Beshear à Trump ajoute à la pression croissante exercée par les responsables des États dont les exportations sont exposées au Canada. Sa lettre évoquait la forte baisse des expéditions de spiritueux comme preuve que la politique tarifaire actuelle nuit à une industrie majeure de l'État. Si les détails d'un éventuel changement de politique restent flous, la lettre montre que l'opposition se renforce non seulement chez les économistes et les entreprises, mais aussi chez les dirigeants d'État

préoccupés par l’emploi et les pertes de recettes.

Le conflit est aussi notable en raison de l’étroite relation commerciale entre les deux pays. Les États-Unis et le Canada entretiennent l’un des plus grands partenariats commerciaux au monde, et de nombreux secteurs dépendent de règles prévisibles à la frontière. Lorsque ces règles changent, même des produits très demandés peuvent se retrouver pris au milieu.

Pour les producteurs de bourbon, le marché canadien compte non seulement pour les ventes actuelles, mais aussi pour le positionnement à long terme des marques. Une fois les produits retirés des rayons, les concurrents peuvent gagner de la place et les consommateurs peuvent se tourner vers d’autres options. Même si les tensions commerciales s’apaisent plus tard, les entreprises pourraient avoir besoin de temps et de dépenses supplémentaires pour reconstruire leur distribution et regagner des parts de marché.

Le même risque s’applique plus largement au secteur des boissons. Si les droits de douane continuent d’influencer les décisions d’achat et les politiques de référencement, les entreprises qui importent, distribuent ou servent des spiritueux pourraient être contraintes d’ajuster leurs stocks, de renégocier leurs approvisionnements ou d’absorber des coûts plus élevés. Cela pourrait être particulièrement important pour les opérateurs qui dépendent des échanges États-Unis-Canada pour un flux régulier de bouteilles premium et de marques établies.

Pour l’instant, les chiffres du bourbon cités par les responsables du Kentucky offrent l’une des mesures les plus claires de l’effet du conflit. Une baisse de 85 % des exportations vers le Canada montre qu’il ne s’agit pas seulement d’un ralentissement temporaire. Cela suggère que le conflit commercial provoque déjà un véritable préjudice commercial sur un marché qui comptait pour l’un des spiritueux emblématiques des États-Unis.