vinetur

L’interdiction américaine prive de nombreux producteurs canadiens d’alcool de leur plus grand marché

Les petits distillateurs disent que les monopoles provinciaux et les règles d’approbation rendent coûteux le remplacement au pays des ventes américaines perdues.

mardi 29 septembre 2026



Les distillateurs, brasseurs et vignerons canadiens faisaient face mardi à une nouvelle barrière aux États-Unis et à des obstacles de longue date chez eux, alors qu'une interdiction américaine visant de nombreuses importations d'alcool canadien entrait en vigueur et que les producteurs affirmaient que les règles provinciales canadiennes rendraient difficile de compenser les ventes perdues.

Les mesures américaines ont commencé peu après minuit, accentuant la pression sur une industrie très dépendante du marché américain. Pour nombre de petits producteurs, le problème immédiat n'est pas seulement la perte d'activité à l'export, mais aussi l'absence d'un relais intérieur fluide. Dans des entretiens rapportés par Reuters, des producteurs d'alcool ont déclaré que le système provincial canadien reste si fragmenté que vendre partout au pays peut être coûteux, lent et, dans certains cas, impraticable.

John Cote, qui produit le whisky et le gin Black Fox en Saskatchewan, a dit avoir espéré profiter d'un regain de sentiment d'« achat canadien » pendant le conflit commercial avec les États-Unis. Au lieu de cela, a-t-il expliqué, expédier des bouteilles vers des magasins d'autres provinces reste difficile en raison des agréments, des frais et de règles qui varient d'une juridiction à l'autre. Il a indiqué à Reuters qu'il avait vendu une partie de son whisky lors d'un récent événement en Ontario, mais qu'il avait perdu de l'argent sur chaque bouteille après avoir absorbé des coûts bureaucratiques et attendu trois semaines l'autorisation.

Le problème va au-delà de la paperasserie. Une grande partie de la vente au détail d'alcool au Canada est contrôlée par des monopoles provinciaux, et les producteurs disent que ces systèmes favorisent souvent les produits locaux au détriment de ceux provenant d'autres régions du pays. Cela peut laisser les distillateurs, les vignerons et les brasseurs peiner à obtenir de l'espace en rayon hors de leur province d'origine, précisément au moment où ils ont le plus besoin de nouveaux acheteurs.

Un porte-parole du gouvernement canadien a déclaré à Reuters qu'il restait « encore beaucoup à faire » pour simplifier la réglementation provinciale à mesure que les mesures commerciales américaines s'intensifient. La dernière interdiction américaine visant de nombreux alcools canadiens, ainsi que les motos et les produits laitiers, a

suivi l’échec le mois dernier de discussions impliquant le président Donald Trump et le premier ministre Mark Carney. Le Canada et les États-Unis échangent des séries de mesures commerciales depuis le début de 2025, lorsque la plupart des provinces canadiennes ont bloqué les importations d’alcool américain après la première offensive tarifaire de Trump.

Le conflit a donné une nouvelle urgence à un débat canadien de longue date sur les obstacles au commerce intérieur. Carney, entré en fonctions l’an dernier, avait promis de réduire ces obstacles dans le cadre d’un effort plus large visant à rendre l’économie canadienne moins dépendante des États-Unis, son principal partenaire commercial. La semaine dernière, son gouvernement a présenté un projet de loi destiné à accélérer l’approbation des projets liés aux ressources naturelles et à améliorer plus largement la compétitivité.

Sur l’alcool, des progrès ont été enregistrés en juillet, lorsque 9 des 10 provinces canadiennes ont accepté un système permettant aux producteurs de vendre directement aux consommateurs par-delà les frontières provinciales. Des responsables du secteur disent que ce changement aide, mais seulement dans une certaine mesure. La livraison directe peut atteindre des acheteurs individuels, mais elle n’ouvre pas l’accès aux rayons des magasins, qui restent la principale source de volumes pour la plupart des marques.

Eve Loignon-Giroux, porte-parole de Dominic Leblanc, le ministre fédéral chargé du commerce intérieur, a déclaré à Reuters que l’accord de juillet était significatif et a indiqué qu’Ottawa avait levé toutes les barrières fédérales au commerce intérieur relevant de son contrôle. Elle a dit que le gouvernement avait pressé les provinces d’en faire autant, surtout à mesure que les États-Unis modifient leur politique commerciale et imposent ce que le Canada considère comme de nouveaux droits de douane injustifiés sur les produits canadiens.

Des observateurs du secteur estiment que l’obstacle central est autant politique qu’administratif. Les provinces gèrent nombre des magasins et entrepôts qui assurent la distribution de l’alcool, ce qui leur donne peu d’incitation à faciliter l’accès pour les concurrents venus d’autres provinces. C’est particulièrement important en Colombie-

Britannique et en Ontario, deux des provinces viticoles les plus importantes du Canada, où les intérêts locaux peuvent influencer les produits qui parviennent aux points de vente.

Jeff Guignard, président de Wine Growers British Columbia, a déclaré à Reuters que l'effort visant à placer les vins de sa province sur les rayons ailleurs au Canada avait toujours été difficile. Selon lui, il peut être plus facile pour les consommateurs canadiens d'acheter du vin importé d'Europe ou d'Australie que du vin produit dans une autre province canadienne.

La tension est particulièrement forte dans les spiritueux. Selon Spirits Canada, environ la moitié de tous les spiritueux produits dans le pays sont exportés, et 93 % de ces exportations vont aux États-Unis. Le vin et la bière traversent eux aussi la frontière vers le sud, mais en volumes moindres. Cela fait de l'interdiction américaine une menace directe pour le chiffre d'affaires des distillateurs et un avertissement plus large pour le secteur des boissons, car elle peut obliger les producteurs à repenser la mise en bouteille, la logistique et les marchés sur lesquels ils tentent de développer leurs ventes.

Les nouvelles règles américaines autorisent toujours de nombreuses importations canadiennes d'alcool en vrac, non embouteillées, mais elles bloquent le whisky en bouteille et la plupart des autres boissons alcoolisées conditionnées. Des analystes et des distillateurs ont déclaré à Reuters que certaines grandes entreprises internationales propriétaires de grandes marques canadiennes de whisky, dont Crown Royal, Canadian Club et J.P. Wiser's, pourraient être en mesure de transférer la mise en bouteille aux États-Unis et de continuer à servir ce marché. Les petits producteurs n'ont généralement pas cette option, parce qu'ils embouteillent en interne ou par l'intermédiaire d'installations locales, ce qui les laisse de facto exclus.

Cette différence pourrait rebattre la concurrence au Canada. Les grandes entreprises disposant d'opérations transfrontalières pourraient être mieux placées pour ajuster leurs chaînes d'approvisionnement, tandis que les petits distillateurs pourraient être contraints de se battre davantage pour les ventes domestiques dans un marché déjà difficile à pénétrer province par province. L'impact ne se limite pas au whisky. Le même

patchwork de règles touche la bière, le vin et les autres spiritueux, et pourrait influer sur les marques qui survivront si les débouchés à l'exportation restent restreints.

Lauchie MacLean, propriétaire de Glenora Distillery en Nouvelle-Écosse, a déclaré à Reuters que des États américains comme New York, la Californie et l'Illinois représentent habituellement environ un tiers de ses ventes. Il a dit avoir espéré expédier une cargaison de single malt avant la date limite du 29 septembre, mais que l'acheteur s'était rétracté après que les États-Unis ont imposé le 22 août des droits de douane de 50 % sur certaines exportations canadiennes. MacLean a dit que la commande se trouve désormais dans une cuve sur le quai de la distillerie et qu'elle ne partira sans doute pas de sitôt vers les États-Unis.

Comme d'autres petits producteurs, MacLean a dit ne voir qu'une marge limitée pour remplacer cette activité perdue ailleurs au Canada, car le coût d'entrée sur des marchés réglementés par les provinces est élevé. Les producteurs disent que cela les laisse pris entre un choc externe et un système interne qui continue d'empêcher l'existence d'un véritable marché national.

Pour le secteur canadien des boissons, ce conflit met en lumière deux vulnérabilités à la fois : une forte dépendance à la demande américaine et la difficulté de faire circuler librement les produits à l'intérieur du pays. Les distillateurs semblent les plus exposés en raison de la structure de leurs exportations, mais les vignerons et les brasseurs observent les mêmes goulots d'étranglement réglementaires alors qu'ils cherchent de nouveaux débouchés. Guignard a déclaré que ce moment devrait pousser les gouvernements à créer un véritable marché canadien de l'alcool et à intégrer plus clairement les industries nationales des boissons dans la stratégie de développement économique du pays.