vinetur

Dan Aykroyd affirme qu'une interdiction américaine pourrait faire disparaître Crystal Head Vodka

L'acteur a déclaré que les nouvelles restrictions sur les importations d'alcool canadien menacent des emplois et pourraient contraindre son entreprise torontoise à fonctionner à perte.

jeudi 1 octobre 2026



Dan Aykroyd a déclaré mercredi que les nouvelles restrictions américaines sur les importations d'alcool canadien menacent son entreprise de vodka et les emplois qui y sont liés, apportant la voix d'un acteur économique à un conflit commercial en rapide aggravation entre les États-Unis et le Canada.

Dans un entretien accordé à CNN, l'acteur et entrepreneur a indiqué que l'offensive du président Donald Trump contre l'alcool canadien exerce une forte pression sur Crystal Head Vodka, la marque torontoise qu'il a cofondée en 2008. Aykroyd a déclaré que l'entreprise est désormais confrontée à un choix entre fermer une partie de ses activités, licencier des salariés et mettre fin à des partenariats commerciaux, ou continuer à fonctionner à perte.

L'administration Trump a annoncé le 8 septembre qu'elle interdirait les importations de bière, de vin et de spiritueux canadiens, et la mesure est entrée en vigueur mardi. L'administration a expliqué qu'il s'agissait d'une riposte à ce qu'elle a qualifié de « traitement discriminatoire » réservé par le Canada à l'alcool américain.

Les restrictions vont bien au-delà d'une seule marque associée à une célébrité. Une coalition représentant 59 groupes américains du secteur des boissons alcoolisées et de l'hôtellerie a averti que cette politique pourrait perturber les chaînes d'approvisionnement, réduire le choix des consommateurs et faire grimper les coûts pour les bars, restaurants et détaillants américains. Si les restrictions restent en vigueur, les importateurs et les entreprises du secteur devront peut-être revoir leurs plans d'achat et leurs tarifs dans un marché qui dépend d'expéditions transfrontalières régulières de vin, de bière et de spiritueux.

C'est important pour le secteur des boissons, car la mesure couvre l'alcool canadien en bouteille et conditionné, y compris le vin, et pourrait modifier la manière dont les distributeurs, les magasins et les restaurants s'approvisionnent sur le marché américain. Une perturbation prolongée pourrait peser sur les marges des importateurs et des grossistes et entraîner des prix plus élevés ou une présence moindre des étiquettes canadiennes dans les rayons et sur les cartes des boissons.

Certains produits sont exemptés. Les whiskies et liqueurs canadiens expédiés dans des contenants de plus de quatre litres peuvent toujours entrer sur le marché américain dans le cadre des règles actuelles. Mais cette exception ne sert guère Crystal Head Vodka, dont les bouteilles emblématiques en forme de crâne sont vendues en formats de trois litres et moins.

Crystal Head appartient à Globefill Inc., une société torontoise dont Aykroyd est l'actionnaire majoritaire et cofondateur. Il a déclaré à CNN que les restrictions pourraient « tuer » la marque si elles restent en vigueur, et a ajouté que les répercussions toucheraient aussi les distributeurs et détaillants américains qui ont développé un marché pour le produit.

Aykroyd a indiqué que Crystal Head compte des partenaires commerciaux dans plusieurs États, notamment le New Jersey, le Texas, l'Illinois, le Missouri, la Virginie, l'Ohio et la Pennsylvanie. Selon lui, ces sociétés perdraient les marges qu'elles tirent de la vente de cette vodka, qu'il a décrite comme un produit haut de gamme bénéficiant d'une forte notoriété auprès des clients. Il a aussi cité Indianapolis comme un marché particulièrement solide pour la marque et affirmé que les ventes pourraient y disparaître dans le cadre des règles actuelles.

Ses propos soulignent à quel point ce conflit pourrait nuire aux deux côtés de la frontière. Les producteurs canadiens risquent de perdre l'accès à un important marché d'exportation, tandis que les entreprises américaines de l'hôtellerie-restauration qui dépendent de ces importations pourraient se retrouver avec moins de produits à vendre. Pour les restaurants, les bars et les détaillants de boissons alcoolisées, même une brève interruption peut créer des ruptures de stock, modifier les schémas de commande et les contraindre à remplacer des marques familières par des options plus coûteuses ou moins populaires.

Aykroyd a également évoqué le bras de fer commercial en termes de droits de douane. Il a déclaré que Crystal Head serait prête à absorber des taxes de l'ordre de 10 % à 15 %, mais a qualifié un tarif de 50 % de punitif et insoutenable. Ses propos reflétaient la confusion et l'incertitude auxquelles sont confrontées de nombreuses entreprises à mesure que les mesures commerciales s'étendent et que les sociétés tentent de comprendre quels produits sont interdits, lesquels sont exemptés et quels coûts elles pourraient encore devoir supporter.

Tout en critiquant la politique, Aykroyd a adopté un ton conciliant à l'égard de Trump et a déclaré qu'il pensait toujours que le différend pouvait être réglé. Il a appelé à des discussions directes entre Trump et le premier ministre canadien Mark Carney, et a

suggéré que les deux dirigeants se rencontrent au Canada pour négocier en face à face. Il a aussi dit qu'il serait prêt à fournir de la vodka pour l'inauguration de la salle de bal de la Maison Blanche que Trump prévoit, si le conflit commercial est résolu.

Ce différend survient à un moment sensible des relations entre les États-Unis et le Canada. Les deux pays entretiennent l'une des relations commerciales les plus vastes et les plus intégrées au monde, et l'alcool est l'un des nombreux secteurs dont les chaînes d'approvisionnement franchissent la frontière. Les restrictions actuelles ont transformé un désaccord politique de longue date en un problème commercial direct pour les producteurs, les distributeurs et les opérateurs de l'hôtellerie-restauration des deux côtés.

Pour Aykroyd, l'enjeu est autant personnel que financier. Il a déclaré avoir passé des années à construire des relations avec des partenaires et des clients américains, et voit désormais ces liens menacés par un conflit politique bien plus vaste que son entreprise. Il a dit à CNN rester confiant dans le fait que les deux gouvernements trouveront un moyen de conclure un accord et de rouvrir le marché avant que les dégâts ne deviennent permanents.