vinetur

Le conflit commercial fait chuter de 78 % les exportations de vin américain vers le Canada

Des producteurs californiens disent que la plupart des bouteilles américaines restent absentes des rayons canadiens, menaçant un marché qu’ils jugent irremplaçable.

vendredi 2 octobre 2026



Les producteurs de vin californiens disent que le bras de fer commercial entre les États-Unis et le Canada continue d'écarter de nombreux vins américains des magasins canadiens, ce qui pèse lourdement sur un marché qui était la première destination étrangère du vin américain.

Joan Kautz, de Kautz Wine, a déclaré que l'entreprise accueillerait favorablement un retour dans les rayons canadiens, qui constituaient un débouché important pour les quelque 150 000 caisses exportées chaque année par le domaine. Mais elle a précisé que la plupart des produits alcoolisés américains, dont le vin, restent absents des rayons à travers le Canada, sauf en Alberta et en Saskatchewan, où le vin américain a été autorisé à revenir. Même là, a-t-elle ajouté, le marché est déjà saturé.

Ces restrictions interviennent après une dégradation des relations commerciales entre les deux pays et un différend tarifaire qui dure depuis environ un an et demi. Avant cela, le Canada était le plus grand importateur de vin américain, selon le département de l'Agriculture de Californie. Pour les producteurs californiens, et en particulier ceux qui vendent des bouteilles plus chères, ce marché a été difficile à remplacer.

« On ne peut pas remplacer le Canada », a déclaré Kautz. Elle a expliqué que les domaines viticoles ont passé des décennies à y bâtir des relations avec les clients et que les autres destinations d'exportation n'offrent ni la même ampleur ni la même valeur.

Selon le Wine Institute, les exportations de vin américain vers le Canada ont reculé de 78 %, passant d'environ 460 millions de dollars en 2024 à 103 millions de dollars en 2025. La Californie représente plus de 95 % des exportations de vin des États-Unis, ce qui rend l'État particulièrement exposé au différend.

L'impact est important pour l'ensemble du secteur des boissons, car le Canada est depuis longtemps l'un des marchés étrangers les plus importants et les plus fiables pour le vin américain. Lorsque les produits sont tenus à l'écart des magasins, les producteurs peuvent perdre des circuits de distribution bâtis pendant de nombreuses années, et les entreprises peuvent subir une pression accrue sur les prix, les stocks et les marges en réorientant leurs expéditions ou en cherchant de nouveaux acheteurs. La perturbation affecte aussi la stratégie commerciale, les domaines réévaluant les lieux

où investir dans les ventes et la manière d'équilibrer le risque à l'export.

Kautz a déclaré que son entreprise explorait d'autres marchés, notamment certaines régions d'Afrique et d'Europe de l'Est. Mais elle a décrit le Canada comme une destination clé, impossible à remplacer rapidement par de nouvelles relations à l'export.

Il y a peu de signes d'une amélioration immédiate du climat politique plus large. Le président Donald Trump a récemment décrit le Canada comme difficile à gérer et suggéré que la relation reste tendue. Ses propos sont intervenus alors que la Maison Blanche mettait en avant d'autres répercussions commerciales, affirmant que les exportations américaines de véhicules vers le Canada avaient chuté d'environ 22 % d'avril 2025 à mars de cette année par rapport à la même période un an plus tôt.

L'économiste Ina Simonovska, de l'Université de Californie à Davis, a déclaré que les dommages pourraient ne pas se limiter aux pertes de ventes actuelles. Elle a estimé que le Canada semble faire ce qui est naturel pour tout pays confronté à l'incertitude dans une relation commerciale majeure : développer des liens avec d'autres partenaires. Ce type de « friend shoring », a-t-elle dit, pourrait rendre plus difficile pour les entreprises américaines de regagner du terrain même si les barrières officielles s'assouplissent.

Cette inquiétude est partagée dans les régions viticoles californiennes. Stuart Spencer, de la Lodi Wine Commission, a déclaré que même si le Canada rouvrait totalement ses portes au vin californien, les domaines ne devraient pas s'attendre à ce que l'activité revienne immédiatement à son niveau antérieur. Il a dit que le différend avait nui à l'image des produits américains sur le marché canadien et laissé davantage de place aux vins concurrents pour gagner des rayons.

Il a ajouté que remplacer ces produits plus tard ne sera pas simple. Les détaillants et les distributeurs ne changent généralement pas leurs stocks du jour au lendemain, et une fois que les acheteurs ont établi de nouvelles relations avec des fournisseurs, ces accords peuvent durer bien au-delà du différend initial.

Cela fait peser un problème à plus long terme sur les producteurs qui dépendent des ventes à l’export, en particulier les domaines de taille moyenne et haut de gamme qui ont investi pendant des années sur un seul marché. Si le Canada continue d’orienter ses achats vers d’autres pays, la perte pour la Californie pourrait dépasser une ou deux années de faibles ventes et redessiner les marchés sur lesquels les domaines concentrent leurs efforts de croissance internationale.

Kautz a déclaré que son entreprise s’efforce de rester en contact étroit avec ses partenaires canadiens en attendant que la situation évolue. Elle a dit que le domaine maintient ces relations sans relâcher complètement ses efforts, dans l’espoir que l’accès s’améliore et que l’activité puisse reprendre sur des bases plus solides.

Pour l’instant, les producteurs de vin californiens font face à un marché qui a longtemps été central dans leur activité à l’export, mais qui ne reste que partiellement ouvert dans deux provinces, la plupart des bouteilles américaines étant toujours absentes des rayons canadiens. Kautz a déclaré que le Canada restera important pour son entreprise quelle que soit la durée du différend, et qu’elle espère que les relations entre les deux pays s’amélioreront suffisamment pour permettre le retour du vin américain dans la distribution courante.