vinetur

Les États-Unis interdisent près de 1 milliard de dollars US de biens canadiens

La mesure bloque la bière, le vin, les spiritueux, certains produits laitiers et certaines motos après l’échec des négociations commerciales avec le Canada.

vendredi 2 octobre 2026



Une nouvelle interdiction américaine d'importer près de 1 milliard de dollars US de biens canadiens est entrée en vigueur juste après minuit, heure de l'Est, le 29 septembre, coupant les ventes américaines pour des entreprises qui expédient de l'alcool, certains produits laitiers et certaines motos de l'autre côté de la frontière, et aggravant le dernier bras de fer commercial entre les deux pays.

La mesure va au-delà des droits de douane. Au lieu de simplement renchérir les produits canadiens sur le marché américain, elle les bloque purement et simplement. Pour les entreprises qui dépendent des acheteurs américains, cela peut se traduire par une perte immédiate de revenus, des stocks invendus et une pression sur la trésorerie.

L'interdiction est la dernière mesure prise dans un conflit qui s'est intensifié après l'échec des négociations commerciales à la fin du mois d'août. Le président Donald Trump a alors imposé des droits de douane de 50 % sur environ 20 milliards de dollars US de biens canadiens. Le premier ministre Mark Carney a répliqué par des contre-droits de douane de 15 %, 25 % ou 50 %, et la nouvelle interdiction américaine a été présentée comme une riposte à cette réponse.

À l'échelle du commerce global, les biens concernés ne représentent qu'une petite part des quelque 880 milliards de dollars US d'échanges bilatéraux annuels entre le Canada et les États-Unis. Mais l'impact est plus concentré pour les petites et moyennes entreprises directement ou indirectement liées à des clients américains.

Jacob Jensen, directeur de la politique commerciale à l'American Action Forum, a estimé que l'interdiction couvre 967 millions de dollars US d'importations canadiennes sur la base des chiffres commerciaux de 2025. Il a précisé que 87 % de ce total correspond à de l'alcool. Les produits interdits comprennent la bière, le vin et les spiritueux comme le whisky, la vodka et le gin, ainsi que de la mélasse et de la bière sans alcool. La liste inclut aussi certains produits laitiers, notamment le lactosérum, ainsi que les motos à trois roues Can-Am Spyder et Canyon fabriquées par Bombardier Recreational Products, basée au Québec, une division de Bombardier Inc.

Ce mélange de produits donne à la mesure un poids inhabituel pour le secteur des boissons. Comme l'alcool représente l'essentiel des échanges couverts par l'interdiction, importateurs, distributeurs, domaines viticoles, brasseries et distilleries

devront peut-être modifier rapidement leurs commandes et leurs plans de livraison. Si les restrictions restent en place, l'interruption des flux transfrontaliers pourrait tendre les stocks de certaines étiquettes et marques et peser sur les prix et la gestion des stocks dans certaines parties du marché des boissons aux États-Unis et au Canada.

La différence entre un droit de douane et une interdiction est au cœur de la réaction des entreprises. Un droit de douane peut réduire les marges, mais un vendeur peut encore avoir des options, notamment absorber une partie des coûts, augmenter les prix ou changer de source d'approvisionnement. Une interdiction supprime ces choix. Tasos Angelopoulos, directeur général de StockIQ, une société de logiciels de planification de la chaîne d'approvisionnement, a expliqué que le problème de planification passe de l'estimation de l'effet de coûts plus élevés à la détermination de la possibilité même de vendre le produit. Selon lui, la demande peut tomber à zéro du jour au lendemain si les entreprises ne peuvent pas rediriger rapidement leurs stocks ailleurs.

C'est particulièrement difficile pour les petites entreprises dont les réseaux de distribution hors des États-Unis sont limités. Beaucoup ont passé des années à bâtir leur activité autour du marché américain et ne peuvent pas facilement remplacer cette demande. L'an dernier, plus de 70 % des exportations canadiennes sont allées aux États-Unis, ce qui montre à quel point les deux économies restent liées malgré les efforts répétés du Canada pour diversifier ses échanges.

La pression ne s'arrête peut-être pas aux entreprises qui exportent directement. Angelopoulos a expliqué que des sociétés peuvent encore être exposées si leurs fournisseurs ou leurs clients dépendent fortement du commerce transfrontalier. Les coûts de transport, les délais de livraison et l'accès à d'autres acheteurs peuvent tous être affectés lorsqu'un grand marché se ferme soudainement à un ensemble précis de biens.

La perturbation s'est déjà manifestée de manière inattendue. Le député du Nouveau-Brunswick John Williamson a déclaré qu'un camion d'approvisionnement à destination de Campobello Island, une communauté canadienne accessible uniquement par pont depuis le Maine, a été arrêté au poste frontière entre St. Stephen, au Nouveau-Brunswick, et Calais, dans le Maine, le 29 septembre. Il a indiqué que le camion

transportait du courrier de Postes Canada ainsi que des articles figurant sur la liste interdite, notamment des spiritueux et du lait.

Certains secteurs pourraient ressentir les effets plus tard plutôt qu'immédiatement. BRP a indiqué que la majeure partie de la production et des expéditions de cette saison est déjà terminée, ce qui suggère que l'effet direct sur son activité de motos se fera probablement sentir l'an prochain. D'autres secteurs figurant sur la liste pourraient subir un choc beaucoup plus rapide, en particulier ceux qui traitent des produits périssables ou des produits déjà en transit vers des clients américains lorsque l'interdiction a commencé.

Les responsables canadiens ont indiqué qu'aucune négociation commerciale détaillée n'est actuellement en cours, même si les contacts entre les deux gouvernements se poursuivent. Le ministre du Commerce Dominic LeBlanc a déclaré que les responsables restent en communication. Carney a dit que le Canada n'a pas l'intention d'escalader le conflit, mais qu'il est prêt à négocier de bonne foi.

Il existe aussi des inquiétudes quant au fait que la dernière mesure puisse déclencher une nouvelle riposte canadienne. Jensen a déclaré que l'interdiction américaine pourrait entraîner de nouvelles représailles d'Ottawa. Le conflit soulève également des questions sur l'avenir de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique, dont les perspectives de renouvellement sont assombries par la dernière vague de mesures commerciales.

Ottawa a tenté d'atténuer le choc avec de nouvelles aides pour les entreprises touchées. En août, le gouvernement fédéral a annoncé un paquet de soutien de 7,5 milliards de dollars canadiens, venant s'ajouter à 25 milliards de dollars canadiens de mesures antérieures liées aux droits de douane, selon Export Development Canada. Les nouvelles mesures incluent une deuxième enveloppe de liquidité de 500 millions de dollars canadiens via le programme Pivot to Grow de la Banque de développement du Canada, avec un seuil de revenus abaissé à 1 million de dollars canadiens, ainsi qu'un report de six mois du remboursement du principal pour les clients exportateurs admissibles de la BDC exposés aux derniers droits de douane. Le gouvernement a également réservé 1,5 milliard de dollars canadiens supplémentaires pour la Regional Tariff Response Initiative, 2 milliards de dollars canadiens pour le nouveau Canada

Strong Diversification Fund destiné à des projets d’immobilisations prêts à démarrer, ainsi qu’un soutien plus large via le Trade Impact Program d’Export Development Canada, qui vise à permettre à l’agence de prendre davantage de risques et de toucher davantage de petites et moyennes entreprises.

Dans le même temps, le gouvernement fédéral pousse un changement à plus long terme loin de la dépendance au marché américain. Carney a déclaré que le Canada veut doubler ses échanges hors États-Unis au cours de la prochaine décennie. Il a aussi dit que les discussions avec l’Inde visent à aboutir d’ici le sommet du G20, à la mi-décembre.

Pour l’heure, le défi immédiat est opérationnel. Les entreprises touchées par l’interdiction sont contraintes de revoir en même temps leurs contrats, leurs stocks, leurs calendriers d’expédition et leur financement. Dans le secteur des boissons, où l’alcool représente l’essentiel du commerce interdit, cela peut signifier chercher de nouvelles destinations à l’export, renégocier les accords d’approvisionnement et écouler les produits avant que les coûts de stockage n’augmentent. Ottawa a indiqué qu’il continuerait d’examiner si les programmes existants devraient être prolongés à des secteurs nouvellement frappés par le conflit, tandis que les entreprises cherchent des acheteurs hors des États-Unis.