vinetur

Des importateurs américains préparent un recours contre l’interdiction de certains alcools canadiens par Trump

Le recours attendu mettrait à l’épreuve la section 338, après le blocage de certaines importations de produits embouteillés le 29 septembre.

dimanche 11 octobre 2026



Des importateurs américains de boissons alcoolisées canadiennes préparent un recours en justice contre les nouvelles restrictions à l'importation imposées par l'administration Trump, tandis que les producteurs américains de vin et de spiritueux font état de lourdes pertes sur le marché canadien après plus d'un an de représailles commerciales entre les deux pays.

La Wine & Spirits Shippers Association a indiqué, dans une mise à jour du 9 octobre, que le Liberty Justice Center entendait contester les mesures de l'administration plus tard dans le mois. L'association a déclaré vouloir demander réparation non seulement pour les plaignants nommément désignés, mais aussi, plus largement, pour les importateurs concernés, et a invité les entreprises intéressées à rejoindre la démarche à se manifester. À la date de cette annonce, toutefois, aucune juridiction n'avait suspendu les restrictions, aucun numéro de dossier n'avait été communiqué et les mesures restaient en vigueur.

Le différend s'est étendu le 29 septembre, date d'entrée en vigueur d'une proclamation présidentielle interdisant l'entrée aux États-Unis de certaines boissons alcoolisées canadiennes. Cette mesure faisait suite aux droits de douane supplémentaires de 50 % appliqués en août à certains produits canadiens. Selon les directives de l'U.S. Customs and Border Protection, les produits visés par l'interdiction ne peuvent généralement pas entrer dans le pays, même si l'importateur est prêt à payer les droits de douane. Les douanes ont précisé que les entrées interdites seraient refusées, y compris les tentatives de placer les produits concernés dans des entrepôts sous douane ou des zones de commerce extérieur.

Les nouvelles règles vont au-delà d'une hausse des prix à la frontière. Pour certains distributeurs américains, le problème n'est pas que les produits canadiens soient devenus plus chers. C'est que certains produits finis embouteillés pourraient tout simplement ne pas être autorisés à entrer dans le pays, selon leur classement tarifaire et leur conditionnement.

Les directives des douanes indiquent que le traitement n'est pas le même pour toutes les expéditions. Certaines restrictions ne s'appliquent qu'aux produits conditionnés pour la vente au détail, comme les bouteilles, les canettes, les cartons et les fûts.

Certaines expéditions d’alcool en vrac pourraient donc encore être autorisées. La Wine & Spirits Shippers Association a indiqué que le vin en vrac pouvait encore être importé, mais qu’il était soumis à la surtaxe de 50 % prévue par la section 338, tandis que certains spiritueux en vrac pouvaient être exemptés à la fois de l’interdiction et des droits supplémentaires. Des avocats spécialisés dans le commerce et des organisations professionnelles ont averti que le résultat dépendait du code tarifaire exact et des détails de l’expédition, et non d’hypothèses générales sur le type de produit.

L’administration fonde sa mesure sur la section 338 du Tariff Act de 1930, une ancienne loi commerciale qui autorise le président à imposer des droits de douane pouvant atteindre 50 % aux pays jugés responsables de discriminations à l’égard du commerce américain. Elle permet également, sous certaines conditions, d’exclure des importations si ces discriminations se poursuivent. Selon le Center for Strategic and International Studies et de précédents articles de l’Associated Press, cette disposition n’avait encore jamais été utilisée pour imposer des droits de douane présidentiels.

La Maison-Blanche a soutenu que les restrictions canadiennes sur les alcools visaient injustement les boissons américaines, tout en laissant en rayon les produits d’autres pays. Les responsables canadiens ont affirmé que les mesures prises par les provinces répondaient aux droits de douane américains antérieurs. Le différend s’est depuis transformé en conflit commercial réciproque, chaque partie affirmant réagir à l’escalade de l’autre.

Tout recours devrait porter principalement sur la légalité de l’application de la section 338 par l’administration et sur le respect des conditions prévues par la loi. Les précédentes affaires tarifaires fondées sur d’autres textes ne permettent pas de trancher la question. Le Liberty Justice Center a déjà contesté des droits de douane imposés par Trump en vertu de l’International Emergency Economic Powers Act et de la section 122 du Trade Act de 1974, mais la section 338 soulève des questions différentes. Certains avocats spécialisés dans le commerce estiment que des lois commerciales ultérieures ont pu restreindre ou remplacer l’ancien texte, tandis que d’autres jugent que sa formulation confère toujours de larges pouvoirs au président. Même si les importateurs obtiennent gain de cause contre l’interdiction elle-même, cela pourrait ne pas supprimer tous les droits de douane, car la proclamation du 29

septembre prévoit le rétablissement du tarif de 50 % si l’exclusion est invalidée.

La bataille judiciaire se déroule alors que les exportateurs américains font déjà état de lourdes pertes au Canada. Toasts Not Tariffs, une coalition représentant 59 organisations nationales et étatiques, a déclaré que les exportations de vin américain vers le Canada avaient chuté de 87 %, passant d’environ 456 millions de dollars US à 60 millions de dollars US, depuis le début des restrictions provinciales canadiennes en mars 2025. La même coalition a indiqué que les exportations de spiritueux américains vers le Canada avaient reculé de 70 %, passant de 232 millions de dollars US à 72 millions de dollars US.

Ces pertes sont liées aux restrictions canadiennes sur la vente d’alcool américain, et non à l’interdiction d’importer des produits canadiens instaurée par Washington le 29 septembre. Les deux mesures touchent des côtés opposés des échanges commerciaux. Les décisions des provinces canadiennes pénalisent les producteurs américains qui cherchent à vendre aux consommateurs canadiens, tandis que l’interdiction américaine nuit désormais aux exportateurs canadiens ainsi qu’aux importateurs, grossistes, restaurants et détaillants américains qui distribuent ces produits.

Les restrictions canadiennes n’ont pas débuté par une mesure nationale unique. En mars 2025, l’Ontario a ordonné à la Liquor Control Board of Ontario de cesser d’acheter des produits américains et de les retirer de ses magasins, de son catalogue en ligne et de ses systèmes de commande en gros. La LCBO a alors indiqué qu’elle proposait plus de 3 600 produits provenant de 35 États américains et qu’elle avait vendu auparavant jusqu’à 965 millions de dollars canadiens de produits américains par an. Le Québec a également retiré des produits américains, et d’autres provinces ont adopté des restrictions à mesure que le différend commercial s’intensifiait.

Les ventes d’alcool au Canada étant largement encadrées par les régies provinciales, les exportateurs qui dépendent de ces circuits peuvent perdre rapidement l’accès au marché. Dans certaines provinces, les bars et les restaurants ont perdu leur circuit habituel d’approvisionnement en produits américains, tandis que les consommateurs ont été orientés vers des bouteilles nationales ou des importations d’autres pays. Cette évolution concerne l’ensemble du secteur des boissons : les changements dans l’accès

aux rayons et les achats des provinces peuvent rapidement modifier les circuits de distribution, ouvrir des débouchés à des fournisseurs concurrents et rendre difficile pour les marques de vin, de bière et de spiritueux de regagner l'espace perdu, même après un apaisement du différend.

Les réactions des provinces n'ont pas été uniformes. Selon des sources du secteur et des informations américaines, l'Alberta et la Saskatchewan ont ensuite levé leurs interdictions sur les alcools américains. La Saskatchewan a alors pris une autre mesure après l'instauration des droits de douane américains en août, en annonçant une taxe supplémentaire de 50 % sur les boissons alcoolisées d'origine américaine nouvellement commandées, à compter du 8 septembre. Cette mesure ne bloque pas toutes les ventes, mais elle renchérit les produits concernés et peut malgré tout dissuader les commandes.

Les producteurs canadiens sont eux aussi très exposés au marché américain. Spirits Canada a indiqué que les exportations de spiritueux canadiens vers les États-Unis avaient atteint environ 948,6 millions de dollars US en 2025, soit quelque 93 % de la valeur totale des exportations canadiennes de spiritueux. L'organisation estime que près de la moitié de la production canadienne de spiritueux dépend de la demande américaine. Elle a également déclaré que le secteur contribuait à hauteur d'environ 5,8 milliards de dollars US au PIB du Canada et soutenait près de 48 800 emplois en équivalent temps plein. Ces chiffres illustrent le poids du secteur, et non des pertes vérifiées directement liées à la dernière interdiction américaine.

Aux États-Unis, les organisations professionnelles affirment que les conséquences commerciales dépassent largement le seul secteur de la production. Toasts Not Tariffs a averti que les restaurants, les bars et les magasins dépendaient d'une offre de produits des deux pays et que le différend perturbait la planification des stocks à l'approche des fêtes de fin d'année. Pour de nombreuses entreprises, remplacer un whisky, un vin ou une liqueur canadien manquant ne consiste pas simplement à changer d'étiquette. Les contrats, les cartes, le positionnement des marques et la demande des clients entrent tous en jeu, en particulier pour les importateurs et les professionnels de l'hôtellerie-restauration spécialisés dans les produits de niche ou haut de gamme.

Pour l’instant, les restrictions restent en vigueur tandis que les démarches juridiques et diplomatiques se poursuivent. Le 8 octobre, le représentant américain au Commerce, Jamieson Greer, a déclaré que les échanges à haut niveau avec les responsables canadiens se poursuivaient, même si Washington maintenait sa position dans les négociations. Aucun accord n’a été annoncé et aucune juridiction n’a encore accordé de mesure de réparation. Dans l’attente d’une évolution, les importateurs des deux côtés de la frontière doivent composer avec un différend commercial qui réduit les ventes à l’export, restreint l’accès aux marchés et reconfigure les flux de boissons entre deux des marchés de l’alcool les plus étroitement liés d’Amérique du Nord.