vinetur

L’interdiction des alcools canadiens par Trump ne dope pas les ventes de whiskey américain

En septembre, le volume de whiskey américain a reculé de 0,1 % dans 18 États à contrôle public, après l’entrée en vigueur de l’interdiction

jeudi 12 novembre 2026



L’interdiction des importations d’alcools canadiens décrétée par l’administration Trump a pénalisé les ventes de whisky canadien dans certaines régions des États-Unis, mais les premières données de vente montrent qu’elle n’a pas incité les consommateurs à se tourner vers le whiskey américain.

En septembre, les ventes de whisky canadien ont diminué de plus de 15 000 caisses sur un an dans les 18 États américains où des organismes publics contrôlent la vente de spiritueux, selon la National Alcohol Beverage Control Association. Sur le même mois, le volume de whiskey américain a reculé de 0,1 %, alors que le volume total de spiritueux progressait de 3,2 % dans ces États.

Les autres catégories ont, elles, progressé. La NABCA a indiqué que les cocktails en canette avaient augmenté de près de 29 % et la tequila de 9,5 % en septembre. Le chiffre d’affaires du whiskey américain a légèrement progressé de 0,8 %, mais le recul des volumes laisse penser que la catégorie n’a pas récupéré les ventes perdues par le whisky canadien.

« L’interdiction des importations ne profite pas aux producteurs américains », a déclaré Chris Swonger, président-directeur général du Distilled Spirits Council of the United States, dans des propos rapportés par Newsweek. DISCUS est la principale organisation professionnelle du secteur américain des spiritueux distillés.

Ces chiffres mettent en évidence un problème plus général pour le secteur des boissons. Un conflit commercial peut faire disparaître des bouteilles des rayons, sans pour autant réorienter la demande vers les marques nationales. Il peut au contraire réduire les exportations des deux côtés de la frontière, fragiliser les producteurs et les détaillants, et inciter les consommateurs à choisir d’autres boissons.

L’interdiction des importations aux États-Unis est entrée en vigueur le 29 septembre à 0 h 01, en vertu de l’article 338 de la loi douanière de 1930, une disposition que la Maison-Blanche a dit appliquer après que le Canada a « maintenu et, de fait, renforcé sa discrimination » à l’égard de l’alcool américain. Cette mesure faisait suite à un droit de douane de 50 % imposé en août. En août, le président Donald Trump avait affirmé que les États-Unis étaient en position de force dans ce différend, écrivant sur les réseaux sociaux que le pays n’avait pas besoin du Canada.

Ce premier aperçu des ventes depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle politique reste incomplet. Le rapport de septembre de la NABCA ne couvre que les deux jours qui ont suivi le début de l'interdiction ; il faudra donc attendre les chiffres d'octobre, attendus début décembre, pour avoir une vision plus complète. Ces premiers résultats concordent néanmoins avec ce que le secteur affirme avoir déjà observé au Canada.

En mars 2025, la plupart des provinces canadiennes ont retiré les vins et spiritueux américains des magasins d'alcool publics en réaction aux droits de douane de Trump. Le bourbon du Kentucky et d'autres marques américaines ont disparu de nombreux rayons. Selon des chiffres du secteur cités par DISCUS, les ventes de spiritueux fabriqués au Canada ont reculé de 6,3 % au cours des premières semaines de ce boycott, malgré le retrait de la concurrence américaine. Swonger a indiqué que les provinces avaient également perdu des recettes.

Les producteurs américains ont été directement touchés. DISCUS a indiqué que les exportations de whiskey américain vers le Canada avaient chuté de 57 % en 2025, à 33 millions de dollars. Selon Swonger, le recul global des exportations du secteur vers le Canada a atteint 73 %.

Les deux épisodes, d'abord au Canada et maintenant aux États-Unis, montrent que les acheteurs de spiritueux ne considèrent pas les différentes catégories de whisky comme interchangeables. Le whisky canadien doit être produit au Canada, tout comme le bourbon doit être fabriqué aux États-Unis. Lorsqu'une catégorie disparaît ou devient plus difficile à trouver, de nombreux consommateurs ne la remplacent pas simplement par un autre whisky. Certains achètent de la tequila. D'autres se tournent vers des cocktails prêts à boire en canette.

Cette évolution est d'autant plus importante que le whiskey américain était déjà sous pression avant la dernière escalade commerciale. DISCUS a indiqué que les ventes intérieures de whiskey américain avaient reculé de 1,8 % en 2024, puis de 0,9 % en 2025. Dans les États à contrôle public, les volumes ont baissé de 3 % sur un an. Les données des grossistes nationaux publiées le 27 octobre montraient également que les ventes de whiskey américain continuaient de reculer jusqu'en septembre.

L’interdiction des importations comporte également une exception importante. Les spiritueux expédiés dans des contenants de plus de quatre litres en sont exemptés, ce qui a permis à Crown Royal, la marque de whisky canadien la plus vendue aux États-Unis, de continuer à y être importée en vrac pour y être embouteillée. Swonger a estimé que cette dérogation était positive, car des emplois dans l’embouteillage aux États-Unis dépendent de cette activité. Il a ajouté que les secteurs des spiritueux des deux pays étaient étroitement liés.

Cette configuration permet à la plus grande marque canadienne du marché américain de continuer à y être acheminée, tandis que les petites distilleries subissent un choc plus dur. Les producteurs qui embouteillent au Canada et expédient des produits finis ont moins de solutions de repli. Pour beaucoup d’entre eux, le marché américain est essentiel. Selon l’article de Newsweek, le secteur y a envoyé environ 93 % de ses exportations de spiritueux au cours de l’année écoulée.

Le différend révèle également un décalage entre la politique commerciale fédérale et le fonctionnement concret de la vente d’alcool au Canada. Selon l’article, Ottawa n’impose actuellement pas de droits de douane de rétorsion sur la bière, le vin ou les spiritueux. Le principal obstacle à l’alcool américain se situe au niveau provincial, où les gouvernements ou des organismes qui leur sont liés décident des produits que les magasins peuvent proposer. D’après l’article, huit des dix provinces canadiennes n’achetaient toujours pas d’alcool américain.

La Saskatchewan, l’une des deux provinces qui en vendent encore, a instauré une taxe de 50 % le 8 septembre, une mesure citée par la Maison-Blanche lors de l’annonce de l’interdiction américaine. En juillet, le premier ministre de la Colombie-Britannique, David Eby, avait déclaré qu’il n’y avait « pas la moindre chance » que l’alcool américain revienne dans les rayons de sa province.

La politique de Washington vise donc Ottawa, alors que le pouvoir concret sur les ventes d’alcool reste largement entre les mains des dirigeants provinciaux. Pour les distillateurs, les distributeurs et les détaillants, il en résulte une incertitude persistante dans un marché qui repose habituellement sur des cycles de planification longs et un accès stable aux rayons.

Des signes de possible détente sont apparus le 1er novembre, lorsque le premier ministre Mark Carney a déclaré avoir eu un échange constructif avec Trump et indiqué que les négociateurs travailleraient à un accord dans les semaines à venir. Trump a également évoqué le « principe » d'un accord.

Pour le secteur de l'alcool, le calendrier est important. Swonger a déclaré que les fêtes de fin d'année constituaient la période la plus importante de l'année pour les ventes de spiritueux dans les deux pays. Si le différend se prolonge pendant cette période, les conséquences pourraient dépasser le whisky canadien et le whiskey américain et toucher les grossistes, les réseaux provinciaux de vente d'alcool, les embouteilleurs et les acteurs de l'hôtellerie-restauration, qui dépendent d'un approvisionnement prévisible et du choix offert aux consommateurs.

Cet épisode devient également un test de la capacité des restrictions commerciales à modifier les habitudes de consommation. À ce stade, les éléments observés dans les deux pays montrent que le retrait des bouteilles des rayons ne s'est pas traduit par un gain net évident pour les producteurs de whisky nationaux. Les répercussions se font plutôt sentir sur les exportations, les recettes et la disponibilité des produits dans l'ensemble du marché des boissons alcoolisées.