vinetur

Le province canadesi ritirano dagli scaffali l’alcol statunitense

I produttori locali guadagnano terreno mentre spirits e vino americani perdono in Canada un importante mercato di esportazione

mercoledì 29 aprile 2026



Le province canadesi che hanno ritirato dagli scaffali dei negozi l’alcol statunitense in risposta alle dispute tariffarie stanno ridisegnando il mercato a nord del confine, con le esportazioni di spirits americani in calo del 3,8% e il settore vinicolo alle prese con un gap di 357 milioni di dollari nelle vendite estere. Il cambiamento, iniziato all’inizio del 2025 in diverse province e territori, ha aperto spazio ai produttori locali e ai marchi

importati da Europa e Asia, costringendo al tempo stesso i produttori statunitensi a fare i conti con la perdita improvvisa di uno dei loro mercati di esportazione più importanti.

In Nuova Scozia, l'ente provinciale per gli alcolici ha riferito che le vendite dei prodotti realizzati nella provincia sono aumentate dell'11,3% nell'ultimo anno, con gli spirits locali in crescita del 14,5% e il vino locale del 14,1%. Shannon Lynch Colbourne, presidente e amministratrice delegata di Cape Breton Beverages, ha detto che i consumatori si sono rapidamente orientati verso le bevande prodotte in Canada una volta scomparsi dagli scaffali i prodotti statunitensi. La Blue Lobster Vodka della sua azienda ha beneficiato di questo cambiamento e una versione ready-to-drink, Blue Lobster Vodka Soda, ha recentemente ottenuto una distribuzione nazionale in tutto il Canada.

L'Ontario ha registrato una discontinuità ancora più marcata. Il 4 marzo 2025, il premier Doug Ford ha ordinato alla Liquor Control Board of Ontario di rimuovere dalla vendita tutti i prodotti statunitensi. Prima di quella decisione, l'ente gestiva vendite annuali per circa 705 milioni di dollari di birra, vino e spirits americani, su un assortimento di circa 3.600 prodotti provenienti da 35 stati. La LCBO ha affermato che i consumatori dell'Ontario si sono rapidamente spostati verso alternative prodotte in Canada, tra cui un aumento del 52% dei vini ottenuti da uve coltivate in Ontario, un +20% dei vini provenienti da altre province canadesi e un balzo del 94% nelle vendite di whisky canadese etichettato come deluxe.

Il cambiamento è stato particolarmente evidente nel whisky. Craig Peters, amministratore delegato di Maverick Distillery in Ontario, ha detto che le vendite del Barnburner Whisky alla LCBO sono aumentate del 300%, mentre quelle della vodka dell'azienda sono salite del 100%. Ha aggiunto che anche i bar stanno modificando i propri back bar e i pour al banco, sostituendo marchi americani storici con quelli canadesi. "Le persone non stanno semplicemente sostituendo una bottiglia", ha detto. "Stanno ripensando l'intero bar".

L'allontanamento dall'alcol statunitense ha creato spazio anche per produttori stranieri che in precedenza faticavano a ottenere spazio sugli scaffali. Kyrö, produttore finlandese di rye whisky, prevede che le sue bottiglie arrivino nei punti vendita LCBO

questo autunno dopo anni di tentativi per entrare nel mercato. Mikko Koskinen, cofondatore dell'azienda, ha detto che il cambiamento politico ha aperto un'opportunità perché lo spazio sugli scaffali un tempo dominato dai marchi americani è ora disponibile.

Non tutte le province hanno adottato lo stesso approccio. La British Columbia ha smesso di importare e vendere al dettaglio prodotti statunitensi il 10 marzo 2025, ma ha continuato a smaltire le scorte esistenti attraverso i canali all'ingrosso. Alberta e Saskatchewan continuano a vendere alcol statunitense al dettaglio, anche se recenti dati riportati dalla CBC hanno mostrato cali delle vendite in Alberta rispetto a due anni fa: -13,5% per gli spirits americani, -42% per il vino e -92% per la birra.

Per i produttori canadesi, i cambiamenti hanno portato sia guadagni immediati sia incertezze sul lungo periodo. Alcuni distillatori dicono che la domanda sta crescendo più rapidamente della capacità produttiva. Altri vedono la possibilità di trattenere clienti che inizialmente si sono spostati per ragioni politiche ma che ora preferiscono marchi locali per prezzo, qualità o motivi ambientali. In Nuova Scozia, Colbourne ha detto che la sua azienda impiega quasi 200 persone in tutta la provincia e che comprare locale sostiene posti di lavoro ben oltre il settore delle bevande.

Allo stesso tempo, i dirigenti del settore affermano che la perdita dei marchi americani potrebbe non essere temporanea se le tensioni commerciali resteranno irrisolte. Il premier dell'Ontario ha dichiarato che l'alcol statunitense non tornerà sugli scaffali provinciali finché la disputa commerciale non sarà conclusa, lasciando ai produttori americani nessuna tempistica chiara per riconquistare l'accesso a un mercato che valeva centinaia di milioni di dollari all'anno.

,