

Ipotesi: il vino USA torna sugli scaffali del Canada. Ma i canadesi lo acquisterebbero?

scritto da Emanuele Fiorio | 18 Settembre 2026



Il vino statunitense in Canada affronta una sfida ben più complessa del semplice ritorno sugli scaffali. Dopo mesi di boicottaggio, il 69% dei consumatori vuole mantenere le restrizioni, mentre l'export vinicolo statunitense è crollato del 78% nel 2025. Per i produttori USA, riconquistare il mercato significherà soprattutto recuperare consumatori che hanno già scoperto nuove alternative.

Il problema, per il vino americano, potrebbe non essere più soltanto **tornare sugli scaffali canadesi**, ma convincere i consumatori a rimmetterlo nel carrello.

La questione degli alcolici statunitensi è diventata uno dei simboli della guerra commerciale tra Canada e Stati Uniti. Nel 2025, dopo l'introduzione dei dazi americani e le tensioni politiche con l'amministrazione Trump, diverse province canadesi hanno smesso di acquistare o hanno rimosso dagli scaffali **vino, birra e distillati statunitensi**. Alberta e Saskatchewan hanno invece mantenuto gli ordini, mentre nelle altre principali province il boicottaggio è proseguito.

Nelle settimane scorse, quando sembrava possibile un nuovo accordo commerciale tra Ottawa e Washington, il premier della Nuova Scozia Tim Houston aveva confermato che il primo ministro canadese Mark Carney aveva chiesto alle province di prepararsi a riportare gli alcolici americani nei punti vendita, ma **il 25 agosto il Canada ha sospeso i negoziati con gli Stati Uniti**, dopo l'entrata in vigore di nuovi dazi USA.

Tuttavia la domanda centrale è rimasta invariata: **i canadesi torneranno davvero a comprare gli alcolici statunitensi?** I numeri suggeriscono che la risposta, almeno oggi, sia tutt'altro che scontata.

Il 69% vuole mantenere il boicottaggio

Un sondaggio realizzato da **Abacus Data** tra il 23 e il 29 luglio 2026 su 1.363 adulti di British Columbia, Manitoba, Ontario e delle province atlantiche mostra un orientamento netto: **il 69% vuole che le restrizioni sugli alcolici americani rimangano in vigore**, mentre soltanto il 19% è favorevole al loro ritorno sugli scaffali e l'11% non esprime un'opinione. Il margine d'errore per un campione probabilistico equivalente è di $\pm 2,65$ punti percentuali.

Il consenso è particolarmente forte in British Columbia, dove il 72% sostiene il mantenimento delle restrizioni. La quota scende al 69% in Ontario e nelle province atlantiche e al 63% in Manitoba. Anche l'età incide: il sostegno al boicottaggio raggiunge il 78% tra gli over 60, contro il 60% nella fascia

30-44 anni.

Ancora più significativo è un altro dato: **il 54% vuole mantenere le restrizioni fino alla rimozione dei dazi americani**, anche accettando il rischio di ulteriori ritorsioni. Un ulteriore 19% vorrebbe mantenerle permanentemente. Soltanto il 19% ritiene invece che i divieti debbano essere rimossi per ridurre le tensioni commerciali.

Non si tratta quindi soltanto di una preferenza enologica. **Il vino è diventato una componente del più ampio movimento "Buy Canadian"**, nato come risposta alle politiche commerciali di Washington.

Un anno che ha cambiato il mercato

La conseguenza economica è stata pesante soprattutto per i produttori statunitensi. Secondo il **Wine Institute**, **nel 2025 le esportazioni di vino USA verso il Canada sono crollate del 78% rispetto al 2024**, passando da 460 a 103 milioni di dollari e generando una **perdita di valore di 357 milioni di dollari**. Il Canada ha così trasformato in un solo anno un surplus commerciale statunitense nel vino di 254 milioni di dollari in un deficit di 90 milioni.

Anche il comparto degli spirits ha subito uno shock immediato: secondo un'analisi pubblicata dal **Distilled Spirits Council of the United States**, tra il 5 marzo e la fine di aprile 2025 le **vendite di distillati americani in Canada sono diminuite di oltre 66%**, mentre le vendite complessive di spirits nel Paese sono calate di oltre il 12%.

Il vero rischio: perdere il consumatore

È qui che emerge la conseguenza più interessante per l'industria americana. **Un boicottaggio temporaneo può essere gestito; la perdita di abitudine d'acquisto è molto più difficile da recuperare.**

I mesi trascorsi senza prodotti statunitensi hanno infatti offerto ai consumatori canadesi l'opportunità di scoprire alternative locali e internazionali. Dan Paszkowski, presidente e CEO di Wine Growers Canada, ha sottolineato proprio questo elemento, indicando nel rafforzamento della quota canadese una delle principali opportunità generate dalla crisi.

E le testimonianze raccolte successivamente rafforzano la sensazione che il fenomeno non sia soltanto politico. Molti consumatori dichiarano di voler continuare a scegliere prodotti canadesi o, in alternativa, vini e spirits provenienti da Paesi diversi dagli Stati Uniti. Per alcuni, tuttavia, **prezzo e competitività delle alternative** potrebbero diventare decisivi.

Il ritorno sugli scaffali non è più sufficiente

Nel frattempo, la situazione commerciale tra Ottawa e Washington è nuovamente peggiorata. Il 25 agosto il Governo canadese ha annunciato la sospensione dei negoziati dopo la decisione statunitense di applicare un **dazio del 50% su 27,6 miliardi di dollari canadesi di esportazioni**, adottando a sua volta contromisure tariffarie.

Di conseguenza, l'ipotesi di un rapido ritorno degli alcolici americani sugli scaffali è oggi molto meno concreta rispetto ai pronostici di inizio agosto scorso. Ma la questione resta strategica per il settore vinicolo statunitense. Anche se le porte dei *liquor store* canadesi dovessero riaprirsi, **il mercato non ripartirebbe automaticamente dal punto in cui si era fermato.**

Per i produttori USA la sfida sarà duplice: recuperare la distribuzione perduta e, soprattutto, riconquistare la fiducia di un consumatore che per oltre un anno ha imparato a fare a meno delle bevande alcoliche statunitensi.

Il Canada, in questo senso, rappresenta un caso emblematico di quanto un conflitto commerciale possa trasformare rapidamente scaffali, preferenze e abitudini di consumo. **E quando un consumatore cambia abitudini, non è detto che torni indietro soltanto perché una bottiglia torna disponibile.**

Punti chiave:

1. **Il 69% dei canadesi** intervistati vuole mantenere le restrizioni sugli alcolici statunitensi; solo il 19% è favorevole al loro ritorno sugli scaffali.
2. Il mercato canadese ha rappresentato un duro colpo per il vino USA: **le esportazioni sono diminuite del 78% nel 2025**, con una perdita di 357 milioni di dollari.
3. Il boicottaggio ha favorito il movimento **“Buy Canadian”**, spingendo i consumatori a scoprire maggiormente vini e alcolici locali.
4. Anche gli spirits americani hanno subito un forte impatto, con **vendite in Canada crollate di oltre il 66%** tra marzo e aprile 2025.
5. Per i produttori statunitensi, la vera sfida non sarà soltanto **tornare sugli scaffali**, ma riconquistare consumatori che hanno modificato le proprie abitudini di acquisto.