

Vignerons français : exporter au Canada et aux États-Unis

Vins produits en France → Marchés canadien et américain

Vous produisez ou commercialisez des vins en France et souhaitez les exporter en Amérique du Nord. Choisissez vos marchés de destination, construisez votre prix export et préparez vos contacts avec les agents, importateurs et distributeurs canadiens et américains.

Canada • États-Unis

ÉDITION OCTOBRE 2026

18.10.2026

Votre parcours en 30 minutes

Vous n'avez pas besoin de tout lire dans l'ordre. Commencez par la décision que vous avez à prendre.

1. Où commencer ?

Comparez les tableaux Canada et États-Unis, puis ouvrez les fiches des marchés qui vous intéressent.

2. Votre prix peut-il fonctionner ?

Consultez la méthode de calcul, puis testez votre cuvée dans le calculateur fourni.

3. Qui peut vous accompagner ?

Consultez les acteurs du marché et préparez les questions à leur poser avant d'envoyer des échantillons.

4. Quelle est votre prochaine action ?

Utilisez le plan de 90 jours pour organiser vos démarches et suivre vos décisions.

À savoir avant de vous appuyer sur une fiche

Les 64 marchés disposent de repères chiffrés et d'une entrée réglementaire sourcée. Les formalités dépendent du produit, de l'entité importatrice et du canal retenu. Les contacts sont documentés sur des pages publiques ; leur licence, disponibilité et intérêt pour votre domaine doivent être confirmés. Les frais, taxes, délais et contrats se valident avant chaque opération. Le guide ne remplace pas l'accord des autorités ni un conseil juridique adapté à votre dossier.

4. Construire votre prix de vente

Construire le coût rendu

Partir du prix de la bouteille et de l'Incoterm au lieu nommé. Ajouter emballage export, transport, assurance, formalités, droit éventuel, accise, courtage, manutention et stockage. Affecter les frais fixes à la quantité effectivement vendable, puis ajouter les commissions et marges selon leur assiette contractuelle.

Exemple pédagogique en USD

Hypothèses : 6 EUR départ, change 1,10 USD/EUR, logistique 1,20 USD et autres coûts 0,80 USD par bouteille. Coût rendu hypothétique : 8,60 USD. Avec des marges brutes sur prix de vente de 25 % pour l'importateur, 25 % pour le distributeur et 35 % pour le détaillant : prix final hors taxe environ 23,52 USD. Avec 15 % de droit hypothétique sur une base douanière de 6,60 USD : environ 26,23 USD. Ces taux sont un scénario, pas les tarifs en vigueur.

Marge ou majoration

Une marge de 25 % sur vente implique $\text{prix} = \text{coût} / 0,75$; une majoration de 25 % implique $\text{coût} \times 1,25$. Les confondre fausse toute la chaîne. Éviter de compter deux marges si le même opérateur assure importation et distribution. Le calculateur fourni permet de mettre un niveau à zéro.

Incoterm et contrat

Un Incoterm est une règle contractuelle de la Chambre de commerce internationale qui répartit notamment livraison, coûts et risques. Il ne règle pas à lui seul le transfert de propriété ni le paiement. Indiquer lieu et version : par exemple FCA entrepôt nommé, Incoterms 2020. Le choix final dépend du flux réel et des capacités douanières de chacun.

Protéger le vin

Demander un devis pour température maîtrisée, transbordements, stockage et livraison finale. Chiffrer groupage et conteneur à partir du même volume. Affecter casse, assurance, retours, vieillissement du stock et change. Pour les petits marchés éloignés, comparer un réassort mutualisé au coût d'une ouverture de marché autonome.

Parcours pratique : Québec

1. Domaine : sélectionner une cuvée et un canal

Choisissez avec l'agence un test en importation privée ou une candidature au réseau. Demandez cinq comptes visés à Montréal ou Québec et un volume de lancement justifié par ces comptes.

2. Partenaire : confirmer le circuit et les titulaires

Domaine → agence de représentation → circuit SAQ → client autorisé. Importation privée et sélection en réseau sont deux démarches différentes. Obtenir le circuit retenu, l'identité du responsable du dossier et les instructions de commande SAQ avant d'expédier.

3. Domaine + partenaire : valider le dossier produit

Avant le premier envoi : fiche technique, étiquette et contre-étiquette, prix avec Incoterm et lieu, volume disponible, nombre de bouteilles/carton, dimensions et poids, palettisation, GTIN si demandé, analyse et certifications utiles. Le partenaire précise les pièces exigées pour le canal. Obtenez une adresse de réception et un accord écrit avant les échantillons.

4. Opérateurs : chiffrer et approuver le lancement

Demander un devis par bouteille et par lot : commission d'agence, calcul du prix SAQ, transport, analyses éventuelles, entreposage, consigne, financement du stock et traitement des invendus.

5. Domaine + partenaire : décider du test et du réassort

Qui porte les commandes clients ? Qui suit le stock et les allocations ? Quel objectif de rotation et quel seuil de réassort ? Décision écrite avant commande : quantité réellement vendable, prix final, acheteur et payeur, modalités de paiement, responsabilités transport et stock, exclusivité limitée, budget promotion, revue des ventes à 30/60/90 jours. Un désaccord sur prix, licences ou paiement impose de suspendre l'expédition. Les délais et frais sont des devis à obtenir, pas des montants réglementaires présumés.

Source du cadre local

<https://www.saq.com/fr/fournisseurs>

Choisir un interlocuteur et préparer son approche

Profils documentés, pas de mandat de représentation ni d'intérêt d'achat confirmé. Les prix départ, volumes minimums et ouverture aux nouveaux domaines sont à demander.

réZin — Canada / QC

Agence de représentation, circuits SAQ et importation privée

Laurence Olivier-Rioux | Gestionnaire de portfolio | laurence@rezin.com | +1 514 937-5770

Catalogue par origine ; France, Espagne et Italie figurent dans les filtres. Comparer votre cuvée à celles de même origine ; demander s'il existe une place et un circuit de lancement.

<https://rezin.com/producteurs>

<https://rezin.com/contact>

Trialto — Canada / BC, AB, SK, MB

Représentation commerciale par province

Richard Dittmar | President & CEO — Winery Enquiries | richard.dittmar@trialto.com | +1 778 331-8999

Contact fournisseurs et équipes provinciales publiés. Choisir une province et comparer le portefeuille correspondant avant de proposer une nouvelle cuvée.

https://trialto.kork.ca/en/our-wineries?switch_view=wineries_list

<https://trialto.com/contact/>

European Cellars — USA

Importation de vins

Demander le responsable achats de votre origine | info@europeancellars.com | +1 704 358-1565

Producteurs français et espagnols, filtres région, appellation et pratiques culturelles. Décrire une différence vérifiable face aux producteurs déjà représentés ; préciser l'État de distribution envisagé.

<https://www.europeancellars.com/producers/>

<https://www.europeancellars.com/contact/>

Skurnik Wines & Spirits — USA / New York

Importation et distribution selon le marché

Demander le responsable du portefeuille régional | info@skurnikwines.com | +1 212 273-9463

Portefeuille organisé par pays et régions viticoles. Identifier trois producteurs comparables et expliquer votre complémentarité, sans supposer une ouverture du portefeuille.

<https://www.skurnik.com/our-producers/>

<https://www.skurnik.com/our-producers/>

Québec

Montréal, Québec

Ventes vin, M CAD	Volume vin, M litres	Évolution annuelle
2 738.17	160.75	-1.87 %

Part du vin dans les ventes d'alcool : 42.7 %

Circuit et mise en marché

Choisir entre inscription au réseau SAQ et importation privée. La vente privée n'est pas un contournement de la SAQ : l'agent sollicite la clientèle dans le cadre prévu et la SAQ assure l'importation et la vente. Étudier conditions de commande, entreposage, écoulement et prix avant de recruter un agent.

Interlocuteurs à examiner

Vins Balthazard |

<https://vinsbalthazard.com/contactez-nous/>

réZin | info@rezin.com

<https://rezin.com/contact>

Authentic Wines & Spirits — Québec | contact.qc@awsm.ca

<https://www.awsm.ca/en/contact>

À faire avant de vous engager

Établir qui dépose le dossier, qui détient les autorisations, qui paie et déclare les taxes, qui importe et qui facture. Obtenir l'acceptation du produit, du prix et de la livraison avant expédition.

Frais, taxes locales, délais, exclusivité, dégustations et vente directe : faites confirmer les conditions qui s'appliquent à votre opération.

Autorités et sources

SAQ | CA-QC | D01 | R01 | R03

<https://www.saq.com/fr/fournisseurs>

Les chiffres sont arrondis pour la lecture. Source et calculs : annexe méthodologique.