



L'ASSOCIATION
DES BRASSEURS DU QUÉBEC

L'INDUSTRIE BRASSICOLE, UN PILIER DE L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE

Mémoire soumis dans le cadre des commissions parlementaires
touchant aux recommandations du Rapport Godbout

15 septembre 2015

Sommaire exécutif

Cette relance de la croissance va s'appuyer essentiellement sur le dynamisme des investissements privés. C'est grâce aux investissements privés que la productivité augmente, que l'innovation est diffusée et que les exportations peuvent progresser. Les investissements privés sont le véritable moteur de la croissance

Carlos Leitão, Discours sur le budget prononcé à l'Assemblée nationale le
4 juin 2014

Le présent document démontre les raisons pour lesquelles l'adoption de la Recommandation 13 du Rapport de la Commission d'examen sur la fiscalité québécoise serait une erreur : l'application d'une hausse de la taxe spécifique totalisant 0,39\$/litre d'ici 2020 aurait pour effet de paralyser la grande industrie brassicole au Québec. Compte tenu de son empreinte actuelle impressionnante sur le territoire québécois, une telle mesure raterait la cible des aspirations de relance économique du gouvernement du Québec.

Depuis l'adoption des hausses successives de la taxe spécifique entre 2012 et 2014, représentant 57,5% d'augmentation, la grande industrie brassicole a absorbé 23 cents de perte du litre de bière vendue. Les membres de l'Association des brasseurs du Québec (ABQ), La Brasserie Labatt, Molson Coors Canada et Les Brasseries Sleeman, ont d'autant plus ressenti ce choc fiscal que le prix du litre de bière dans le marché québécois a, lui aussi, baissé de 23 cents. **Au total, ces pertes de revenus se chiffrent à 271 millions de dollars.** Il s'agit d'une réalité qui reflète l'impossibilité pour les brasseurs de transférer la taxe spécifique aux consommateurs à partir de la structure même d'un marché exceptionnellement compétitif.

C'est dire que, contrairement à ce qui se passe en Ontario ainsi que pour les autres catégories d'alcool vendues par la SAQ, l'industrie québécoise de la bière et du commerce de détail ont absorbé les augmentations de la taxe spécifique, en plus de voir le prix moyen au litre diminuer. **L'augmentation de 155% sur 5 ans de la taxe spécifique que contient la Recommandation 13 viendrait alourdir cette tendance à la dévalorisation de la bière en plus d'appauvrir une industrie de production domestique.** Les conséquences d'une hausse à ce point disproportionnée et inéquitable sont imprévisibles et cette état d'incertitude inquiète les membres de l'ABQ.

Il est urgent de reconnaître que les brasseurs québécois, toutes tailles confondues, constituent un pilier de l'économie. À titre d'exemple, ce secteur a généré un produit intérieur brut de près de 990 M\$ en moyenne, entre 2007 et 2012. Au Québec, 86%

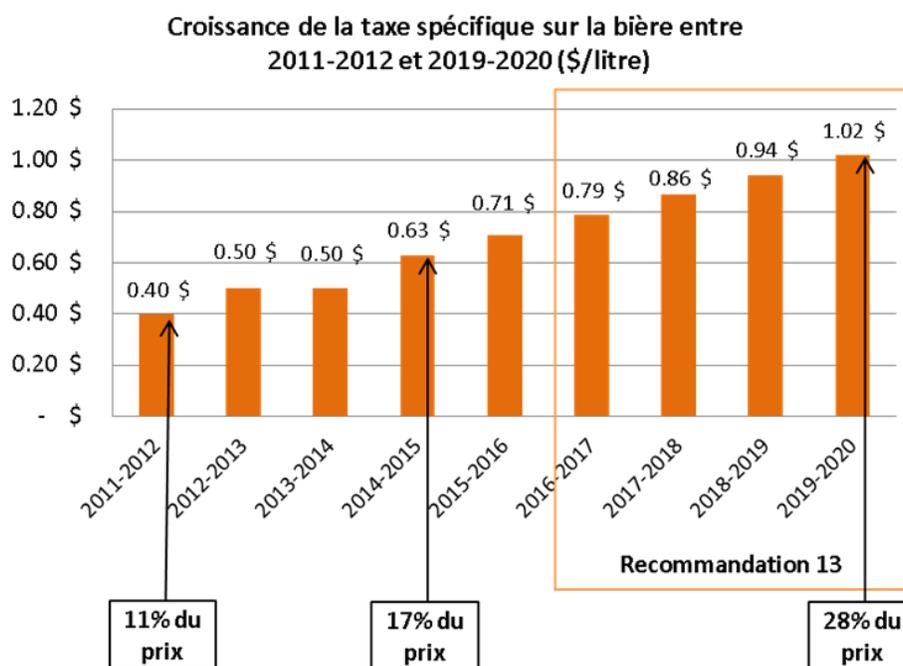
de la production des grands brasseurs est domestique, une proportion inégalée par les autres secteurs de boissons alcooliques. Ce mémoire caractérise l’empreinte de la grande industrie brassicole dans l’espoir de dégager une compréhension commune de ses bénéfices, mais aussi des risques liés à l’imposition d’un cadre de taxation inadéquat auxquels elle fait face aujourd’hui.

À l’heure où les changements de tendances de consommation et la mondialisation des marchés demandent aux brasseurs d’accroître leur capacité d’innovation et de diversification pour demeurer compétitifs, ceux-ci voient leurs coûts de production accroître de manière importante et soutenue. Une féroce compétition est engagée pour le capital entre les usines d’Amérique du Nord. La surcapacité de production à l’échelle canadienne est bien réelle et chaque installation manufacturière doit composer avec cette réalité. Conséquemment, les conditions réglementaires qui encadrent les pratiques du secteur brassicole d’une juridiction à l’autre constituent inévitablement de nouveaux facteurs d’analyse de performance.

Un modèle préconisant une augmentation des ponctions fiscales liées à la consommation peut paraître attrayant pour assurer la mainmise sur des revenus gouvernementaux prélevés à la source. Pourtant, il est loin d’être garanti que ce choix puisse s’avérer concluant pour la relance de l’économie québécoise. Si le gouvernement devait donner son aval à cette hausse de taxe, la conséquence incontournable serait d’irréremédiablement affaiblir le potentiel d’innovation et la capacité d’investissement des brasseurs. En bout de piste, cette décision irait à l’encontre des objectifs énoncés par le ministre des Finances au moment d’annoncer la création de ladite Commission.

Le 19 mars dernier, dans un contexte économique difficile justifiant entre autres la pertinence de son mandat, la Commission d'examen sur la fiscalité québécoise publiait son rapport final (« Rapport »). Les membres de l'Association des brasseurs du Québec (« ABQ »), La Brasserie Labatt, Molson Coors Canada et Les Brasseries Sleeman, reconnaissent que l'exercice s'avérait plus que jamais nécessaire afin de rendre la fiscalité québécoise plus performante et compétitive. Cependant, **le choc fiscal qu'accentuerait la recommandation 13 du Rapport au sein de l'industrie brassicole doit être évité sans détour : une telle hausse de la taxe spécifique compromettrait gravement la compétitivité et la viabilité de l'ensemble du secteur brassicole au Québec, grands et petits joueurs confondus.** En dépit des intentions de la Commission Godbout, la recommandation 13 va à l'encontre du développement économique local et régional de l'industrie brassicole au Québec.

Si l'industrie brassicole a largement participé au Trésor public en supportant des hausses de la taxe spécifique sur la bière de l'ordre de 57,5% depuis 2012, une nouvelle hausse de 0.39\$ le litre en 5 ans contribuerait activement à l'affaiblir, à des niveaux encore jamais atteints au Québec. **D'ici 2020, le coût total des augmentations de la taxe spécifique sur la bière totaliserait 320 millions de dollars, soit 155% d'augmentation par litre de bière vendu par rapport à 2012.** Alors que l'objectif d'une fiscalité globale compétitive consiste en partie à refléter un environnement propice aux investissements et à la rétention des acteurs clés porteurs de croissance économique, **la recommandation 13 menace au contraire sérieusement les activités et le potentiel de développement et d'innovation d'une industrie de brassage domestique.**



En effet, **la recommandation 13 cible spécifiquement et de façon démesurée le secteur brassicole, seule industrie dont la production soit largement domestique** en comparaison de celles qui distribuent des boissons alcooliques d'autres catégories, telles que les vins et les spiritueux. Dans ce mémoire, il est question **1)** du rôle que jouent les augmentations de la taxe spécifique dans la décroissance de la catégorie bière au profit des autres catégories d'alcool. Il s'agit également de présenter **2)** les particularités du marché québécois, par-delà les éléments de comparaison partiels avec l'Ontario.

Les membres de l'ABQ recommandent à leur tour de ne pas procéder à de nouvelles hausses de la taxe spécifique sur la bière et de plutôt collaborer à trouver des pistes de solutions qui puissent participer au rayonnement et à la pérennité du secteur brassicole. Puisqu'il faut être sensibles à la concurrence internationale, aux phénomènes de compétition interne pour le capital et de mobilité des facteurs de production, soutenir les activités et la présence québécoise des brasseurs à partir d'un régime de taxation cohérent avec les défis qu'ils rencontrent désormais constitue la voie à privilégier.

1. La hausse de la taxe spécifique sur la bière : facteur d'appauvrissement d'une industrie domestique

1.1 Choc fiscal inégalé

Depuis le dernier budget du gouvernement actuel, la contribution au Trésor public des trois grands brasseurs a dû être augmentée de 60 millions de dollars annuellement en raison de la hausse de la taxe spécifique sur l'alcool. **En 18 mois, les augmentations draconiennes et successives de cette taxe spécifique s'élevaient à 120 millions de dollars, soit près de 60% d'augmentation par rapport à 2012.** Un choc pour l'industrie dont le contexte concurrentiel permet difficilement de transférer la valeur des augmentations aux consommateurs, comme le vise l'esprit de ces mesures budgétaires.

De fait, si l'augmentation des prix aux consommateurs a eu lieu dans le cas du vin – puisque, face au monopole d'État, le consommateur est « preneur de prix » – la situation s'est avérée très différente dans le cas des brasseurs, qui ont dû absorber la taxe. Le tableau suivant exprime ce phénomène :

Impact de l'évolution de la valeur et des taxes sur les produits

Source: Statistique Canada, CANSIM 183-0024

QUÉBEC	Type de boissons	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	Évolution sur 4 ans 2010-2011 à 2013-2014
Valeur des ventes (milliers de \$)	Total spiritueux	582 906	622 042	632 642	638 963	56 057
	Total vins	1 988 155	2 124 090	2 184 312	2 213 615	225 460
	Total bières	2 390 055	2 297 456	2 194 676	2 179 118	(210 937)
Volumes de ventes (milliers de litres)	Total spiritueux	20 756	21 840	21 871	21 767	1 011
	Total vins	148 369	155 088	157 245	156 500	8 131
	Total bières	614 685	632 831	604 613	595 010	(19 675)
Valeur unitaire (\$/litre)	Total spiritueux	28,08	28,48	28,93	29,35	1,27
	Total vins	13,40	13,70	13,89	14,14	0,74
	Total bières	3,89	3,63	3,63	3,66	(0,23)
Impact de la taxe spécifique sur le revenu (\$/litre)	Total spiritueux	(0,89)	(0,89)	(1,12)	(1,40)	(0,51)
	Total vins	(0,89)	(0,89)	(1,12)	(1,40)	(0,51)
	Total bières	(0,40)	(0,40)	(0,50)	(0,63)	(0,23)
Bilan revenu par litre (augmentation de valeur et coût de taxe spécifique) (\$/litre)	Total spiritueux					0,76
	Total vins					0,23
	Total bières					(0,46)

Entre 2010-11 et 2013-14, lorsque les deux augmentations de la taxe spécifique se sont succédé, la SAQ a pu transférer la totalité de ces hausses aux consommateurs, en plus d'élargir sa part de profit. Il s'agit là d'une bonification de bénéfices impossible à réaliser pour les brasseurs qui évoluent en fonction des règles d'un marché libre, hautement compétitif et qui compose avec des tendances de marché en pleine transformation.

Variation 2014 vs 2010 *Statistique Canada

	Prix au litre	Taxe spécifique	Total pertes/bénéfices
Vins	+ 0,74 \$	- 0,51 \$	+ 0,23 \$
Spiritueux	+ 1,27 \$	- 0,51 \$	+ 0,76 \$
Bières	- 0,23 \$	- 0,23 \$	- 0,46 \$

L'industrie de la bière et du détail ont effectivement dû absorber les augmentations de la taxe en plus de voir les prix descendre. **En tout, la valeur moyenne du litre de la bière a diminué de 46 cents depuis 2010-2011. C'est 271 millions de dollars de pertes de revenus au total qu'a dû absorber l'industrie (137 millions en baisse du prix du litre de bière (prix moyen) additionnés à 134 millions en augmentation de la taxe spécifique).** Le consommateur n'a donc aucunement ressenti les hausses de la taxe. Au contraire, il a profité d'une dévalorisation du produit. L'industrie aura entre temps encaissé ces pertes, se trouvant depuis précarisée.

Les Québécois paient aujourd’hui la bière environ le même prix qu’il y a 10 ans, à un niveau parmi les plus bas au Canada. L’une des raisons expliquant cette problématique propre au marché québécois est le fait que la bière mise en marché par les grands brasseurs soit utilisée comme produit d’appel. C’est-à-dire qu’elle est un outil de concurrence dont se servent les détaillants pour attirer les consommateurs.

1.2 Décroissance soutenue des volumes de ventes

À cette dévalorisation de la catégorie de la bière qui s’exprime dans un cadre de taxation de plus en plus imposant, on observe une décroissance soutenue des volumes de ventes au cours de la dernière décennie. **La baisse des volumes de ventes s’est particulièrement accentuée depuis 2012 en atteignant 4,3% (ABQ 2014).** Depuis l’implantation de la dernière hausse de la taxe spécifique, la situation s’est donc aggravée.

Les consommateurs québécois ont accru et diversifié leur consommation d’alcool en général, mais leurs préférences et leurs comportements diffèrent de ceux du passé. Entre 2003-2004 et 2013-2014, l’évolution de la consommation des différents produits d’alcool démontre une croissance de 37,8% pour les spiritueux et de 42,2% pour le vin (Statistique Canada, 2015. Tableau 183-0024). **Puisqu’elle ne s’appliquerait qu’à la catégorie bière, la recommandation 13 aurait donc pour effet d’accentuer cette tendance, au détriment de l’industrie de production domestique que constitue le secteur brassicole québécois.**

Alors que ces changements dans la demande imposent aux brasseurs d’accroître leur capacité d’innovation et de diversification, la lourdeur de la structure de taxation actuelle, la conjoncture du marché ainsi que la menace de nouvelles hausses de la taxe spécifique minent leur faculté d’adaptation, voire même leur viabilité à moyen et long termes. Cette situation est d’autant plus marquée qu’elle se révèle dans un marché à maturité où les activités de l’État relatives à la commercialisation du vin et des spiritueux, principalement constitués de produits étrangers, participent à la saturation de la demande pour la bière et le déclin des volumes de ventes des trois grands brasseurs du Québec.

De plus, **la tendance lourde à la baisse des volumes de ventes s’inscrit dans une réalité où la compétition pour le capital entre les usines d’Amérique du Nord des grands brasseurs se concrétise.** C’est-à-dire que la surcapacité de production à l’échelle canadienne rend chaque installation sensible à la structure de marché. Conséquemment, les conditions réglementaires qui encadrent les pratiques du secteur d’une juridiction à l’autre constituent de nouveaux facteurs d’analyse de performance. L’industrie évoluant aujourd’hui dans un marché globalisé, cette réalité a pour effet d’ajouter une pression constante sur la structure de coûts, ce qui inclut notamment le cadre fiscal.

1.3 Iniquité de la structure de taxation

Bien que la bière demeure le produit alcoolique préféré des Québécois, le secteur brassicole est mis à mal par ce qui tend lourdement vers une diminution des volumes de ventes, la stagnation des prix, la pression exercée par le cadre de taxation et par une concurrence accrue des autres catégories d'alcool. Malgré tout, la recommandation 13 ne concernerait que la bière; elle exclurait donc le vin et les spiritueux, deux catégories de produits qui font très peu l'objet d'activités de transformation et de production en sol québécois. Les vins et les spiritueux sont largement fabriqués ailleurs dans le monde. Or, la proportion de taxe spécifique imposée à ces produits est minime en comparaison de celle appliquée aux produits brassicoles.

Proportion de la taxe sur le prix au litre

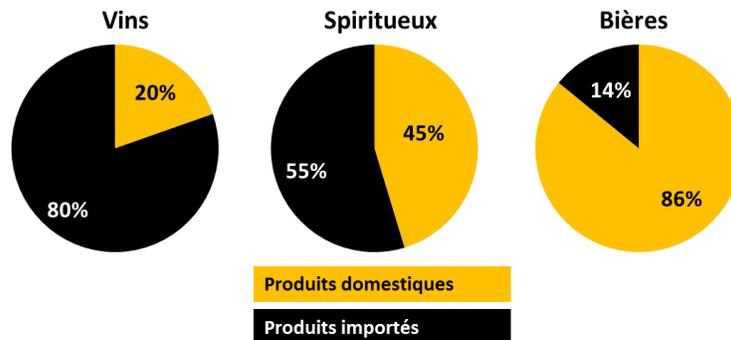
	Prix au litre	Taxe spécifique	Taxe/prix
Vins	14,14 \$	1,40 \$	10 %
Spiritueux	29,35 \$	1,40 \$	4,8 %
Bières	3,66 \$	0,63 \$	17 %

Par rapport au prix moyen du litre, on remarque que la proportion de la taxe désavantage la catégorie de la bière. Si la taxe spécifique devait augmentée de 0,39 cents supplémentaires, cette proportion grimperait à 28% par litre de bière vendue. La taxe spécifique va donc à l'encontre des principes du développement économique local dans un contexte où la SAQ mène une compétition déjà agressive en terme de commercialisation et de positionnement de produits, et ce, depuis une position de monopole.

D'un point de vue de politique de développement économique, le constat est absurde : comment expliquer que la taxe appliquée aux produits importés ne peut représenter qu'un quart de ce qui est imposé aux produits brassicoles domestiques?

Provenance des produits (2013)

Source : Statistique Canada, Cansim 183-0024



2. L'Ontario et le Québec : deux marchés profondément différents

À la page 126 du Volume 2 du Rapport, la Commission Godbout fonde la recommandation 13 à partir d'une comparaison partielle des prix des produits alcooliques (bière, vin et spiritueux), entre le Québec et les provinces limitrophes. Il est prétendu qu'un ajustement « permettrait une augmentation additionnelle dans le cas de la bière. » La base de calcul pour déterminer une hausse de 0,078\$/an jusqu'en 2020 n'est pas davantage explicitée. Elle ne se limite qu'à légitimer une opportunité fiscale qui comblerait un manque à gagner non chiffré, mais fondé sur l'hypothèse stipulant que le prix de la bière serait maintenu à un niveau nettement inférieur que dans les provinces comme l'Ontario et le Nouveau-Brunswick.

Pourtant, les modèles ontarien et québécois de distribution et de vente de bière pour consommation à domicile diffèrent totalement. Cette comparaison des deux régimes est un exercice contre-productif et toute analogie de cet ordre ne peut tenir la route.

Par exemple, si le nombre de lieux de vente au détail de la bière s'élève à quelque 7 000 points au Québec, ce nombre est de moins de 1 330 points en Ontario. Par rapport au Québec, cela représente 19% du nombre de points de vente dans une proportion de 167% de la population. Cette réalité comparative implique également d'avoir un effet direct sur la rentabilité de chacun des points de vente et, ultimement, sur celle de l'ensemble du réseau de distribution. Le volume de vente moyen d'un détaillant au Québec est de 85 000 litres de bière annuellement. En Ontario, chaque point vendra plutôt environ 587 390 litres de bière par année. C'est en moyenne 7 fois le volume que vendrait un point de vente au Québec. En contrepartie, le secteur québécois de la vente de la bière soutient un nombre beaucoup plus important d'emplois et ce, dans l'ensemble des régions du Québec. En effet, nombre d'emplois indirects générés par les brasseurs du Québec dans les secteurs du détail s'élève à près de 7 500.



3. Impact économique de la production domestique brassicole au Québec

La grande industrie brassicole est fortement présente au Québec et génère des bénéfices importants pour la collectivité en dépit des enjeux présentés dans ce document. **Avec 88% de ses ventes en produits domestiques et seulement 12% en produits importés (ABQ, 2014), l'industrie brassicole est, de loin, la plus présente au Québec dans le secteur des alcools. Il s'agit d'une production domestique d'une envergure inégalée, sans appui de fonds publics.** Ces bénéfices sont donc importants et demandent d'être reconnus, puis encouragés. Ils consistent en un impact économique majeur en termes d'emplois, d'achats aux fournisseurs québécois et de revenus gouvernementaux.

Les trois grands brasseurs représentent environ 92% de la production et des ventes de bière au Québec (2013-2014). Toutes de taille mondiale, elles font profiter aux consommateurs québécois une imposante variété de marques et de produits de qualité. **Environ 3 140 emplois directs sont maintenus par les trois grands brasseurs au Québec. Majoritairement syndiqués, ils constituent des emplois bien rémunérés avec un revenu moyen de 70 450\$ par emploi (2015), soit quelque 42 000\$ au-dessus du revenu moyen québécois (2010).**

La qualité exceptionnelle de ces emplois ne fait aucun doute. Comme c'est souvent le cas pour les industries de capital où la production est forte, les travailleurs affectés à la fabrication sont parmi les mieux payés du secteur de la transformation des aliments et des boissons. (Agriculture Canada, 2013) Aux quelque 3 140 emplois directs liés à la production, la commercialisation et la distribution de la bière, s'ajoutent environ **26 600 emplois indirects** soutenus par les activités de la grande industrie brassicole. Ces emplois sont majoritairement issus des secteurs du commerce au détail et des bars et restaurants. L'empreinte des activités des grands brasseurs au Québec en termes d'emplois est donc significativement plus importante que l'empreinte de l'industrie des spiritueux qui ne compte que 550 emplois directs dans toute la province (Spiritueux Canada. 2014)

Les chaînes d'approvisionnement des grands brasseurs ont par ailleurs un impact financier positif sous-estimé, qui mériterait d'être mieux connu. De multiples secteurs de l'activité économique québécoise bénéficient de l'apport de notre industrie : des produits agricoles transformés, des équipements de production, des véhicules de manutention, des contenants de verre et des emballages de carton fabriqués dans la province ainsi que de multiples marchandises et services liés à la mise en marché et à la commercialisation de nos produits. Au total, c'est plus de **2 000 fournisseurs** des différentes régions du Québec qui bénéficient des activités des trois grands brasseurs. En 2014, ils ont cumulé des dépenses auprès de ces fournisseurs représentant plus de **500 millions de dollars.**

Les activités de brassage et de ventes des grands brasseurs permettent d'assurer des revenus gouvernementaux parmi les plus élevés de toute l'industrie agroalimentaire. Chaque année, ils versent plus de **520 millions de dollars au gouvernement provincial**, en plus des **272 millions de dollars au gouvernement fédéral**. On doit par ailleurs compter sur les quelques millions de dollars qu'ils versent aux **50 municipalités** où ils possèdent des installations de brassage, des établissements administratifs ou de distribution.

La grande industrie brassicole demeure donc un acteur de premier plan pour la prospérité à laquelle aspirent les Québécois. Les défis sont malgré tout nombreux et ils forcent constamment l'industrie à s'adapter en révisant ses façons de faire.



Conclusion

L'industrie brassicole du Québec constitue un pilier de l'économie du Québec. La chaîne d'approvisionnement de ce secteur d'activité est présente dans toutes les régions du Québec et, par conséquent, amène ses acteurs à occuper un rôle de premier plan dans la province. Pour appuyer cette prétention, il est utile de rappeler que de 2007 à 2012, les brasseries québécoises ont généré en moyenne 33% du produit intérieur brut du secteur de la transformation bioalimentaire, soit près de 990 M\$¹.

Contrairement à la plupart des autres acteurs présents dans la distribution et la commercialisation de boissons alcoolisées (spiritueux et vin), la contribution de l'industrie brassicole soutient des milliers d'emplois au sein d'entreprises évoluant dans plusieurs sphères de l'économie. Cette présence active contribue à l'essor des secteurs manufacturiers, du commerce de détail, de la transformation alimentaire ainsi que de l'industrie des services.

Un modèle préconisant une augmentation des ponctions fiscales liées à la consommation peut paraître attrayant pour assurer la mainmise sur des revenus gouvernementaux prélevés à la source. Pourtant, il est loin d'être garanti que ce choix puisse s'avérer concluant pour la vitalité de l'économie québécoise. Au contraire, si le gouvernement devait donner son aval à la recommandation 13 du rapport Godbout, la conséquence incontournable serait d'affaiblir un secteur d'activité économique névralgique au Québec. Déjà confrontée à de nombreux défis hérités de l'évolution des tendances de marché et de la mondialisation, ce geste ébranlerait davantage l'industrie brassicole, handicapant directement son potentiel d'innovation et sa capacité d'investissement. Or, il est reconnu que pour demeurer compétitifs, les brasseurs du Québec doivent aujourd'hui accroître leur productivité en plus de réduire leurs coûts².

Enfin, l'Association des brasseurs du Québec et ses membres, La Brasserie Labatt, Molson Coors Canada et Les Brasseries Sleeman Ltée, souhaitent continuer de collaborer à l'identification de solutions gagnantes, tant pour les autorités publiques que l'avenir de l'industrie brassicole. Le Québec doit conserver sa place parmi les régions brassicoles les plus importantes au pays, c'est pourquoi une compréhension commune des enjeux et des solutions est de mise pour ainsi mettre en place les innovations nécessaires.

¹ MAPAQ. *BioClips. Actualité bioalimentaire*. Vol. 22, no 11. 2014.

² Agriculture Canada. 2013. « L'industrie canadienne des brasseries ».

Sources

Agriculture Canada (2013). L'industrie canadienne des brasseries, <http://www.agr.gc.ca/fra/industrie-marches-et-commerce/statistiques-et-information-sur-les-marches/par-produit-secteur/aliments-et-boissons-transformes/l-industrie-canadienne-des-brasseries/?id=1171560813521>

AppEco pour l'Association des brasseurs du Québec, Analyse économique des impacts de la grande industrie brassicole au Québec

Discours sur le Budget 2014-2015. Gouvernement du Québec (4 juin 2014).

Institut de la Statistique du Québec

MAPAQ. *BioClips. Actualité bioalimentaire*. Vol. 22, no 11. 2014. http://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/Bioclips2014/Volume22_numero11_1avril2014.pdf

Spiritueux Canada. 2015. Mémoire déposé dans le cadre des travaux de la Commission Godbout.

Statistique Canada

Vinexpo (2014). *Conjoncture du marché mondial du vin et des spiritueux et ses perspectives à l'horizon 2018*.

Annexe



L'ASSOCIATION
DES BRASSEURS DU QUÉBEC

**LES GRANDS BRASSEURS DU QUÉBEC:
EN 2014, DES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DE 523 MILLIONS
DE DOLLARS CHEZ PLUS DE 2 000 FOURNISSEURS.**

