



BOUTIQUES HORS-TAXES FRONTALIÈRES DU QUÉBEC (BHTFQ)

Comparution à la Commission parlementaire des finances publiques sur le projet de loi
n° 88

Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales

JANVIER 2016

QUI SOMMES-NOUS?

Nous représentons les intérêts des marchands, propriétaires des boutiques hors-taxes frontalières (BHTFQ) présentes le long de la frontière terrestre entre le Québec et les États-Unis.

Il existe au Canada 32 boutiques hors-taxes le long de la frontière américaine dont huit (8) au Québec situées aux bureaux frontaliers suivants :

- **Armstrong**, Saint-Théophile
(Jackman, Maine)
- **Stanhope**, Stanhope
(Norton, Vermont)
- **Stanstead**, Stanstead
(Derby Line, Vermont)
- **St-Armand/Philipsburg**, St-Armand
(Highgate Springs, Vermont)
- **Highwater**, Highwater
(North Troy, Vermont)
- **Lacolle Route 221**, Lacolle
(Overton Corners, Vermont)
- **Lacolle Route 223**, Lacolle
(Rouses Point, Vermont)
- **St-Bernard-de-Lacolle**, St-Bernard-de-Lacolle
(Champlain, New York)

Les boutiques hors-taxes sont sanctionnées par le gouvernement fédéral. Les boutiques hors-taxes aux frontières terrestres appartiennent à des gens d'affaires indépendants. Elles ont été créées précisément pour contrer la concurrence des boutiques hors-taxes et des détaillants américains et pour rapatrier au pays des ventes qui, autrement, étaient perdues en raison du taux de taxation inférieur et de la réglementation moins stricte aux États-Unis.

Au fil des ans, en plus de répondre à ce mandat, les BHTFQ ont élargi leur vocation. Elles sont devenues :

- Une vitrine du Québec et un point de contact névralgique avec les voyageurs locaux et étrangers;
- Des générateurs d'investissement, d'achats de biens et de ventes importants dans les régions où elles sont situées. Leurs ventes représentaient l'année dernière tout près de 30 millions de dollars;
- Des créateurs d'emplois directs et indirects dans les régions du Québec. Avec près de 200 emplois directs, ces boutiques sont souvent le 2^e employeur après les postes frontière dans les régions frontalières;
- Des promoteurs de produits locaux. Nous distribuons plusieurs centaines de produits québécois provenant d'environ 40 producteurs québécois divers allant de la confiserie,

aux produits de parfumerie, en passant par les bijoux et accessoires, jusqu'aux produits alimentaires, vins, liqueurs et spiritueux du terroir québécois.

Déjà, 15 producteurs de vin, liqueurs et spiritueux du Québec ont leur place sur les tablettes des BHTFQ. Mais nous souhaitons depuis plusieurs années accroître cette offre, particulièrement l'offre de produits vinicole et brassicole fabriqués à proximité des postes frontaliers ou ailleurs au Québec, et contribuer à la promotion de l'excellence de nos produits du terroir. En Ontario, les autorités ont déjà reconnu l'importance de notre mission à cet égard et ont mis en place un système efficace qui la favorise. Nous gagnerions très certainement à s'en inspirer.

Le projet de loi 88 est une opportunité qui va dans ce sens et nous saluons cette initiative du gouvernement du Québec et du député de Huntingdon en Montérégie qui en a été l'initiateur originel. Nous souhaitons cependant y apporter des bonifications afin que l'on tienne compte de nos particularités.

Nos objectifs sont clairs :

- Mettre en valeur les produits du terroir québécois en leur donnant un accès plus facile à l'exportation par le biais des boutiques hors-taxes québécoises;
- Améliorer l'efficacité d'approvisionnement des BHTFQ pour ces produits;
- Augmenter l'offre de produits du terroir dans les BHTFQ.

LE SYSTÈME ACTUEL COMPARÉ QUÉBEC/ONTARIO :

Dans le système qui régit actuellement la commercialisation des produits vinicoles et brassicoles québécois, les BHTFQ doivent commander tous leurs produits à la Société des alcools du Québec (SAQ).

En Ontario, les BHTF transigent directement avec les producteurs et les brasseurs.

Pour les produits vinicoles

→ Au Québec

Si le produit est disponible en inventaire, qu'il fait partie de la liste de produits de la SAQ, le **délai de livraison est d'environ deux (2) semaines.**

Si le produit ne fait pas partie de la liste de produits officielle de la SAQ, les BHTFQ doivent passer par un processus appelé « Importation privée ». Une foule de renseignements doivent être alors fournis dans ce cas à la SAQ : vignoble, pourcentage d'alcool, âge du produit, type de vin, couleur, nombre de bouteilles par caisse, prix négocié à la caisse, etc.

La SAQ exigera par ailleurs, une garantie bancaire auprès des BHTFQ afin de couvrir la valeur de l'approvisionnement.

Finalement, la SAQ commandera le produit auprès du vignoble, en assumera le transport jusqu'à son entrepôt, puis procèdera à la facturation et à la livraison auprès des BHTFQ.

Le délai de livraison total est considérable, soit de 8 à 12 semaines.

→ **En Ontario**

Les BHTF commandent directement auprès des vignobles ontariens. Les vignerons livrent les produits directement à la BHTF **en moins d'une semaine.**

Les vignobles facturent les BHTF en y ajoutant la marge bénéficiaire du Liquor Board of Ontario (LCBO). Les vignobles se chargent eux-mêmes de la remise de cette marge à la LCBO.

Pour les produits brassicoles

→ **Au Québec**

Pour les produits des brasseries québécoises, le système québécois est moins complexe, mais demeure contraignant.

Les commandes de produits sont envoyées et enregistrées à la Société des alcools du Québec qui, elle, communique cette commande aux brasseries.

Les brasseries livrent directement les produits aux BHTFQ et, sur livraison, les BHTFQ envoient le bon de réception à la SAQ. Cette dernière facture les BHTFQ en ajoutant des frais de 1,50 \$ la caisse.

→ **En Ontario**

Les commandes sont envoyées directement aux brasseries et les brasseries livrent les produits directement à la BHTF.

Les brasseries facturent les BHTF en y ajoutant la marge bénéficiaire de la LCBO. Elles se chargent de la remise de cette marge à la LCBO.

Il apparaît donc clairement que le système québécois est lourd et inefficace, ne permet pas l'optimisation de nos ventes de produits du terroir, alourdit nos coûts et est un frein à notre mission de vitrine et de promoteurs des produits vinicoles et brassicoles du Québec.

Le système ontarien permet non seulement une efficacité en temps de traitement et livraison et en coût de manipulation, mais il permet de mettre en valeur beaucoup plus de produits vinicoles et brassicoles et particulièrement les produits de proximité des postes frontaliers.

NOS RECOMMANDATIONS

Les recommandations de bonifications du projet de loi 88 que nous soumettons respectueusement à la commission sont simples :

- Permettre aux BHTFQ d'acheter directement des vignobles et brasseurs québécois.
- Que ces vignobles et brasseurs puissent livrer leurs produits directement aux BHTFQ.
- Que les vignobles et brasseurs du Québec gèrent eux-mêmes la facturation et remises à la SAQ comme toutes autres taxes au Québec.

De plus, comme nous distribuons déjà les mêmes produits que ceux disponibles à la SAQ comportant les même étiquettes indiquant le cépage et le millésime, nous souhaitons :

- Que les nouveaux produits brassicoles et vinicoles québécois que nous serons habilités à acheter et à vendre dans les BHTFQ affichent des étiquettes indiquant le cépage et le millésime, comme c'est le cas actuellement.

Enfin, nous croyons comprendre, dans le cadre du projet de loi, que les produits vinicoles et brassicoles québécois vendus directement aux épiceries ne seront pas assujettis à des majorations de la part de la SAQ. Si ce devait être le cas,

- Il serait normal et équitable que nous ayons droit au même traitement pour les vins et bières fabriqués au Québec.

Nous vous remercions de votre attention et sommes disposés à répondre à vos questions et besoins d'éclaircissement.