

CFP - 013M
C.P. – P.L. 88
Boissons alcooliques
artisanales



ASSOCIATION DES VINICULTEURS
NÉGOCIANTS DU QUÉBEC

affiliée au



PROJET DE LOI n°88
DÉVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE DES BOISSONS
ALCOOLIQUES ARTISANALES

COMMENTAIRES
ASSOCIATION DES VINICULTEURS NÉGOCIANTS DU QUÉBEC (AVNQ)

Présenté à la
Commission des finances publiques

11 FÉVRIER 2016

PRÉSENTATION

ASSOCIATION DES VINICULTEURS NÉGOCIANTS DU QUÉBEC

et l'industrie des vins embouteillés
près des lieux de consommation



PRÉSENTATION DE L'AVNQ

L'Association des viculteurs négociants du Québec (AVNQ) regroupe les trois principaux producteurs de vin conditionné au Québec, soit Constellation Brands, la Maison des Futailles et Vins Arista. Les membres de l'AVNQ représentent 37 % des parts de marché du vin au Québec avec près de 6,4 millions de caisses de vin vendues.

La mission de l'AVNQ est de promouvoir le développement de l'industrie du vin conditionné dans la province, de valoriser la qualité de ces vins, de faire reconnaître les bénéfices environnementaux de cette industrie ainsi que de contribuer à l'essor économique du Québec.

L'AVNQ en bref ¹

- Des ventes au détail de 625 millions de dollars (6,4 millions de caisses) ;
- 28 % des ventes (en dollars) de vins au Québec ;
- 18 % du coût des marchandises vendues par la SAQ ;
- 900 emplois qualifiés (directs et indirects) ;
- Dépenses et achats locaux de l'ordre de 88 millions de dollars ;
- **Recettes de plus de 236 millions de dollars pour le gouvernement du Québec.**

Les vins embouteillés au Québec, en comparaison aux vins embouteillés à l'origine, génèrent :

- 2,1 fois plus d'emplois par million de caisses ;
- 2,15 fois plus de valeur ajoutée par caisse ;
- 2,2 fois plus de recettes par caisse pour le gouvernement du Québec.

Ramenées à une caisse, ces dépenses se chiffrent à 13 dollars par caisse de vin embouteillé près du lieu de consommation contre moins de 7 dollars pour le vin embouteillé à l'origine.

L'importation et l'embouteillage au Québec de vin en vrac, en comparaison avec le transport de vin embouteillé dans son pays d'origine, peut amener **une réduction significative de l'impact environnemental**. Pour les vins importés en vrac en provenance du Nouveau Monde, selon l'étude CIRAIG estime une réduction de 10 à 20 % des impacts sur ² :

- Les changements climatiques
- La santé humaine
- Les ressources utilisées
- L'eau prélevée

¹ Retombées économiques des activités des viculteurs négociants du Québec / Étude SECOR – KPMG / 20 août 2015

² CIRAIG – Chaire internationale en analyse du cycle de vie et Groupe AGÉCO, « Analyse du cycle de vie des filières d'importation du vin au Québec » Septembre 2011

COMMENTAIRES – PROJET DE LOI n°88

Les négociants embouteilleurs du Québec supportent le développement de la viticulture québécoise et désirent s'assurer qu'il amène une valeur ajoutée à la catégorie.

Les objectifs livrés par le Gouvernement en regard du projet de loi n°88

- **Favoriser le développement économique de nos régions**
- **Appuyer le développement de l'industrie des boissons alcooliques**
 - Accroître les points de vente en rendant accessible le réseau des épiceries et dépanneurs pour le vin, le cidre, les produits à base de petits fruits, d'hydromel, d'érable ;
 - Améliorer la visibilité des produits québécois.
- **Permettre la vente directe en épicerie**
 - Favoriser les ventes de produits artisanaux québécois.
- **Mettre en valeur le potentiel entrepreneurial québécois**
 - Accroître les possibilités de développement ;
 - Les produits alcooliques artisanaux seront rendus disponibles dans le réseau des épiceries et dépanneurs.

Notre compréhension de ces objectifs

1. Intégrité des produits

Le succès de l'industrie des vins du Québec passe par l'intégrité des produits. *Le Règlement sur le vin et les autres boissons alcooliques fabriqués ou embouteillés par un titulaire de permis de fabricant de vin (chapitre S-13, r.7)* définit un « produit du Québec » comme un vin fabriqué à partir de raisins récoltés au Québec. Cette condition d'authenticité représente une clause essentielle afin que le consommateur de vins d'ici ait totalement confiance dans le système et répète son expérience d'achat.

2. Accessibilité des produits à proximité du lieu de production

Les producteurs artisanaux du Québec aimeraient avoir un accès facile et simple aux magasins de détail (marchés d'alimentation et dépanneurs) de leur région afin d'y vendre leurs produits.

3. Profitabilité de la viticulture québécoise

Les producteurs artisanaux réclament la mise en place de mesures permanentes les aidant à couvrir les frais liés à la culture de la vigne, comme il est d'usage courant dans plusieurs autres pays du monde.

L'AVNQ soumet les différents enjeux et recommandations sous trois principaux éléments soit : l'intégrité des produits, l'accessibilité des produits à proximité du lieu de production et la profitabilité de la viticulture québécoise.

Enjeux et recommandations

1. Intégrité des produits

1.1 Les enjeux

1.1.1 Origine des matières premières

Le projet de loi doit contenir des mesures de contrôle de l'origine des matières premières.

Un non-respect de l'intégrité des produits plongerait toute l'industrie de la viticulture québécoise dans une impasse, et ce, pour plusieurs années. On a qu'à penser à ce qu'on dû faire les producteurs de cidres pendant des dizaines d'années pour sortir péniblement leur industrie de cette image négative attribuée au manque de qualité de plusieurs produits vendus dans les années 70.

Ne pas respecter l'intégrité des produits (100 % matières premières du Québec) rendrait plus facile pour des gens mal intentionnés d'inonder le marché avec des produits non authentiques et ainsi, d'être en mesure de profiter de la vente en épicerie à des conditions avantageuses, avec des produits qui ne devraient pas bénéficier de telles faveurs et qui vont à l'encontre des attentes des consommateurs.

Exemple possible de contournement de loi :

Le Vignoble XYZ désire vendre ses produits en épicerie. Ce vignoble n'est pas en mesure de répondre à la demande de par sa superficie de vignes. Afin de pouvoir distribuer un nombre important de bouteilles, il décide donc d'importer des vins d'ailleurs afin de produire suffisamment de volume pour couvrir la demande.

Dans un tel cas, si nous perdons la confiance du consommateur envers l'intégrité des produits cela aurait aussi des impacts très négatifs sur tous les vins embouteillés et vendus au Québec

dans les succursales de la SAQ et le réseau de l'alimentation qui, rappelons-le, rapportent annuellement au gouvernement plus de 236 millions de dollars.

1.1.2 Un contrôle de qualité

Le présent projet de loi ne propose aucune mesure de contrôle quant à la qualité des produits qui se retrouveront sur les tablettes des titulaires de permis d'épicerie. Il est important d'offrir aux consommateurs québécois une certitude par rapport à la qualité du produit offert.

1.1.3 Les cépages et millésimes

L'interdiction d'indiquer les cépages sur l'étiquette contribue à nuire à l'image des vins et représente un frein au développement économique de l'industrie des vins embouteillés près des lieux de consommation. Le Québec est le seul endroit au monde où cette interdiction a cours et où les consommateurs n'ont pas le droit de savoir ce que contient la bouteille de vin qu'ils se procurent à l'épicerie.

Comme l'indique l'étude SECOR/KMPG, l'absence de la mention des cépages cause des pertes importantes de marché pour les embouteilleurs de vin du Québec et, par le fait même, un manque à gagner significatif dans l'économie du Québec.

En effet, de 1999 à 2014, la part de marché de l'industrie des vins conditionnés au Québec a diminué de 22,3 %.

Également, les membres de l'AVNQ sont surpris de constater que l'affichage des millésimes ne soit pas accordé dans le présent projet de loi, car il est important de noter que l'affichage des millésimes est actuellement permis aux vins distribués dans le réseau alimentaire.

En annexes 1 et 2 se trouvent les vérifications dans la législation et la réglementation canadienne de M^e Bruno Barrette concernant les mentions de cépages et de millésimes pour les vins d'épicerie.

1.2 Les recommandations

1.2.1 Origine des matières premières

L'AVNQ propose que les produits visés par ce projet de loi soient d'authenticité pure ; en d'autres termes, que le contenu soit 100 % québécois et que cette notion soit imbriquée dans le présent projet de loi.

La mise en place d'une certification de type VQA contribuera à assurer un gage de qualité aux yeux des consommateurs qui souhaitent principalement encourager les producteurs locaux, ainsi qu'éviter tout contournement potentiel de la loi.

Un produit ayant moins de 100 % devrait être assujéti aux règles des détenteurs de permis de fabricant de vins industriels.

1.2.2 Un contrôle de qualité

Le gouvernement doit nommer qui sera responsable d'assurer l'intégrité des produits, de savoir comment et à quelle fréquence ce contrôle sera effectué.

Aux yeux de l'AVNQ, le gouvernement devrait appointer la SAQ comme unique point de contrôle de la qualité des vins destinés au réseau de l'alimentation considérant la réputation mondiale de leur laboratoire.

1.2.3 Les cépages et millésimes

La mention des cépages et des millésimes sur les produits est une condition essentielle dans le contrôle de la certification des vins du Québec.

Basés sur les tendances mondiales et la transparence exigée de la part du consommateur, les cépages devraient être présents non seulement sur les produits du Québec, mais sur l'ensemble des produits vendus dans le réseau de l'alimentation.

Les opinions juridiques de Me Bruno Barrette (Annexe 1), nous démontrent que les ententes internationales n'empêchent en rien l'interdiction de l'affichage des cépages.

Dans un souci d'équité, les millésimes disponibles pour les vins embouteillés au Québec devraient être aussi utilisés pour les vins du Québec.

2. Accessibilité des produits à proximité du lieu de production

2.1 L'enjeu

2.1.1 La distribution des produits en magasins d'alimentation et dépanneurs

À ce stade, il est important de se demander si la livraison directe des vins artisans québécois aux épiceries est vraiment la bonne solution pour valoriser et aider le développement de l'industrie des vins d'ici tout en favorisant leur accessibilité et visibilité dans le marché.

La livraison directe pose un problème complexe de contrôle d'origine et de volumes des produits vendus.

Même un plan de mesures de contrôle basé sur la superficie totale disponible d'un vignoble ne peut être fiable à 100 % et ne contrôle que les produits à l'entrée.

L'expédition directe du vin ne permet pas d'assurer un contrôle à la sortie de la qualité du vin ni des volumes disponibles sur le marché. Cette absence de contrôle pourrait facilement contribuer à l'apparition sur les tablettes des épiceries du Québec de vins qui ne proviendraient pas nécessairement de l'agriculture québécoise, mais seraient étiquetés comme tels.

Exemple possible de contournement de la loi :

Le vignoble XYZ remplit les conditions pour offrir ses produits en épicerie. Selon sa superficie, le vignoble est en mesure de distribuer, annuellement, 5 000 bouteilles de vin.

Après une entente avec un épicier, le vignoble distribue ses 5 000 bouteilles, mais offre une gratuité équivalente à 2 pour 1. Ce dernier distribue donc 10 000 bouteilles, mais il n'y a officiellement que 5 000 bouteilles enregistrées. Le vignoble peut donc continuer d'importer des vins d'ailleurs, de les distribuer et de profiter de la vente en direct au détriment de l'intégrité du produit.

Avec l'hypothèse que 10 % des volumes seraient vendus sans être déclarés, le gouvernement pourrait potentiellement perdre plus de 24 millions de dollars, annuellement. De plus, comme l'intégrité du produit n'est pas respectée, les répercussions peuvent créer une onde de choc sur l'ensemble de l'industrie des vins vendus en alimentation, et ce, sur plusieurs années.

2.2 La recommandation

2.2.1 La distribution des produits en magasins d'alimentation et dépanneurs

Des mesures visant à contrôler la distribution du vin existent actuellement au Québec et s'appliquent aux vins d'importation mis en bouteille au Québec avec des mentions d'origine. Les volumes de vins importés ainsi que les volumes embouteillés sont donc contrôlés par la RACJ (contrôles à l'entrée) alors que la distribution est assurée par la SAQ (contrôles à la sortie), ce qui rend impossible le contournement de la loi.

Nous suggérons donc qu'il doit absolument y avoir, comme pour les vins importés, un mécanisme de contrôle à l'entrée et à la sortie s'appliquant aux vins du terroir québécois, et ce, afin d'éviter les contournements de loi potentiels.

Contrôles à l'entrée

Dans de nombreux pays, les producteurs artisanaux doivent déclarer les quantités prévues à la récolte. Le tout doit être validé, afin de s'assurer que la déclaration soit en ligne avec le potentiel du terroir.

Ainsi, un agronome indépendant peut facilement évaluer le rendement d'une parcelle de terre et ainsi minimiser les possibilités de fraude de vins ne provenant pas de l'agriculture québécoise.

Contrôles à la sortie

Lorsque les produits passent par la SAQ, les volumes ainsi distribués par la société d'État sont facilement comptabilisés et validés par la RACJ qui s'assure que les volumes distribués n'excèdent pas les volumes déclarés. Par l'entremise de ses succursales et agences, la SAQ peut donc couvrir le territoire québécois. **Enfin, l'accès au réseau des épicerie est tout aussi simple, car les produits sont distribués par la SAQ via les distributeurs autorisés.**

Le Québec a déjà sous la main une société d'État qui peut assurer tous ces contrôles. En effet la SAQ est déjà en mesure :

- D'assurer un contrôle qualité ;
- D'assurer une traçabilité ;
- D'assurer une distribution.

Pourquoi tenter d'instaurer de nouvelles façons de faire quand les pratiques actuelles fonctionnent très bien en plus d'avoir prouvées leur efficacité ?

3. Profitabilité de la viticulture québécoise

3.1 L'enjeu

Il est évident que le développement de l'industrie québécoise des alcools artisans se doit d'être valorisé et favorisé par des mesures avantageuses et équitables pour l'ensemble de l'industrie des vins vendus en alimentation.

3.2 La recommandation

Nous sommes en faveur de certaines mesures d'allègement fiscal pour ce qui est des produits du terroir vendus pourvu que ceux-ci soient issus à 100 % de l'agriculture du Québec ; cet allègement fiscal serait ainsi directement lié à la création de richesses au Québec.

Par souci d'équité si un producteur artisan ne produit pas du vin issu à 100 % de matières premières du Québec il devra être assujetti aux mêmes règles que les détenteurs de permis industriels (taxations, majoration, etc.). Dans le cas contraire, ces derniers devront bénéficier des mêmes allègements fiscaux que les détenteurs de permis artisanaux.

CONCLUSION

L'intégrité des produits du Québec est la pierre angulaire du développement de la viticulture québécoise et nous avons tout intérêt à voir cette industrie grandir.

Actuellement le sens que le gouvernement veut donner au projet de loi n°88 est tout à fait louable et c'est pourquoi l'AVNQ souhaite participer à sa mise en place. Par contre, son application telle que proposée comporte des risques qui auraient des conséquences négatives à court, moyen et long termes.

Il est primordial que le gouvernement apporte des modifications au projet de loi afin de garantir l'intégrité des produits.

L'unique façon de pouvoir y arriver est d'avoir des moyens de contrôle des produits à l'entrée (mesures strictes et détaillées sur la production) ainsi qu'un point de contrôle à la sortie des produits, telle la SAQ, avant qu'ils n'atteignent les tablettes des marchés d'alimentation et des dépanneurs. La livraison directe, quant à elle, oblige des mesures de contrôle à chacun des milliers de points de vente du Québec.

Si le gouvernement ne peut assurer lui-même le contrôle d'authenticité des produits qui seront vendus sur les tablettes des marchés d'alimentation, nous considérons essentiel d'utiliser le système de contrôle actuel qui est équitable.

Les consommateurs sont renseignés et exigent de la transparence (authenticité, cépages, millésimes, etc.). Le moindre faux pas quant à l'intégrité des produits leur ferait perdre confiance aux vins du Québec et embouteillés au Québec et cela aurait des impacts financiers directs et indirects des plus importants. Si une telle situation se présentait, les expériences passées démontrent que beaucoup de temps (10 à 15 ans) et d'efforts sont nécessaires pour regagner la confiance des consommateurs.

Nous devons donner des outils aux producteurs locaux afin qu'ils se développent et qu'ils soient fiers de leur industrie. Respectons les consommateurs et les détaillants en garantissant à 100 % l'authenticité des produits vendus au Québec. L'intégrité de ces produits est l'affaire de tous.

ANNEXE 1 – Les Accords internationaux

OPINIONS JURIDIQUES DE M^E BRUNO BARRETTE

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

L'ALÉNA incorpore au Chapitre 3 de la Partie III, les principes de l'ALÉ qui prévoit à l'article 804 :

| Article 804 – Distribution | Article 804: Distribution |
|--|---|
| <p>1. Toute mesure ayant trait à la distribution des vins ou spiritueux de l'autre Partie sera conforme au chapitre 5.</p> <p>2. Nonobstant le paragraphe 1, et à condition que les mesures ayant trait à la distribution soient par ailleurs conformes au chapitre 5, une Partie peut :</p> <p>a. Maintenir ou adopter une mesure qui limite aux produits fabriqués sur les lieux la vente sur place de vin ou de spiritueux par un établissement vinicole ou une distillerie; ou</p> <p>b. Maintenir une mesure qui oblige les commerces privés de vin qui existaient le 4 octobre 1987 dans les provinces de l'Ontario et de la Colombie-Britannique à pratiquer une discrimination en faveur du vin des provinces intéressées, dans la mesure où cette discrimination n'est pas plus grande que celle prescrite par la mesure existante.</p> <p>3. <u>Aucune disposition du présent accord n'interdira à la province de Québec d'exiger que du vin vendu dans les épiceries du Québec soit embouteillé au Québec, à condition qu'il existe au Québec d'autres points de vente de vin des États-Unis d'Amérique, que ce vin ait été ou non embouteillé au Québec.</u></p> | <p>1. Any measure related to distribution of wine or distilled spirits of the other Party shall conform with Chapter Five.</p> <p>2. Notwithstanding paragraph 1, and provided that distribution measures otherwise ensure conformity with Chapter Five, a Party may:</p> <p>a. maintain or introduce a measure limiting on-premise sales by a winery or distillery to those wines or distilled spirits produced on its premises; or</p> <p>b. maintain a measure requiring private wine store outlets in existence on October 4, 1987 in the provinces of Ontario and British Columbia to discriminate in favour of wine of those provinces to a degree no greater than the discrimination required by such existing measure.</p> <p>3. <u>Nothing in this Agreement shall prohibit the Province of Quebec from requiring that any wine sold in grocery stores in Quebec be bottled in Quebec, provided that alternative outlets are provided in Quebec for the sale of wine of the United States of America, whether or not such wine is bottled in Quebec.</u></p> |

Le libellé de l'Article 804(3) de l'ALÉ stipule spécifiquement une dérogation au principe du libre-échange, soit la possibilité de limiter l'accès au réseau des épiceries aux vins embouteillés au Québec.

La condition inhérente à cette dérogation est claire, soit « qu'il existe au Québec d'autres points de vente de vins des États-Unis (...) ». Il n'est pas question en l'espèce de vin dont le premier embouteillage est fait au Québec ni de vins ayant une restriction quelconque concernant les appellations d'origine ou les mentions de cépage, comme l'exige le Règlement sur les modalités

de vente des boissons alcooliques par les titulaires de permis d'épicerie (ci-après le « Règlement »).

La seule restriction prévue au traité est que l'embouteillage du vin soit fait au Québec.

La commercialisation exclusive dans le réseau des épiceries du vin embouteillé au Québec est donc légitimée par la présence d'un réseau parallèle de vente de produits de vins, en l'espèce le réseau de la SAQ. Il appert donc que l'Existence du réseau de la SAQ est l'objectif substantiel et essentiel de l'ALÉNA et respecte les principes de libre échange, tel que négocié par le gouvernement canadien pour restreindre l'accès au réseau des épiceries aux vins embouteillés au Québec.

Dans le cadre de l'ALÉ, et par conséquent de l'ALÉNA, il n'existe aucune mention concernant l'indication de cépage, d'appellation d'origine ou de toute autre particularité quant aux vins vendus en épiceries. Un amendement à la législation québécoise, en lien avec la vente et la promotion de boissons alcoolisées en épicerie quant à l'interdiction de cépage, ne violerait donc aucunement l'ALÉNA.

L'Accord entre le Canada et la communauté économique européenne concernant le commerce des boissons alcooliques de 2003

L'Accord 2003 reprend la même dérogation aux principes de libre-échange que l'ALÉNA, soit la limite à l'accès du réseau de distribution des épiceries aux vins embouteillés au Québec :

| <i>« Article C de l'Annexe VIII</i> | <i>« Article C of Annex VIII</i> |
|---|---|
| <i>L'article 2 (Spiritueux) est remplacé par l'article suivant :</i> | <i>Article 2 (Distilled spirits) is replaced by the following Article:</i> |
| <i>« Article 2 – Traitement national et traitement de la nation la plus favorisée</i> | <i>'Article 2 National treatment and most-favoured-nation treatment</i> |
| <i>1. Les autorités canadiennes compétentes accorderont le traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée aux boissons alcooliques qui sont le produit de la Communauté, conformément à l'accord OMC. Au niveau de la province, on entend par « traitement national » et « traitement de la nation la plus favorisée », un traitement au moins aussi favorable que le traitement le plus favorable accordé par cette province à tout produit similaire du Canada ou de tout autre pays tiers.</i> | <i>1. Canadian competent authorities shall accord national treatment and mostfavoured nation treatment to alcoholic beverages that are the product of the Community in accordance with the WTO Agreement. With respect to a province, national treatment and most-favoured-nation treatment shall mean treatment no less favourable than the most favourable treatment accorded by such province to any like goods that are the product of Canada or of any other third country.</i> |
| <i>2. Par dérogation au paragraphe 1, les autorités canadiennes compétentes peuvent continuer à appliquer une mesure dans les limites de leur juridiction respective, à condition que la mesure soit mise en œuvre d'une manière compatible avec la législation canadienne: (...)</i> | <i>2. By way of derogation from paragraph 1, Canadian competent authorities may maintain a measure within their respective jurisdictions provided it is implemented in a manner compatible with Canadian law: (...)</i> |
| <i>c) exiger que, en dehors de l'exception existante des huit marques de vin porteuses d'une appellation d'origine, les vins sans appellation d'origine et sans indication de nom de variété vendus dans les épiceries du Québec en vertu de la réglementation applicable <u>soient mis en bouteilles au Québec, sous réserve qu'il existe au Québec d'autres points de vente pour le vin qui est le produit de la Communauté, que ce vin soit ou non mis en bouteilles au Québec.</u> » (n^{os} soulignés)</i> | <i>c) requiring that, with the existing exception of eight brand-sizes of wines bearing an appellation of origin, wine without appellation of origin and without indication of varietal names sold in grocery stores in Québec under applicable regulations, <u>be bottled in Québec, provided that alternative outlets are provided in Québec for the sale of wine that is the product of the Community, whether or not such wine is bottled in Québec.</u> » (n^{os} soulignés)</i> |

En termes de justification à la dérogation, l'Accord 2003 projette le même objectif que l'ALÉNA. En fait, l'article utilise le vocable « d'autres points de vente pour le vin qui est le produit de la Communauté, que ce vin soit ou non mis en bouteille au Québec ».

Il faut en conclure que les deux traités sous-tendent le même objectif substantiel, soit la présence d'un réseau dédié à la vente des vins de la Communauté qui respecte les principes de libre-échange.

Il existe cependant une différence avec la disposition de l'ALÉNA dans l'usage des mots décrivant les produits, car la disposition de l'Accord 2003 fait référence spécifiquement aux « huit marques de vin porteuses d'une appellation d'origine, les vins sans appellation d'origine et sans indication de nom de variété vendus dans les épiceries du Québec ». Nous croyons que la lecture de la version anglaise de cet article démontre qu'il s'agissait seulement d'une autre manière de faire référence à « du vin vendu en épicerie » prévue à l'ALÉ, tel que plus amplement discuté ci-après.

La disposition de l'Accord 2003 réfère également à « en vertu de la réglementation applicable ». Cette référence soulève, en l'espèce, une question d'interprétation, soit à savoir s'il s'agit d'une simple référence aux termes et exigences du Règlement, en vigueur au moment de la conclusion de l'Accord 2003.

Nous soumettons qu'une interprétation large et libérale prône pour que la référence à la législation québécoise en soit une évolutive. En effet, une interprétation large et libérale de la disposition devrait favoriser de potentiels amendements à la législation sur la vente de boissons alcooliques en épicerie. La rédaction même de l'Article de l'Accord 2003 en question semble effectivement se pencher vers cette interprétation, étant donné la référence à « en vertu de la réglementation applicable ».

Si l'intention des parties avait été de faire de l'interdiction de mention de cépage un élément essentiel ou substantiel du traité, il aurait été loisible aux parties de rédiger l'Article en incluant le vocable « en vertu de la réglementation applicable à la signature du traité ». Une telle formulation aurait cristallisé les exigences inhérentes au traité en incluant une interdiction pure et simple d'appellation d'origine et de cépage sur les produits vendus en épicerie, sans possibilité d'amendement subséquent à la législation québécoise, ce qui n'est pas le cas en l'espèce.

Il en va de la nature sous-jacente de toute législation, d'éviter d'être statique et figée dans le temps. La législation doit pouvoir évoluer librement au gré des mœurs de chaque époque. Ainsi, la disposition de l'Accord 2003 ne devrait pas être interprétée restrictivement de manière à interdire l'amendement de la législation québécoise quant à la mention de cépage, tant que l'objectif principal de la disposition demeure respecté, soit qu'un autre réseau permettant la distribution de vins européens existe. Il serait aussi peu probable que la législature canadienne ou québécoise subordonne son pouvoir de légiférer à un traité sans que cela soit clair et explicite.

De plus, suite à la signature de l'Accord 2003, les signataires ont adopté des déclarations communes, dont une concernant les points de vente, prévoyant que :

Les parties contractantes prennent note de la signification commerciale relative des points de vente prévus pour le produit de la Communauté et le produit mis en bouteille dans la Communauté par rapport à celle des points de vente restreints. Si, par suite des dérogations contenues à l'annexe VIII, article C, la signification commerciale relative des points de vente restreints devait augmenter de manière considérable, les parties examineront l'opportunité de modifier ces dérogations pour maintenir l'équilibre des concessions faites au titre de l'accord de 1989 et du présent accord.

La déclaration commune supporte l'interprétation selon laquelle la dérogation contenue à l'article C de l'Accord 2003 réglemente précisément la disponibilité de points de vente, autres que les épiceries, permettant la distribution de vins européens. Dans l'éventualité où la législation québécoise est amendée pour permettre la mention de cépage sur les vins vendus en épicerie, cet amendement ne viendrait pas restreindre de manière considérable la commercialisation desdits vins européens.

Au surplus, avant d'être amendée et remplacée par la disposition actuelle, la première version du traité rédigée en 1989 (ci-après « Accord 1989 ») se lisait comme suit :

« Article 4

Vin

1. Les autorités canadiennes compétentes accorderont le traitement national au vin qui est le produit de la Communauté relativement aux mesures touchant l'inscription au catalogue, la radiation et la distribution de ce vin.

*2. Nonobstant le paragraphe 1, l'autorité canadienne compétente pourra :
(..)*

c) exiger que le vin vendu dans les épiceries du Québec en vertu de la réglementation applicable soit mis en bouteilles au Québec, sous réserve qu'il existe au Québec d'autres points de vente pour le vin qui est le produit de la Communauté, que ce vin soit ou non mis en bouteilles au Québec.(...) » (n^{os} soulignés)

Le Règlement était déjà en vigueur lors de la signature et conclusion de l'Accord 1989. Toutefois, les parties signataires n'y avaient pas prévu de restriction quant à la mention d'appellation d'origine et de cépage. Il appert donc que bien qu'elles étaient au courant de la limite prévue dans la législation québécoise, celle-ci n'était pas importante au point d'en faire une restriction au traité. Il semblerait qu'au moment de l'amendement de l'Accord en 2003, les parties ont voulu simplement reprendre le vocable du Règlement pour identifier les vins vendus dans le réseau des épiceries au Québec, sans nécessairement en faire une restriction ou une condition essentielle ou substantielle du traité pour autant.

Pour conclure, nous croyons que la lecture même de la version anglaise de l'Accord 2003 nous mène à interpréter l'Article de manière à permettre des modifications législatives internes et notamment l'amendement de la législation prévoyant l'interdiction de mention de cépage sur les vins vendus en épiceries.

ANNEXE 2 - L'identification des millésimes

OPINIONS JURIDIQUES DE M^E BRUNO BARRETTE

Il n'existe aucune disposition spécifique dans la législation canadienne concernant la mention du millésime du produit de vin. La seule disposition touchant à l'année du produit s'avère être la disposition d'ordre général à l'effet que toute indication sur un produit de vin doit être exacte (Art. 14 du Règlement sur le vin et les autres boissons alcooliques fabriquées ou embouteillées par un titulaire de permis de fabricant de vin).

La disposition se lit comme suit :

« Toute indication, appellation, marque ou référence concernant un vin doit être exacte et conforme et ne doit créer aucun risque de confusion dans l'esprit des consommateurs quant à son origine, sa classe, son cépage ou son année de récolte. Elle ne doit faire référence à aucune autre boisson alcoolique. »

Ce faisant, la législation n'interdit pas spécifiquement de mettre une mention du millésime sur les produits de vin vendus en épicerie, tant et autant que cette mention soit exacte. La seule interdiction spécifique concerne l'interdiction d'appellation d'origine et de cépage.

En comparaison, la réglementation concernant le cidre prévoit quant à elle une interdiction spécifique concernant l'apposition d'un millésime sur les produits.

« L'inscription d'un millésime n'est permise que sur le contenant d'une boisson alcoolique autre qu'un cidre apéritif, un cidre aromatisé, une mistelle de pomme aromatisée ou un cocktail au cidre. »

L'année indiquée doit correspondre à celle de la saison de croissance de toutes les pommes utilisées pour la fabrication de cette boisson alcoolique, hormis celles ayant servi, le cas échéant, à la fabrication de l'alcool neutre ou de l'eau-de-vie de cidre. »

Une telle disposition ne se retrouve pas dans la législation sur le vin.

**ANNEXE 3 - Retombées économiques des activités des viculteurs
négociants du Québec / Étude SECOR - KPMG / 20 août 2015**



Retombées économiques des activités des viniculteurs négociants du Québec

Rapport final

Une contribution à multiples volets à l'économie québécoise

Une part significative du marché des vins au Québec

- Ces entreprises ont effectué des livraisons représentant 183,1 M \$ et des ventes au détail de 625,1 M \$, soit près de 18% du coût des marchandises vendues par la SAQ et plus de 28% des ventes au détail de vins au Québec pour 2014
- Les trois joueurs de l'industrie du vin conditionné ont distribué 6,4 M de caisses de vin en 2014, soit environ 37% du volume de vin vendu au Québec au cours de l'année

Des dépenses importantes au Québec

- L'industrie a dépensé près de 88 M \$ au Québec uniquement en 2014, dont 27,6 M \$ en salaires, avantages sociaux et autres revenus ainsi que 60 M \$ en biens et services auprès de multiples fournisseurs répartis sur le territoire québécois
- Ramenées à une caisse, ces dépenses se chiffrent à 13 \$ par caisse de vin conditionné au Québec contre 6,90 \$ pour le vin embouteillé à l'origine

De nombreux emplois qualifiés et bien rémunérés

- L'industrie emploie directement 364 personnes au Québec, en plus de soutenir 555 emplois au sein de ses fournisseurs, pour un total de plus de 900 emplois
- Les emplois directs dans l'industrie ont été 26% mieux rémunérés que pour la moyenne des industries au Québec en 2014
- Une plus grande part de ces travailleurs œuvre dans des postes qualifiés comparativement à la moyenne des industries comparables

Une industrie à forte valeur ajoutée

- Les activités de l'industrie ont généré une valeur ajoutée représentant 67 M \$ au Québec en 2014
- Près de 28 M \$ de cette valeur ajoutée provient directement des dépenses des entreprises en question et 39 M \$ de la valeur ajoutée chez ses fournisseurs au Québec
- 60% de cette valeur ajoutée découle des salaires directs et indirects générés ou soutenus par les activités de l'industrie
- Si l'industrie du vin conditionné augmentait ses livraisons de 10%, cela représenterait des retombées économiques additionnelles de plus de 3,4 M \$ au Québec

Table des matières

| | |
|---|--------------|
| Contexte et objectifs du mandat | p. 4 |
| 1. La contribution de l'industrie des vins conditionnés à l'économie québécoise | p. 5 |
| 2. L'impact des pertes de marché de l'industrie des vins conditionnés sur l'économie du Québec | p. 17 |
| Annexe et notes méthodologiques | p. 22 |

Contexte et objectifs du mandat

Au printemps 2015, la Société des Alcools du Québec a laissé entendre qu'elle envisagerait une réforme de son système d'étiquetage concernant les vins en vrac qui sont embouteillés au Québec.

Dans ce contexte, l'Association des Viniculteurs Négociants du Québec (AVNQ) souhaiterait proposer des recommandations pour améliorer son apport à l'économie québécoise.

KPMG-SECOR a été mandaté afin d'actualiser une partie de l'étude économique réalisée par SECOR en 2007. De façon plus spécifique, la présente étude permet de tenir compte et de mettre à jour les éléments suivants:

- Joueurs clés de l'industrie des négociants de vins du Québec;
- Les parts de marché de l'industrie des vins conditionnés;
- Les emplois créés par l'industrie;
- Les dépenses d'exploitation de l'industrie des vins conditionnés;
- Les principaux fournisseurs québécois;
- L'impact économique annuel des activités de l'industrie;
- L'impact annuel sur les revenus du gouvernement du Québec.

1. La contribution de l'industrie des vins conditionnés du Québec à l'économie québécoise

Une industrie à forte valeur ajoutée

Trois entreprises sont actuellement au cœur de l'industrie des vins conditionnés au Québec

Constellation Brands, La Maison des Futailles et Lassonde regroupent la majorité des activités industrielles de la vinification, de la mise en bouteille et de la mise en marché du vin au Québec

Indicateurs clés des trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés au Québec

2015

| Indicateur | Constellation Brands | La Maison des Futailles | Lassonde |
|--|---|---|--|
| Année de fondation | 1874 (<i>Vincor</i>) | 1922 | 1918 |
| Année du début d'activité sur le marché du vin | <ul style="list-style-type: none"> Depuis sa fondation Création de Vincor Québec 1999 (avril) | <ul style="list-style-type: none"> Depuis sa fondation | <ul style="list-style-type: none"> Avril 2006 |
| Localisation des installations | <ul style="list-style-type: none"> Siège social canadien: Mississauga, Ontario Usine de production: Rougemont, Québec | <ul style="list-style-type: none"> Siège social: Anjou, Québec Usine de production: Saint-Hyacinthe et Montréal Vignoble: Clos St Denis | <ul style="list-style-type: none"> Siège social: Rougemont, Québec Division Vins Arista: Rougemont |
| Acquisitions/actionnariat | <ul style="list-style-type: none"> 1996 - Acquisition de Dumont Vins et Spiritueux (Qc) 1998 - Acquisition du Groupe Paul Masson (Qc) Juin 2006 - Acquis par Constellation Brands (Victor, N.Y.) | <ul style="list-style-type: none"> 1999 – Fusion de fabricants québécois et regroupant SAQ, FTQ, Geloso et Andrés 2001 - Acquisition de Sélection Arvin (agent) 2006 - La SAQ vend ses parts à Kruger, qui rachète la moitié des parts de la FTQ, soit 25% 2014 : FTQ (50%) et Kruger (50%) | |

Source: Données fournies par les trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés

Note: Aux fins de l'étude, les activités de Constellation Brands incluent les services qu'ils requièrent de Statopex, une firme de marchandisage

Des livraisons annuelles de plus de 180 M \$ représentant une valeur au détail de 625 M\$

Les livraisons annuelles de l'industrie des vins conditionnés au Québec dépassaient les 180 M\$ en 2014, représentant 17,6 % des livraisons totales de vin dans la province

- Au détail, la valeur des produits de l'industrie des vins conditionnés a atteint 625 M\$ en 2014, soit environ 28,2% des ventes de vins au Québec
- En volume, cela représente environ 6,3 millions de caisses, soit 57,4 litres, c'est-à-dire, 36,6% des vins vendus au Québec

Parts de marché de l'industrie des vins conditionnés au Québec

2014, M litres et M\$

| | Marché de l'industrie des vins conditionnés* | Marché des vins** | Parts de marché des vins conditionnés |
|-----------------------------------|--|-------------------|---------------------------------------|
| Volume (M litres) | 57,4 | 156,5 | 36,7% |
| Valeur des livraisons (M\$) | 183,1 | 1 041,1 | 17,6% |
| Valeur des ventes au détail (M\$) | 625,1 | 2 213,6 | 28,2% |

Sources : * Données fournies par les trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés

** Le marché global est défini par les produits vendus à la SAQ détaillés dans le Rapport annuel 2014, voir Annexe 1 Analyse KPMG-SECOR

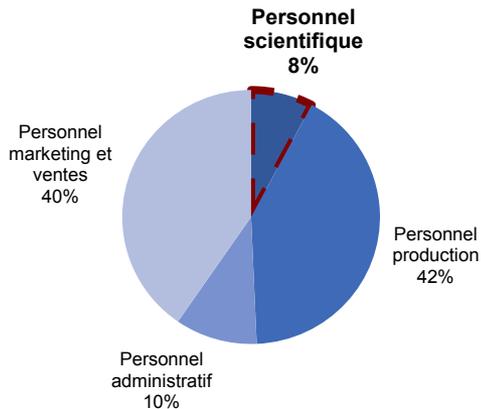
Une industrie créatrice d'emplois qualifiés

L'industrie emploie directement 364 personnes en équivalents temps plein, tout en étant caractérisée par des emplois plus qualifiés que la moyenne des secteurs de la transformation alimentaire et des grossistes alimentaires

- La majorité des emplois qualifiés se trouvent dans les secteurs du marketing et des ventes, de la R&D, du contrôle de la qualité et de l'administration
- De plus, on dénombre plusieurs œnologues et chimistes qui travaillent au développement de vins de meilleure qualité, d'emballages plus performants et d'autres techniques plus poussées

Répartition des emplois de l'industrie des vins conditionnés

N = 364, en %, 2014

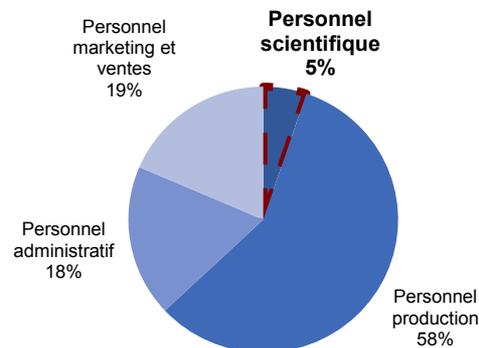


Source: Données fournies par les trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés, analyse KPMG - SECOR

Répartition des emplois dans le secteur de la fabrication et de la transformation alimentaire

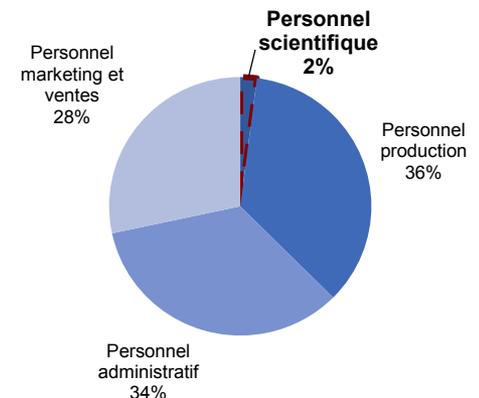
En %, 2011

Fabrication/transformation alimentaire



Source: Statistique Canada, Enquête nationale auprès des ménages de 2011, analyse KPMG - SECOR

Grossistes-distributeurs de produits alimentaires et de boissons



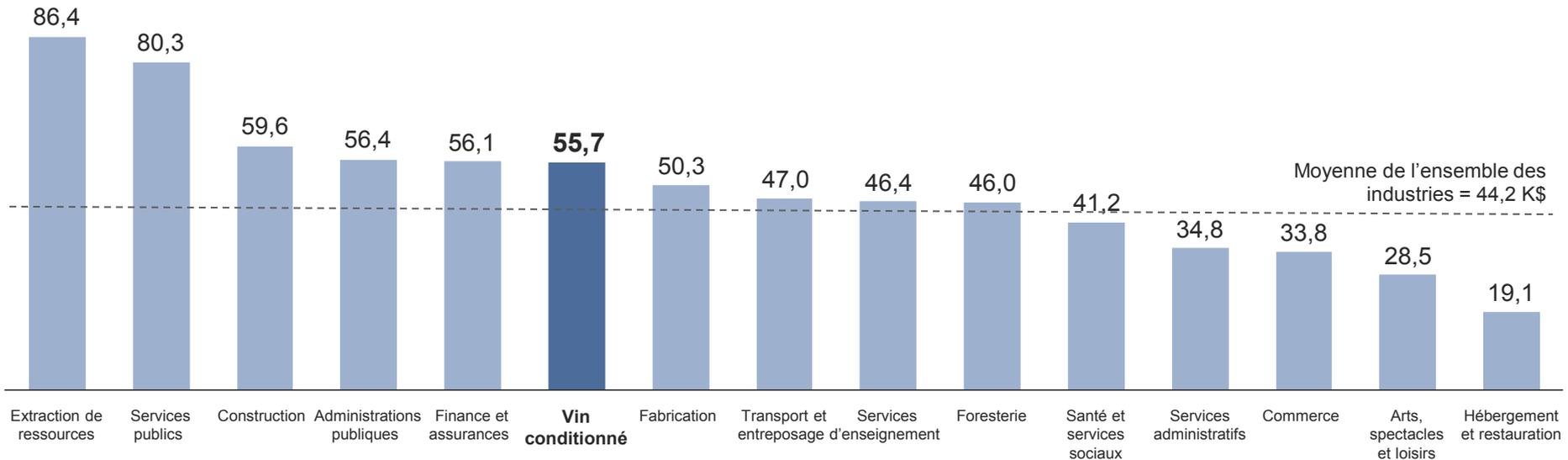
Des emplois qui sont mieux rémunérés que la moyenne de l'ensemble de l'industrie du Québec ...

Par ailleurs, les revenus moyens des travailleurs sont plus élevés que la moyenne des industries

- Les employés de l'industrie des vins conditionnés gagnaient en moyenne 55 695 \$ en 2014

Comparaison des revenus annuels moyens des travailleurs à temps plein par industrie au Québec

Québec, 2014, en milliers \$ pour un équivalent à temps complet



Sources : Statistique Canada (EERH) 2014, Données fournies par les trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés, Analyse KPMG-SECOR

* Le salaire annuel moyen de l'industrie des vins conditionnés est la masse salariale totale excluant les avantages sociaux divisée par le nombre d'employés équivalent temps plein pour 2014

Les employés de l'industrie du vin conditionné gagnent en moyenne 26 % de plus que la moyenne de l'ensemble des industries

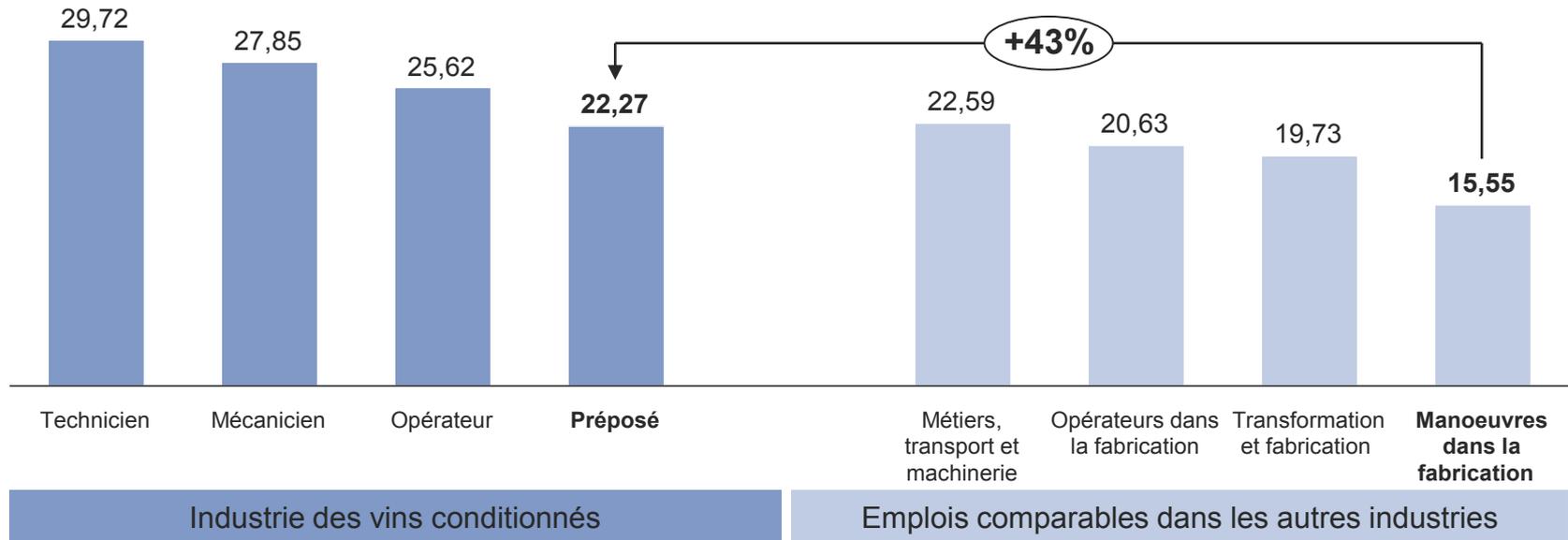
... et la comparaison est également à l'avantage de cette industrie pour des emplois similaires

Les salaires horaires des employés affectés à des tâches manuelles dans l'industrie des vins conditionnés se comparent avantageusement avec des métiers similaires dans les autres industries

- Les différents postes de préposé dans l'industrie sont en moyenne 43% mieux rémunérés que les emplois de manutention dans la fabrication

Comparaison des salaires horaires des emplois de la production

Industrie des vins conditionnés et ensemble des industries, Québec, 2014, \$/ heure



Sources : Statistique Canada (EPA), Données fournies par les trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés, Analyse KPMG-SECOR
Note: Les salaires horaires de l'industrie des vins conditionnés par poste sont ceux de l'échelon mitoyen

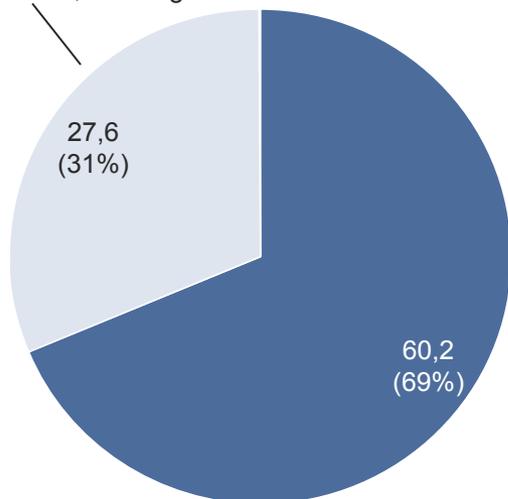
L'industrie investit annuellement des sommes importantes au Québec

Des dépenses d'exploitation de 87,7 M \$ uniquement au Québec en 2014

- Dont près de 28 M \$ en salaires et avantages sociaux, soit 31% des dépenses totales
- Et plus de 60 M \$ en biens et services auprès de centaines de fournisseurs québécois, notamment auprès de divers manufacturiers et de firmes de services

Répartition des dépenses d'exploitation de l'industrie des vins conditionnés pour ses activités au Québec M \$, 2014

Salaires, avantages sociaux et autres revenus



Dépenses en
biens et
services

| | M \$ | % |
|---|---------------|-------------|
| Firmes de publicité et activités promotionnelles | 16 359 | 27% |
| Autres dépenses | 10 603 | 18% |
| Frais financiers et administratifs | 5 952 | 10% |
| Autres achats matières premières | 5 700 | 9% |
| Cartons et boîtes | 5 452 | 9% |
| Achats bouteilles | 3 736 | 6% |
| Capsules et bouchons | 3 606 | 6% |
| Entreposage | 2 857 | 5% |
| Services et fournitures d'entretien et d'exploitation | 1 923 | 3% |
| Transport et douanes | 1 799 | 3% |
| Services professionnels | 1 240 | 2% |
| Énergie (électricité et gaz) | 946 | 2% |
| Total des dépenses biens et services | 60 172 | 100% |

Source: Institut de la Statistique du Québec et données fournies par les trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés, analyses KPMG-SECOR

Les activités de fabrication-distribution génèrent 67 M \$ par année en valeur ajoutée

Les activités de l'industrie génèrent annuellement 67 M \$ en valeur ajoutée, dont 40 % proviennent des dépenses directes afférentes à l'ensemble des activités de l'industrie

- Le reste correspond aux effets indirects liés aux achats de biens et services auprès de fournisseurs de l'industrie
- Les dépenses des entreprises incluses dans notre échantillon soutiennent 40,6 M\$ en salaires et traitements avant impôts, ce qui représente près de 60% de la valeur ajoutée totale, ainsi que 3,7 M\$ en revenu mixte brut (travailleurs autonomes) et plus de 22 M\$ en autres revenus avant impôt (avantages sociaux, profits, etc.)

Impacts économiques reliés aux dépenses d'exploitation des entreprises de vins conditionnés du Québec

En milliers de dollars et en années-personnes, 2014

| | Québec | | |
|--------------------------------------|----------------|------------------|---------------|
| | Effets directs | Effets indirects | Effets totaux |
| Valeur ajoutée totale dont | 27 564 | 39 435 | 66 999 |
| Salaires et traitements avant impôts | 20 450 | 20 203 | 40 653 |
| Revenu mixte brut | 1 306 | 2 392 | 3 698 |
| Autres revenus avant impôts | 5 808 | 16 841 | 22 649 |
| En années-personnes | | | |
| Emplois | 375 | 555 | 929 |

Note : Les chiffres ayant été arrondis, la somme des éléments peut ne pas correspondre au total

Source : Simulation de l'Institut de la statistique du Québec effectuée à partir des données du sondage auprès des trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés, analyse KPMG-SECOR

Une création de richesse au Québec atteignant 67 millions de dollars par année

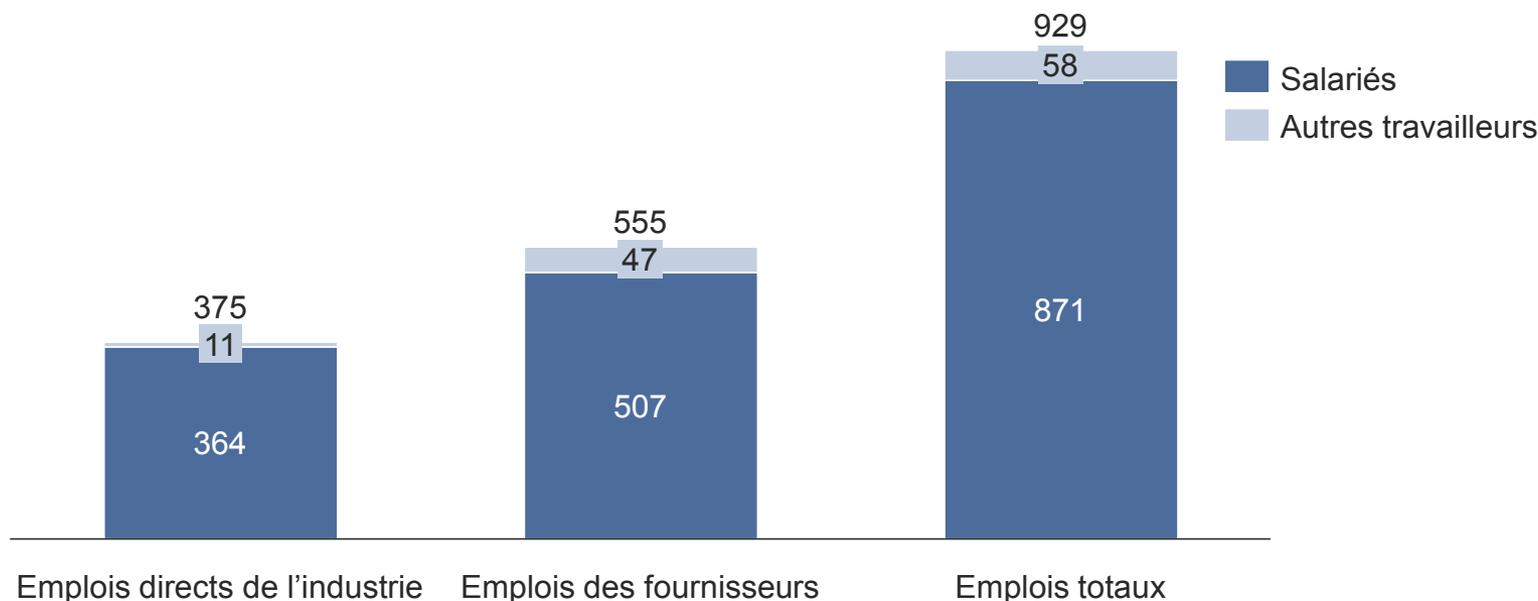
Les trois joueurs de l'industrie soutiennent au total plus de 900 emplois par année...

L'activité générée en terme de fabrication-distribution soutient 929 emplois par année lorsque l'on considère les emplois de l'industrie et ceux chez ses fournisseurs du Québec

- 375 au sein des trois entreprises de l'industrie
- 555 pour les fournisseurs de l'industrie

Nombre d'emplois de l'industrie

En ETP, 2014



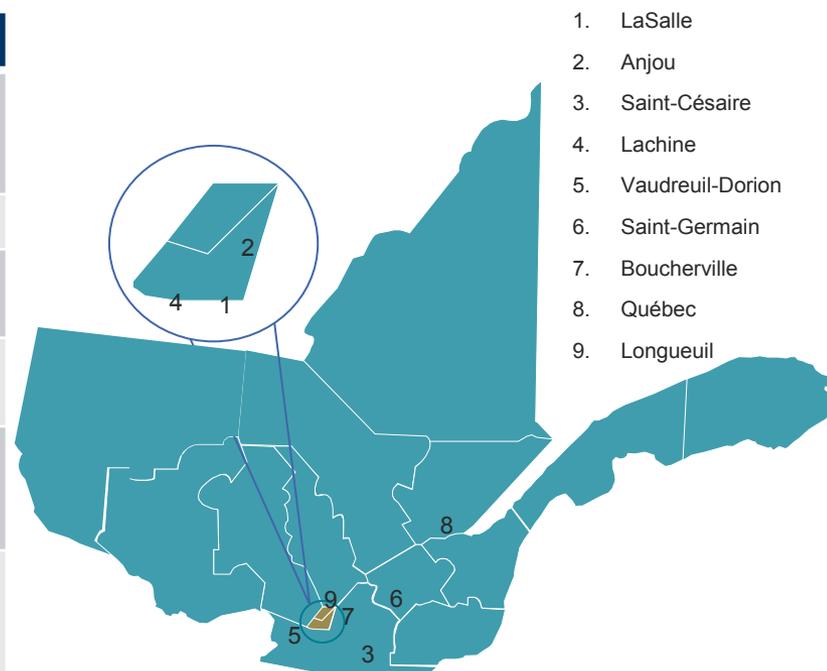
Source : Simulation de l'Institut de la statistique du Québec effectuée à partir des données des trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés, analyse KPMG-SECOR

... et les fournisseurs sont assez bien répartis à travers le territoire québécois

De nombreux fournisseurs de plusieurs secteurs d'activité localisés dans diverses régions du Québec font partie des partenaires de l'industrie

Exemples de fournisseurs clés de l'industrie

| Type de fournisseurs | Exemples |
|------------------------|---|
| Boîtes et cartons | <ul style="list-style-type: none">▪ Kruger inc. (LaSalle)▪ Netpak (Anjou)▪ Cascades (St-Césaire) |
| Étiquettes | <ul style="list-style-type: none">▪ Collotype Labels (Montréal et Lachine) |
| Bouteilles | <ul style="list-style-type: none">▪ O-I Canada corp. (Montréal-Toronto)▪ Bruni Glass Packaging inc (Lachine) |
| Capsules | <ul style="list-style-type: none">▪ Amcor Flexibles capsules Canada (St-Césaire)▪ Enocapsule (Vaudreuil-Dorion) |
| Courtiers en transport | <ul style="list-style-type: none">▪ SGT 2000 (Saint-Germain de Grantham)▪ Dicom▪ JF Hillebrand Canada inc. (Boucherville) |
| Firmes de publicité | <ul style="list-style-type: none">▪ EZI Evolution (Québec)▪ Les promotions Redemco Inc. (Longueuil)▪ DentsuBos (Montréal) |



Cette industrie génère des recettes gouvernementales au Québec de près de 11 M\$ par année...

Les activités de l'industrie ont généré des recettes annuelles de 10,9 millions de dollars pour le gouvernement du Québec en 2014

- 3,6 M \$ proviennent des impôts sur le revenu et 6,5 M \$ de la parafiscalité
- Ces données excluent les taxes d'accises et les marges de la SAQ ainsi que les impôts corporatifs

Revenus pour les gouvernements liés aux activités de l'industrie du vin conditionné

2014, en milliers \$

| | Effets directs | Effets indirects | Effets totaux |
|---|----------------|------------------|---------------|
| Revenus du gouvernement du Québec | 5 309 | 5 627 | 10 936 |
| <i>Impôts sur les salaires et traitements</i> | 2 075 | 1 571 | 3 646 |
| <i>Taxes à la consommation</i> | ... | 746 | 746 |
| <i>Parafiscalité (RRQ, FSS, CSST, RQAP)</i> | 3 234 | 3 310 | 6 544 |

Note : Les chiffres ayant été arrondis, la somme des éléments peut ne pas correspondre au total

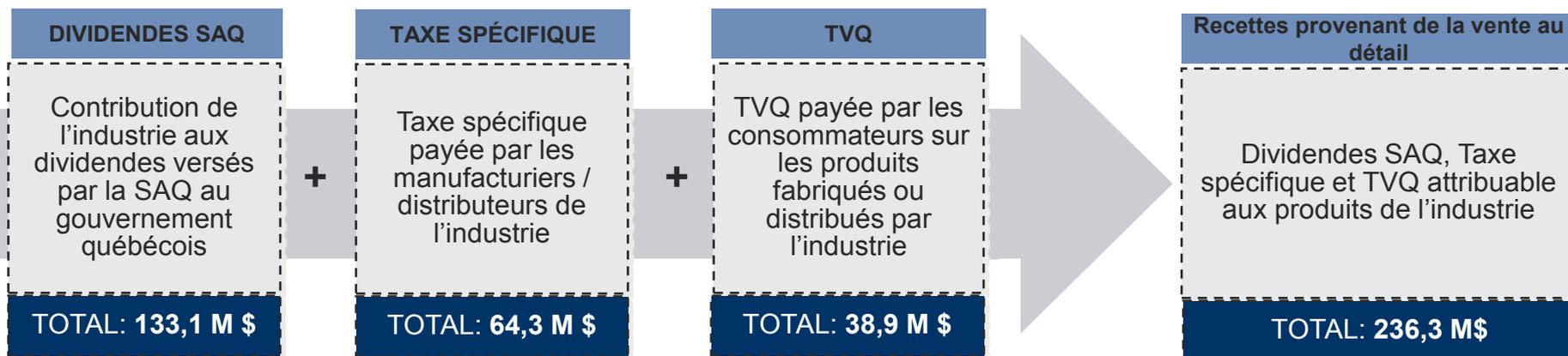
Source : Simulation de l'Institut de la statistique du Québec effectuée à partir des données du sondage auprès des trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés, analyse KPMG-SECOR

... et des revenus au détail de l'ordre de 236M\$

La vente au détail des produits fabriqués et distribués par l'industrie génère des recettes de plus de 236,3 M\$ pour le gouvernement du Québec

- La part des dividendes de la SAQ au gouvernement du Québec provenant des ventes de vins fabriqués ou distribués par l'industrie est estimée à près de 133,1 M\$ en 2014
- Le montant de la taxe spécifique payée par l'industrie s'élève à 64,3 M\$
- La TVQ payée par les consommateurs sur les vins distribués par l'industrie est évaluée à 38,9 M\$ en 2014

Part de l'industrie des vins conditionnés dans les recettes du gouvernement du Québec provenant de la vente de vin au détail 2014, en M\$



Source: Estimation KPMG-SECOR à partir du Rapport annuel de la SAQ 2014 et des données de l'industrie des vins conditionnés. Voir Annexe 2 pour le détail des calculs

2. L'impact des pertes de marché de l'industrie des vins conditionnés sur l'économie du Québec

Un manque à gagner pour l'économie du Québec

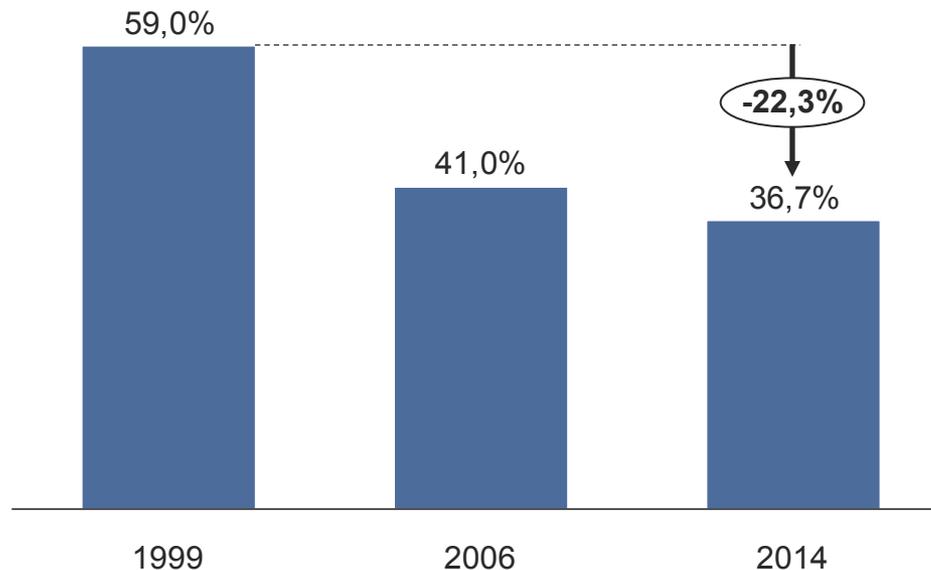
Le vin conditionné au Québec voit ses parts de marché s'éroder depuis le début des années 2000

De 1999 à 2014, la part de marché de l'industrie des vins conditionnés au Québec a diminué de 22,3 points de pourcentage

- Alors qu'elle se situait à près de 60% au tournant des années 2000, elle est désormais inférieure à 37%
- Cela représente un recul annuel moyen de l'ordre de près de 1,5 point de pourcentage

Évolution de la part de marché de l'industrie des vins conditionnés

En pourcentage (%) des livraisons totales de vin au Québec selon le volume



Source: Données fournies par les trois joueurs de l'industrie des vins conditionnés, analyse KPMG - SECOR

Par ailleurs, les dépenses associées à un vin conditionné au Québec atteignent 13 \$ par caisse comparativement à 7\$ pour le vin importé...

- Pour chaque caisse de vin conditionné au Québec, une somme de 12,99 \$ est dépensée au Québec, contre 6,90\$ pour le vin importé, une différence de 88%

Dépenses directes par caisse de vin embouteillé au Québec

2014, en \$/ caisse (12 x 750 ml)

| | Vin conditionné au Québec | Vin importé |
|---|---------------------------|-------------|
| Salaires et avantages sociaux | 4,18 | 1,31 |
| Dépenses en biens et services | 8,82 | 5,59 |
| Firmes de publicité et activités promotionnelles | 1,98 | 5,24 |
| Autres dépenses | 1,66 | - |
| Frais financiers et administratifs | 0,90 | 0,29 |
| Autres achats matières premières | 0,89 | - |
| Cartons et boîtes | 0,85 | - |
| Achats bouteilles | 0,59 | - |
| Capsules et bouchons | 0,57 | - |
| Entreposage | 0,45 | - |
| Services et fournitures d'entretien et d'exploitation | 0,30 | 0,01 |
| Transport et douanes | 0,28 | 0,05 |
| Services professionnels | 0,19 | - |
| Énergie (électricité et gaz) | 0,15 | - |
| Total des dépenses | 12,99 | 6,90 |

Source : Tableau issu de simulations auprès de l'Institut de la statistique du Québec et analyse KPMG-SECOR

... et le vin conditionné génère au Québec des retombées économiques supérieures au vin importé

Les retombées sont différentes entre une caisse de vin embouteillé au Québec et une caisse de vin embouteillé à l'origine. Les vins embouteillés au Québec, en comparaison aux vins embouteillés à l'origine, génèrent:

- 2,1 fois plus d'emplois par million de caisses
- 2,15 fois plus de valeur ajoutée par caisse
- 2,2 fois plus de recettes par caisse pour le gouvernement du Québec

Retombées économiques par caisse de vin de l'industrie du vin conditionné au Québec et du vin embouteillé à l'origine 2014, en \$ par caisse et en emploi-année par million de caisses

| | Vin conditionné au Québec | Vin importé | Écart |
|--|---------------------------|-------------|-------------|
| Main d'œuvre par année (ETP/ Million de caisses) | 138 | 66 | 72 |
| Valeur ajoutée (\$/caisse) | 9,99 | 4,66 | 5,33 |
| <i>Salaire et traitements (excluant avantages sociaux)</i> | 6,06 | 2,86 | 3,19 |
| <i>Autres revenus</i> | 3,93 | 1,80 | 2,13 |
| Revenus du gouvernement du Québec (\$/caisse) | 1,63 | 0,74 | 0,89 |
| <i>Impôts sur les salaires et traitements</i> | 0,54 | 0,26 | 0,28 |
| <i>Taxe de vente et spécifique</i> | 0,11 | 0,06 | 0,05 |
| <i>Parafiscalité (RRQ, FSS, CSST, RQAP)</i> | 0,98 | 0,42 | 0,55 |

Source : Tableau issu de simulations auprès de l'Institut de la statistique du Québec et analyse KPMG-SECOR

Une croissance des livraisons aurait un impact positif sur l'économie du Québec

Par exemple, si l'industrie des vins conditionnés augmentait ses livraisons de 10%, cela signifierait un ajout d'environ 640 000 caisses de vins et une valeur ajoutée de 3,4 M\$

Impact estimé d'une augmentation de 10% des livraisons de l'industrie des vins conditionnés
En emploi-année (ETP) et en \$

| | Impact |
|---|-----------|
| Main-d'œuvre par année | 46 |
| Valeur ajoutée | 3 400 540 |
| Revenus du gouvernement du Québec | 567 820 |
| <i>Impôts sur les salaires et traitements</i> | 178 640 |
| <i>Taxe de vente et spécifique</i> | 38 280 |
| <i>Parafiscalité (RRQ, FSS, CSST, RQAP)</i> | 350 900 |

Les données sont issues des écarts en page 20 multipliés par le nombre de caisses supplémentaires estimé, soit 638 000 caisses. Les chiffres ont été arrondis.
Ex : 72 ETP X 0,638 million de caisses supplémentaires = 46 emplois ETP, 5,33 \$ valeur ajoutée X 638 000 caisses supplémentaires = 3 400 540
Sources : Tableau issu de la simulation de l'Institut de la statistique du Québec et analyse KPMG-SECOR

Les retombées additionnelles se chiffreraient à près de 46 emplois (personnes/année),
et plus de 3,4 M\$ de valeur ajoutée pour l'économie du Québec

Annexes

Impact environnemental

Calculs

Notes méthodologiques

L'embouteillage au Québec permet une réduction des impacts environnementaux

Une Analyse du Cycle de Vie (ACV) a été réalisée en 2011 pour comparer les deux filières d'importation de vin au Québec selon les principaux enjeux socio-économiques et environnementaux

- L'étude a démontré que les réseaux de transport et d'approvisionnement sont similaires pour les deux filières alors qu'une part négligeable du vin est embouteillée à la viticulture
- Le transport de ce vin en vrac apparaît alors supérieur au vin déjà embouteillé du point de vue de l'efficacité

L'importation et l'embouteillage au Québec de vin en vrac, en comparaison avec le transport de vin embouteillé et selon son pays d'origine, peut amener une réduction significative de l'impact environnemental. Pour les vins importés en vrac en provenance du Nouveau Monde, l'étude estime une réduction de 10 à 20% des impacts sur :

- Les changements climatiques
- La santé humaine
- Les ressources utilisées
- L'eau prélevée

Source: CIRAIQ - Chaire internationale en analyse du cycle de vie et Groupe AGÉCO, « Analyse du cycle de vie des filières d'importation du vin au Québec » Septembre 2011

« Le point fort de l'embouteillage au Québec est l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement du vin, dont le transport en vrac permet de réduire significativement les impacts sur l'environnement. »

Calcul des parts de marché des vins conditionnés au Québec

Parts de marché basées sur la valeur des livraisons = 17,6%

- Proportion des ventes de vins de la SAQ (2 213,6 M\$) sur les ventes totales de la SAQ (2 934,9 M\$) = 75,42%
- Coût d'approvisionnement des vins de la SAQ
 - Coût total d'approvisionnement de la SAQ : 1 380,46 M\$
 - Proportion des vins dans les coûts d'approvisionnement: 75,42%
 - Coût estimé d'approvisionnement des vins de la SAQ: 1041,14 M\$
- Parts de marché des vins conditionnés :
 - Ventes totales de l'industrie des vins conditionnés, au coût d'approvisionnement (183,1 M\$) sur le coût d'approvisionnement des vins de la SAQ (1041,14 M\$) = 17,6%

Parts de marché basées sur la valeur des ventes au détail = 28,2%

- Ventes au détail de vins de l'industrie des vins conditionnés (625,1 M\$) sur les ventes au détail de vins de la SAQ (2 213,6 M\$)

Source: Estimations à partir du rapport annuel de la SAQ 2014

Calcul des recettes du gouvernement du Québec provenant des ventes au détail des produits de l'industrie

Contribution de l'industrie aux dividendes versés par la SAQ au gouvernement québécois = 133,1 M\$

- Part de marché en valeur (17,6%) des produits de l'industrie sur les dividendes de la SAQ générés par les ventes de vins (756,46 M\$)
 - C'est-à-dire 75,42% des dividendes totaux de la SAQ (1 003,0 M\$)

Taxe spécifique payée par les manufacturiers/distributeurs de l'industrie = 64,3 M\$

- Taxe spécifique présentée dans le rapport de la SAQ pour 2014 (1,12\$ / L) multiplié par le volume de vins de l'industrie des vins conditionnés (57,42 M Litres)

TVQ payée par les consommateurs sur les produits fabriqués ou distribués par l'industrie = 38,9 M\$

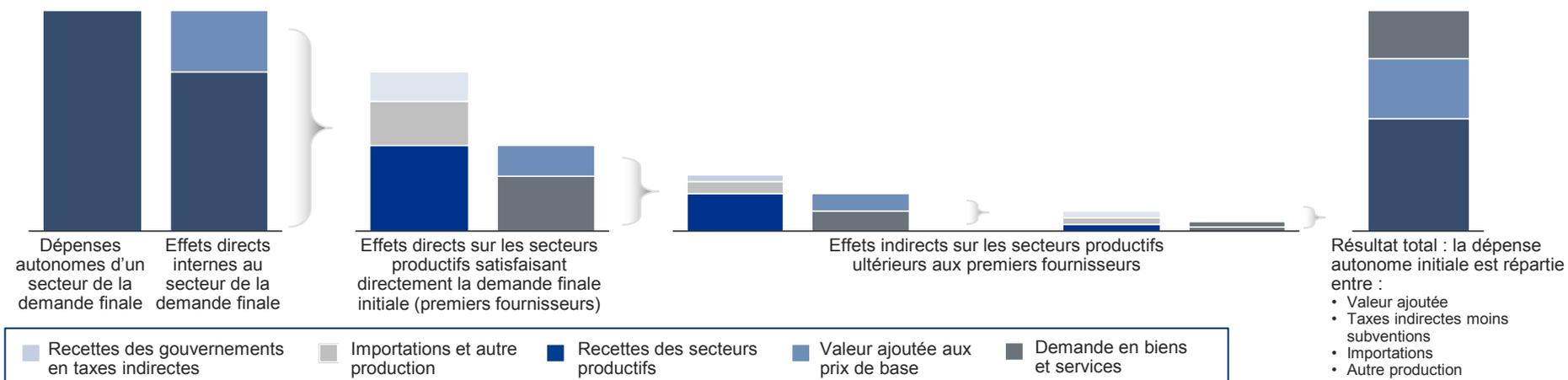
- Ventes nettes des ventes de vins de la SAQ (2 213,6 M\$) multiplié par le taux de TVQ applicable en 2014 (9,975%) multiplié par la part de marché de l'industrie des vins conditionnés en valeur (17,6%)

Source: Estimation KPMG-SECOR à partir du Rapport annuel de la SAQ 2014 et des données de l'industrie des vins conditionnés.

Le modèle intersectoriel de l'ISQ calcule l'effet de cascade dans l'économie émanant de la dépense initiale, dans ce cas, les dépenses d'opération des trois entreprises sondées

- Le transfert des impacts ou de la dépense initiale de fournisseurs en fournisseurs s'effectue en termes de revenus et de dépenses (les dépenses des uns correspondant à un revenu pour les suivants)
 - Ce processus se poursuit jusqu'à ce que la dépense ou le choc initial soit complètement réparti en diverses étapes successives de revenus et de dépenses au sein de l'économie
- Ultiment, la dépense autonome initiale se décomposera en valeur ajoutée, taxes indirectes déduction faite des subventions, importations et autres productions
- Aux fins de cette analyse, les retombées sont estimées avec les coefficients du modèle intersectoriel de 2013

Schéma de la propagation de la dépense



Source : Institut de la statistique du Québec

Bénéfices économiques – retombées statiques

Les retombées économiques « classiques » ou « statiques » sont segmentées en deux grands groupes, soit les effets directs et les effets indirects des dépenses réalisées.

- Les **effets directs** correspondent aux effets revenus directement attribuables aux dépenses engagées lors des activités courantes. Il s'agit des revenus générés lors des activités courantes.
- Il peut s'agir par exemple des emplois chez les entreprises sondées lors des activités courantes. Les effets prennent alors la forme de salaires versés à ces employés ainsi que des autres revenus générés.
- Les **effets indirects** correspondent aux effets revenus résultant d'une demande de biens et services engendrée par les activités de l'entreprise dans d'autres secteurs économiques. Il s'agit en quelque sorte des impacts chez les fournisseurs.
- Ces effets correspondent, par exemple, à la demande de biens intermédiaires auprès des divers fournisseurs des entreprises analysées (ex. : frais de location, entretien, équipement et fournitures). Ils prennent aussi la forme de salaires versés aux employés des divers fournisseurs ainsi que des autres revenus générés chez ces derniers.

Les impacts économiques directs et indirects ont été calculés à l'aide du modèle intersectoriel de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), soit l'outil de référence en la matière.

L'information publiée dans le présent document est de nature générale. Elle ne vise pas à tenir compte des circonstances de quelque personne ou entité particulière. Bien que nous fassions tous les efforts nécessaires pour assurer l'exactitude de cette information et pour vous la communiquer rapidement, rien ne garantit qu'elle sera exacte à la date à laquelle vous la recevrez ni qu'elle continuera d'être exacte dans l'avenir. Vous ne devez pas y donner suite à moins d'avoir d'abord obtenu un avis professionnel se fondant sur un examen approfondi des faits et de leur contexte.

© 2015 KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., société canadienne à responsabilité limitée et cabinet membre du réseau KPMG de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Cooperative (« KPMG International »), entité suisse. Tous droits réservés. Imprimé au Canada.

KPMG, le logo de KPMG et le slogan « simplifier la complexité » sont des marques déposées ou des marques de commerce de KPMG International. SECOR et le logo de SECOR sont des marques de commerce de KPMG International.