



CFP - 023M
C.P. – P.L. 88
Boissons alcooliques
artisanales

Projet de loi 88 sur le développement de l'industrie des
boissons alcooliques artisanales

Mémoire présenté à la Commission des finances publiques
Assemblée nationale du Québec

Février 2016

Spiritueux Canada est le seul organisme national pour l'industrie des spiritueux et il représente plus de 90% de la production domestique canadienne.

Au Québec, les producteurs de spiritueux ont une longue histoire dans la transformation de céréales produites par les agriculteurs québécois en produits de marques de grande qualité et qui sont reconnus tant ici chez nous que partout au Canada et dans le monde. Bien qu'elle ait subi de profonds changements au fil des cinquante dernières années, l'industrie des spiritueux, toujours très présente au Québec, fait preuve d'un nouveau dynamisme et souhaite que le gouvernement non seulement élimine les mesures freinant son développement, mais qu'il n'en introduise pas de nouvelles pouvant mettre à risque sa santé financière et les emplois qui en dépendent.

L'INDUSTRIE DES SPIRITUEUX AU QUÉBEC : UN ACTEUR IMPORTANT

- 3 usines
- 550 emplois directs bien rémunérés
- Plus de 660 millions de \$ ventes à la SAQ
- Plus de 130 millions \$ de ventes à l'exportation internationale en 2015
Soit plus que la valeur totale des exportations de bière, vins et cidres combinés produites au Québec
- Près de 40 millions \$ d'achats par année au Québec
- Dont 13 millions \$ de grains auprès d'agriculteurs locaux
- Les spiritueux vendus par la SAQ génèrent plus de 300 million \$ de taxes et de dividendes pour le trésor du Québec

Depuis très longtemps, les producteurs de bière, de vin et de cidre du Québec jouissent de nombreux avantages par rapport aux producteurs de spiritueux comme nous le verront plus loin et il est pour le moins injustifié que notre industrie subisse toujours une telle situation.

Les décisions historiques de permettre la vente de bières dans les petites épiceries et dépanneurs puis éventuellement dans les grandes chaînes, tout comme l'accessibilité à ce même réseau aux vins embouteillés au Québec, le traitement fiscal et les majorations arbitraires de la SAQ : tous ces éléments ont façonné le marché des boissons alcooliques au Québec. Par exemple, des générations de Québécois ont vu le « fort » comme une boisson fondamentalement différente de la bière et du vin et du cidre.

Heureusement, les jeunes consommateurs québécois d'aujourd'hui sont plus curieux et informés. Hommes ou femmes, ils boivent des produits de différentes catégories contrairement à leurs parents et ils comprennent la notion d'un verre standard lequel contient le même niveau d'alcool. Merci à Educ'alcool! A titre de rappel, les directives sur la consommation d'alcool à faible risque du Canada définissent un verre standard comme étant toute boisson contenant 17,05 ml d'alcool pur, ce qui correspond à une bouteille de bière de 341ml à 5% alc./vol., un verre de vin de 5 oz à 12% alc./vol. ou un Gin et Tonic dans un verre contenant 1 ½ oz. de Gin à 40% alc./vol.

De plus, Educ'alcool et d'autres organismes traitant de consommation de boissons alcooliques et de santé confèrent à toutes les boissons alcooliques les mêmes bénéfices lorsque consommées avec modération et les mêmes risques lorsqu'on en abuse.

Les méthodes de fabrication ont également bien évolué au cours des dernières années. On retrouve par exemple aujourd'hui de nombreuses boissons à base de spiritueux dont le taux d'alcool varie de 4% à 40%. De plus, plusieurs produits fabriqués à base de malt, de vin et de cidre sont le résultat de procédés de transformation secondaire substantiels semblables à la distillation. On parle ici de cristallisation, d'osmose inverse, d'échange d'ions, d'ultra filtration et même parfois de l'ajout de spiritueux de grains neutre.

Tout cela pour constater que ce qui a pu justifier le traitement alors des boissons alcooliques produites à base de spiritueux ne l'est plus aujourd'hui et que toute nouvelle initiative pour accentuer ce traitement inéquitable est encore moins justifiable. Et c'est pourtant ce que propose le projet de loi 88.

Bière, cidre et vin : accès préférentiel aux réseaux de vente au détail

Il existe une profonde discrimination quant à l'accès aux réseaux de vente au détail accordé aux spiritueux comparé à celui accordé aux bières, aux cidres et aux vins embouteillés au Québec. En effet, ces derniers ont accès à plus de 7 600 points de ventes depuis la fin des années 70 alors que les spiritueux ne peuvent être vendus que dans un maximum d'environ 800 magasins et agences SAQ. Cet accès préférentiel a procuré à leurs producteurs des opportunités de ventes et de revenus bien au delà de ce qu'ils auraient obtenus dans un contexte de compétition égale ou neutre (voir le tableau en annexe). Tout nouvel accès donné à des producteurs locaux devrait également être accordé aux producteurs membres de notre industrie.

Produits du Québec ou produits du terroir?

Dans ses efforts pour répondre aux demandes des petits producteurs et du gouvernement, la SAQ a mis en place un espace identifié Origine Québec dans un certain nombre de ses succursales. On y retrouve divers types de boissons alcooliques de producteurs artisans québécois incluant des spiritueux assemblés ici, mais avec des alcools provenant de l'extérieur du Québec! Par contre, les produits de nos membres, fabriqués ici au Québec avec des grains québécois, n'ont pas accès à ces emplacements privilégiés. Y aurait-il deux types de produits québécois?

Vin à 14% alc./vol., bière à 10%, cooler/base de malt à 11%, cooler/spiritueux à 4 %

Comme mentionné précédemment, le phénomène de discrimination entre les différents types de boissons alcooliques était basé soit sur le taux d'alcool ou la méthode de production, deux critères qui n'ont plus leur raison d'être dans le contexte d'aujourd'hui.

Traditionnellement, les produits ayant les plus hauts taux d'alcool étaient des spiritueux et seul le réseau de la SAQ leur était et leur est toujours accessible. Pourtant, des 4 types de boissons alcooliques identifiés dans le titre de cette section, c'est celui qui a le plus bas taux d'alcool (4%) qui ne peut pas être vendu en épicerie. Seulement à la SAQ.

Pourquoi? Parce que son alcool produit par la fermentation de grains a été subi le processus de distillation!

Et le projet de loi sous étude voudrait permettre la vente en épiceries et dépanneurs de mistelle et autres produits semblables titrant un maximum de 16% alc./vol. parce que son alcool est le résultat du mutage de mout de raisins ou autres fruits auquel on ajoute de l'eau de vie ou de l'alcool neutre, ces deux derniers intrants étant pourtant le résultat de la distillation.

Un autre des effets néfastes de cette discrimination basée sur la méthode de production de l'alcool est l'apparition d'une foule de produits à base de malt – comme est produite la bière- qui par leurs appellations et leurs emballages se présentent comme des spiritueux alors qu'ils n'en sont pas, et ils sont pourtant vendus en épiceries et dépanneurs s'ils ont un maximum de 11,9% alc./vol. et sont donc traités fiscalement comme des bières.

Un certain nombre de ces produits fait à base de malt, de cidre ou de vin et disponibles en épiceries et dépanneurs ont subi un processus de transformation secondaire visant à imiter la distillation. Ce processus vise à augmenter le taux de concentration de l'alcool pour éliminer les " vestiges " de fermentation. A cette base neutre d'alcool sont ajoutées différentes saveurs pour en arriver au produit final. Il n'y a rien de mal ou de mauvais dans ces produits, mais il n'y a aucun raisonnement logique de les traiter plus favorablement que les boissons produites à base de spiritueux, tant fiscalement qu'en en terme d'accès aux réseaux de vente au détail.

Alors que les méthodes de production et les modes de consommation ont énormément évolué, les politiques et la réglementation n'ont pas suivi.

Dégustation et consommation sur les lieux de production

Au Québec, les permis de brasseur industriel et artisanal permettent la dégustation et consommation sur les lieux de production et il en est de même pour les producteurs de vins qui embouteillent ici. Les producteurs de spiritueux n'ont pas ce privilège. Nous croyons que ce droit, s'il est accordé aux micro-distillateurs devrait l'être également à tous les producteurs de spiritueux et donc à tous les fabricants de boissons alcooliques.

Bière et vin : un fardeau fiscal beaucoup moins lourd

Aux effets négatifs découlant de cet énorme écart d'accès aux points de vente, s'ajoute un fardeau fiscal beaucoup plus avantageux sur les bières domestiques et les vins embouteillés au Québec vendus dans ce réseau de détail. Également, des pratiques de majorations sur les spiritueux par la SAQ contribuent à ce traitement inéquitable.

D'ailleurs, dans son rapport soumis au gouvernement du Québec il y a plus d'un an, la Commission Godbout avait reconnu que l'industrie de la bière, petits et grands brasseurs, jouissait d'un traitement fiscal plus favorable et proposait des mesures correctives.

En plus de proposer une augmentation annuelle de la taxe spécifique sur la bière pour les 5 prochaines années, la Commission "... recommande d'abolir la réduction des taux de la taxe spécifique à l'égard de la bière vendue par les micro brasseries ainsi que celle à l'égard des boissons alcooliques vendues par les producteurs artisanaux. Les auteurs reconnaissent que ces réductions visent à améliorer la capacité concurrentielle des petits producteurs de bière, de vin, de cidre et de toute autre boisson alcoolique et que ces mesures sont contraires au principe de neutralité et donnent un avantage à des petits producteurs dans un secteur particulier par rapport à d'autres petits producteurs dans un autre secteur d'activité.

De plus, la taxe spécifique sur les boissons alcooliques a été mise en place pour tenir compte des externalités négatives que peut engendrer la consommation d'alcool, et ces externalités existent autant pour les petits producteurs que pour les grands." (Rapport final d'examen sur la fiscalité québécoise. p 142)

Le gouvernement n'a pas encore donné suite à ces recommandations dont celle sur la taxe spécifique sur la bière des grands brasseurs qui corrigerait certaines iniquités et qui, à terme, selon la Commission elle-même, générerait des revenus annuels récurrents de l'ordre de 210 millions \$. Le Québec peut-il s'en passer?

Et pendant ce temps les producteurs de spiritueux voient leur rentabilité affectée constamment par des augmentations de taxes et de l'indexation annuelle des majorations par la SAQ que n'ont pas à subir les producteurs de boissons alcooliques vendues en épicerie.

Mettre en application les recommandations du rapport de la Commission Godbout en ce qui concerne les boissons alcooliques constitue certes un premier pas dans la bonne direction.

Définition de producteur artisanal et de micro-distillateur.

Mais d'abord et avant tout, la définition d'un producteur artisanal et plus spécifiquement d'un micro-distillateur auquel un bénéfice pourrait être accordé est un élément clé qui doit être clarifié.

En ce qui concerne le producteur artisanal de spiritueux ou micro-distillateur, d'entrée de jeu, il doit au minimum inclure physiquement la fermentation, la distillation et l'embouteillage sur le site.

Aussi, des entreprises qui ne feraient qu'acheter des alcools neutres ou d'autres types d'alcools sur le marché et qui sont essentiellement des "mélangeurs" ou des embouteilleurs, ne devraient pas bénéficier des programmes visant à supporter des distillateurs artisanaux.

Similairement, les entreprises de commercialisation qui donnent à contrat à des tierces parties la production, en tout ou en partie, de leurs produits, devraient également être exclus des programmes d'aide gouvernementaux financés par les payeurs de taxes.

On associe généralement artisanal avec petit. Or, la taille ou la structure d'une entreprise n'ont rien à voir avec la définition d'un produit artisanal. Par exemple, le Crown Royal Northern Harvest, un excellent produit de niche nommé le meilleur whisky au monde par la renommée Bible du whisky 2016 ? C'est un produit créé dans l'usine de Diageo à LaSalle, au Québec. Ce genre de produits est fabriqué par des distillateurs d'une certaine taille mais en petites quantités et selon des recettes et des méthodes toutes aussi comparables à celles de produits de certaines micro-distilleries.

Également, plusieurs produits de soit disant micro distilleries sont dans les faits fabriqués par de grandes distilleries. Par exemple, plusieurs produits les plus connus de producteurs artisanaux américains sont dans les fait fabriqués ici au Canada par nos membres. Plusieurs de ces produits exceptionnels sont embouteillés par de petits producteurs, mais produits par de grands distillateurs.

Coopératives

L'aspect qui nous apparait le plus étrange dans le projet de loi 88 est le concept de coopérative de producteurs artisans. Pour nous, il semble évident que le résultat de cette idée, si elle est mise en application, sera la création d'une industrie d'assembleurs, de mélangeurs et non de distillateurs.

La proposition mise de l'avant semble être basée sur l'idée fausse que les barrières à l'implantation d'une industrie locale forte est le manque d'accès à de l'alcool neutre

Bien sur, il y a de la place pour des assembleurs et des mélangeurs et ils peuvent produire des boissons d'excellente qualité. Cependant, la vraie innovation et les activités à valeur ajoutée sont liées aux producteurs qui font leur propre mout à partir des grains, qui fermentent, distillent et embouteillent chez eux, sur place.

Le respect de nos obligations à l'égard de nos partenaires économiques

En plus d'être inefficaces d'un point de vue économique, de nouveaux traitements préférentiels accordés aux petits producteurs locaux iront à l'encontre des engagements pris par le gouvernement du Québec de supporter, de moderniser et de renforcer l'Accord canadien sur le commerce intérieur.

De plus, ces traitements sont inconsistants avec nos obligations de commerce international, et nous savons fort bien que nos partenaires commerciaux scrutent à la loupe les pratiques commerciales des sociétés d'alcool de toutes les provinces canadiennes.

On ne peut pas utiliser l'argument trop souvent entendu que d'autres provinces aident leurs industries locales et que les autres pays ne s'en plaignent pas. Les avantages accordés aux vigneronns locaux en Colombie Britannique et en Ontario ont fait l'objet d'accords négociés, comme celui de la vente de vin dans les épiceries au Québec il y a plusieurs années. Car tout ajout de politiques commercialement illégales par les sociétés d'alcool ou les gouvernements accentue le risque que ces politiques soient évaluées non pas isolément mais dans le cadre global de l'ensemble de leurs pratiques reliées à l'alcool.

Alors, si un ou des pays sont en désaccord avec les nouvelles mesures mises en place par le Québec pour favoriser les joueurs domestiques artisanaux, ce ne sont pas nécessairement ces derniers qui pourraient être frappés par des mesures de rétorsions possibles, leurs exportations étant somme toute négligeables.

Ce pourrait bien être cependant tous les producteurs de l'industrie des spiritueux, y incluant nos membres, qui en seraient les grands perdants.

Comme mentionné précédemment, l'industrie des spiritueux est le plus important exportateur de boissons alcooliques produites au Québec en plus d'alimenter le marché canadien. Et le whisky canadien, qui jouit d'une excellente réputation, est exporté dans plus de 150 pays à travers le monde.

En outre, il y a de nouvelles fenêtres d'opportunité qui s'ouvrent pour faire croître nos exportations. En effet, les récents accords de libre échange et ceux en voie d'être conclus permettront de jouer d'égal à égal avec les compétiteurs étrangers en ayant accès à leurs marchés.

Dans ce contexte, on ne peut certes pas permettre que les frontières se ferment à l'exportation nos produits.

Comme le soulignaient tout récemment le premier ministre Philippe Couillard ainsi que le ministre des Finances, monsieur Leita, la croissance économique du Québec passera beaucoup par les exportations et les Québécois doivent miser sur une hausse de celles-ci pour espérer augmenter leur revenu et leur pouvoir d'achat. Dans cette perspective, toute mesure jouant en défaveur de ces opportunités seront néfastes pour nos entreprises membres et pour la pour santé économique du Québec.

A cet égard, les producteurs de spiritueux sont bien positionnés pour supporter la croissance des exportations mais nous n'y arriverons pas si de nouvelles barrières sont mises en place ou si le gouvernement n'élimine pas les facteurs discriminatoires qui jouent en notre défaveur.

Prix minimum

Toute expansion à la ligne de produits disponibles dans les épiceries et dépanneurs remet en évidence la nécessité d'étendre le prix minimum à toutes les boissons alcooliques comme le recommande la Stratégie nationale canadienne sur l'alcool et comme c'est le cas dans la presque totalité des provinces canadiennes.

L'efficacité du prix minimum à réduire les risques associés aux abus potentiels et à la mauvaise utilisation n'est plus à faire. Son application devrait se faire de manière transparente sur toutes les boissons alcooliques vendues dans tout type de magasin, du petit dépanneur du coin aux grandes surfaces ainsi qu'à la SAQ.

Il serait certes souhaitable que le gouvernement soit proactif et qu'il profite de ce projet de loi pour y inclure une politique de prix minimum avant que des problèmes surviennent avec l'arrivée de tous ces nouveaux produits dans le réseau des épiceries et dépanneurs.

Une mise en application rigoureuse

Tel que mentionné par d'autres intervenants devant cette commission, le projet de loi est à peu près silencieux en ce qui a trait à sa mise en application.

Tel que nous l'avons vécu avec l'apparition des boissons à base de malt, la RACJ n'avait ni les ressources, ou l'intérêt, pour protéger les consommateurs contre des produits dont les contenants, les étiquettes et la publicité étaient pour le moins trompeurs. On a retrouvé et on retrouve régulièrement dans les réseaux de vente au détail autres que la SAQ, de tels produits qui donnent de fausses ou imprécises informations quant à leur origine, les ingrédients, le procédé de fabrication etc.

Une mise en application rigoureuse est essentielle pour donner au consommateur l'assurance que ce qu'il lit sur une étiquette et entend dans les messages publicitaires reflète clairement la vraie nature du produit.

Pour des mesures équitables envers tous les acteurs et le développement d'une industrie dynamique

L'ensemble des mesures que nous avons mentionnées précédemment et qui ont été mises en place par les gouvernements au cours des années a grandement contribué au déclin de notre industrie, à la fermeture d'usines et aux pertes d'emplois qui en ont découlé, sans parler des manques à gagner en investissements. Nous croyons que le gouvernement doit revoir son approche et mettre en place les éléments qui favoriseront le développement de toute l'industrie des spiritueux et de ses joueurs, petits et grands et qui permettront au Québec d'être un acteur important à l'échelle mondiale du commerce des spiritueux.

En ce sens, nous croyons également qu'il serait plus approprié que dans un contexte global d'une dynamique politique sur l'alcool, nos législateurs aillent au delà de mesures à la pièce et voient les décisions qu'ils vont prendre dans le cadre plus large d'une stratégie globale de développement de l'industrie des boissons alcooliques et qui supporterait aussi l'industrie agricole, l'industrie de la transformation et le développement de nos exportations.

Recommandations

- Si le gouvernement désire aider l'industrie des boissons alcooliques artisanale, il serait à notre avis plus prudent d'accorder des bénéfices aux petits producteurs au moyen de subventions directes ou de subsides consistants avec les règles de l'OMC. On doit aussi être prudent et s'assurer que l'aide accordée le soit pour ceux qui en ont réellement besoin et non à de bien nantis investisseurs cherchant à diversifier leurs activités. De plus, tous les bénéficiaires devraient avoir une clause crépusculaire afin de ne pas instaurer un régime de dépendance mais plutôt inciter ces derniers à se développer.
- On doit avoir une définition claire et non arbitraire de producteur artisanal et produit artisanal et de l'appellation Origine Québec.
- Toute augmentation de l'accès au réseau de vente au détail doit être également accordée à tous les produits similaires en compétition et doit rencontrer toutes les règles en terme de pratiques non discriminatoires telles que définies dans les ententes de commerces internationales et internes.
- Le traitement fiscal des joueurs doit être modernisé pour éliminer les iniquités historiques.
- La dégustation et la vente pour consommation sur place devraient être permises à tous les fabricants de boissons alcooliques.
- La politique de prix minimum devrait être étendue à toutes les boissons alcooliques.

Impact: réseau de détail sur parts de marché

