



**Mémoire au Comité permanent des finances (FINA)  
dans le cadre des consultations prébudgétaires 2019**

**Solutions pour rendre plus compétitif le secteur vinicole du Canada**

**1<sup>er</sup> août 2018**

**Recommandation 1 :** Que le gouvernement fédéral fasse de l'élimination des obstacles interprovinciaux au transport personnel et à la livraison de vin directement au consommateur, à l'échelle du pays, une priorité.

**Recommandation 2 :** Que le gouvernement modifie la *Loi sur la taxe d'accise* pour éliminer l'indexation annuelle à l'inflation du droit d'accise sur le vin, de sorte que toute augmentation de taxe fédérale soit assujettie à un vote au Parlement.

Association des vignerons du Canada  
440, avenue Laurier Ouest  
Ottawa (Ontario) Canada  
K1R 7X6

## RÉSUMÉ

Le Canada est le deuxième marché le plus attrayant au monde pour la vente de vin; la consommation y croît en effet deux fois plus rapidement qu'ailleurs sur la planète. C'est aussi, de par sa valeur, le cinquième importateur de vin en importance au monde, et le vin importé en bouteilles et en vrac représente environ 85 % de l'ensemble du volume de vin vendu à l'échelle du pays. À l'heure actuelle, en vertu des accords de libre-échange du Canada avec différents partenaires commerciaux, y compris certaines des plus grandes nations productrices de vin au monde, 91 % de toutes les importations de vin au Canada y pénètrent sans être assujetties à quelque tarif douanier que ce soit.

Par rapport aux normes mondiales, la taxe d'accise pèse très lourd sur les vignerons canadiens, peu protégés par les tarifs douaniers sur les importations. Le droit d'accise sur le vin vendu au Canada compte parmi les plus élevés au monde, tandis que les tarifs douaniers sont inférieurs à ceux de tout grand pays importateur de vin.

Le vin canadien procure une contribution à valeur ajoutée supérieure à celle de tout produit agroalimentaire; ses retombées économiques annuelles s'élèvent à 9 milliards de dollars<sup>1</sup> – ce qui ne représente qu'une fraction de sa valeur potentielle. Des réformes réglementaires pour libéraliser l'accès au marché interprovincial sont essentielles à la croissance et à la viabilité de l'industrie, tout comme l'allègement des droits d'accise, pour favoriser l'emploi et la compétitivité.

## INTRODUCTION

À l'heure où le gouvernement fédéral s'emploie à atteindre son objectif pour 2025, soit de porter à 75 milliards de dollars annuellement la valeur des exportations agroalimentaires<sup>2</sup>, le moment semble bien choisi pour éliminer les obstacles au commerce et mesures fiscales qui entravent la croissance de l'industrie vinicole canadienne. Ce secteur agroalimentaire en croissance serait ainsi en mesure de profiter des occasions découlant de l'expansion rapide des marchés dans l'ensemble du Canada et au-delà de ses frontières, de créer un environnement plus propice à l'investissement du secteur privé et d'améliorer les moteurs à long terme de l'emploi et de la croissance économique.

Les 700 établissements vinicoles et 1 800 viticulteurs du Canada, en plus d'être établis en sol canadien, contribuent à plus de 37 000 emplois d'un bout à l'autre du pays. Le vin est le produit agricole qui présente, à l'échelle mondiale, la plus haute valeur ajoutée, et nos investissements sont complètement enracinés au Canada et ne sauraient être « transplantés » dans un autre pays. Nous sommes le modèle même d'une exploitation familiale verticalement intégrée.

---

<sup>1</sup> Frank, Rimerman + Co. LLP., *The Economic Impact of the Wine and Grape Industry in Canada*, 2015.

<sup>2</sup> Conseil consultatif en matière de croissance économique, *Libérer le potentiel de croissance des secteurs clés*, février 2017.

## **L'INDUSTRIE VINICOLE CANADIENNE**

Notre industrie produit du vin de qualité 100 % canadien et des vins présentant un bon rapport qualité-prix à partir d'un mélange de raisins cultivés au Canada et importés, pour répondre aux exigences de tous les consommateurs. En moyenne, chaque bouteille de vin domestique produite et vendue au Canada génère 36,54 \$ en retombées économiques, tandis que les vins haut de gamme 100 % canadiens génèrent 89,99 \$ par bouteille, comparativement à 15,73 \$ seulement dans le cas des vins importés.

L'intégration verticale de l'industrie vinicole canadienne capture davantage de revenus que tout autre produit agroalimentaire à valeur ajoutée, non seulement par le foulage de raisins et la production de vin, mais aussi par le conditionnement, le marketing et la vente. Du développement des vignobles et de la culture du raisin à la vente finale, le vin est issu d'un processus hautement complexe auquel prennent part de nombreux fournisseurs, distributeurs et fournisseurs de services tout au long de la chaîne de valeur, ses avantages économiques s'en trouvant accentués.

## **LE DÉFI**

Les efforts canadiens en vue d'absorber la demande croissante des consommateurs ont été impressionnants, plus de 300 nouveaux établissements vinicoles ayant bénéficié d'investissements au cours de la dernière décennie. Pourtant, les vins canadiens ne récoltent toujours pas leur juste part des ventes de vin à l'échelle du pays, les détaillants d'alcool provinciaux détenant, dans 8 provinces sur 10, moins de 5 % des parts de marché dans la vente de vins d'appellation VQA. Au total, la part de marché des vins produits et vendus au Canada atteint à peine 33 %, les importations occupant les deux tiers du marché restant, en plus d'avoir accaparé 75 % de la croissance des ventes totales de vin dans les dix dernières années.

Le soutien financier gouvernemental offert aux viticulteurs canadiens est modeste par rapport au stade de développement de l'industrie, et moins généreux que celui en vigueur dans d'autres pays producteurs de vin. Le seul niveau de l'aide financière publique offerte à d'autres industries productrices de vin plus matures permet à ces grands concurrents de tirer un meilleur parti de ce soutien, pour procurer à l'industrie d'importants avantages économiques supplémentaires.

Un jeune secteur agroalimentaire d'ampleur restreinte comme l'industrie vinicole canadienne, étant donné la concurrence importante des importations, a besoin de niveaux relatifs d'aide publique plus élevés pour se démarquer et croître par rapport aux concurrents, dont l'infrastructure, y compris des actifs intangibles comme les marques et la réputation, est déjà bien établie.

## OCCASION ET RECOMMANDATIONS

Les experts mondiaux du vin Rabobank et Vinexpo ont cerné au Canada l'un des marchés les plus attrayants au monde pour le vin, la consommation y croissant, en termes de pourcentage, deux fois plus vite que dans le reste du monde. Il s'agit là d'une occasion sans pareille pour l'expansion de la croissance des vins produits au Canada, dans tous les circuits de vente possibles, d'un océan à l'autre.

Chaque augmentation d'un million de dollars des ventes de vins canadiens mènera à une augmentation minimale de 3,4 millions de dollars en produits bruts – revenus, taxes et impôts, emplois et salaire dans toute la chaîne de valeur de l'industrie vinicole. La croissance des ventes à l'échelle du Canada aidera à assurer la croissance future des exportations de vin, permettant à l'industrie vinicole canadienne de tirer avantage des occasions qu'offrent les accords de libre-échange.

Pour faire face à la concurrence sur un marché des plus compétitifs et améliorer nos perspectives de croissance futures et la viabilité de l'industrie en général, notre mémoire en vue du budget 2019 recommande fortement ce qui suit :

<b>Recommandation 1</b> : Que le gouvernement fédéral fasse de l'élimination des obstacles interprovinciaux au transport personnel et à la livraison de vin directement au consommateur, à l'échelle du pays, une priorité.
---

### **Avant d'exporter, il nous faut déjà nous imposer chez nous**

En dépit de l'adoption, en juin 2012, du projet de loi C-311, *Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (importation interprovinciale de vin pour usage personnel)*, seules trois provinces (la Colombie-Britannique, le Manitoba et la Nouvelle-Écosse), qui représentent 19 % de la population canadienne, ont modifié leurs lois pour permettre le transport personnel de vin ou sa livraison depuis une autre province.

Toutes les autres provinces ont imposé des limites d'exemption pour usage personnel, permettant qu'un petit volume de vin soit personnellement transporté d'un côté à l'autre d'une frontière. Excéder ces limites de volume ou se faire envoyer le vin par messenger demeure punissable d'une amende maximale (pouvant atteindre 100 000 \$ en Ontario) et (ou) d'une peine d'emprisonnement (jusqu'à six mois en Ontario).

En juillet 2018, les premiers ministres des provinces et territoires ont proposé d'accroître de beaucoup (c.-à-d. de doubler) la quantité de vin, de bière et (ou) de spiritueux qu'un consommateur peut transporter d'une province à une autre pour sa consommation personnelle. Or, le fait qu'ils cherchent à réduire ces obstacles en doublant l'exemption signifie que ladite exemption vise le commerce entre provinces

plutôt que la réglementation du contrôle interne de l'alcool – mesure qui n'aurait sur le commerce qu'un effet accessoire. La décision de doubler l'exemption provinciale constitue donc, pour l'essentiel, une mesure de restriction du commerce de boissons alcoolisées et, en vertu de *R. c. Comeau*, enfreint probablement l'article 121 de la Constitution.

Depuis 2005, 45 des 51 États américains ont modifié leurs lois et règlements de façon à autoriser une forme quelconque de livraison interétatique de vin directement au consommateur. Au fil des ans, la livraison directe de vin aux États-Unis a favorisé la croissance des établissements vinicoles de toutes tailles par l'utilisation de technologies informatiques modernes pour rejoindre les consommateurs dans des États où ces vins ne sont pas facilement accessibles. Bien que la livraison directe ait cru en termes de valeur et de volume et stimulé la croissance économique d'établissements vinicoles, petits et grands, il est important de souligner que 99 % des vins aux États-Unis demeurent vendus dans les magasins de détails traditionnels.

Étant donné les ventes et la visibilité résultant des ventes avec livraison directe, ces établissements vinicoles américains investissent dans leurs vignes et vineries, accroissent leur production et étudient maintenant le marché canadien pour y exporter leurs vins.

Pour promouvoir la croissance des vins canadiens à l'échelle du pays, l'AVC s'est tournée vers l'Accord de libre-échange canadien et a présenté au groupe de travail fédéral-provincial-territorial sur les boissons alcooliques (GTBA) une proposition législative de livraison directe au consommateur. Bien qu'il s'agisse là du principal obstacle interne au commerce de l'alcool au Canada, le GTBA n'a pas appuyé la livraison directe au consommateur dans ses recommandations au gouvernement.

Notre proposition législative a pour objectif de permettre aux producteurs canadiens de vendre directement aux consommateurs d'autres provinces. Ce pourrait être fait sans miner le pouvoir du gouvernement de réglementer les boissons alcoolisées et de continuer à contrôler les prix et à percevoir des taxes, d'une façon cadrant complètement avec les règles du commerce international et intérieur qui s'inscrirait en complément aux systèmes de vente de boisson provinciaux/territoriaux, sans créer de concurrence au détail.

La proposition établirait les exigences légales en vertu desquelles des producteurs sont autorisés à vendre, leur permettant de décider de s'adonner ou non au commerce entre provinces par le marketing, la vente et la livraison directes au consommateur dans toutes les autres provinces, directement depuis leur établissement. La définition desdites exigences favorisera l'achat interprovincial de vins haut de gamme de petite production selon trois options clés pour les consommateurs de l'extérieur de la province :

- clubs de vin d'établissement vinicole – offrant la livraison de vins en série limitée;

- achat en ligne et livraison;
- achat à la cave et livraison.

En juillet 2018, les premiers ministres des provinces et territoires ont reconnu l'existence d'obstacles au commerce interprovincial, sans toutefois qu'il n'y ait de progrès immédiats, les obstacles à la livraison directe du vin au consommateur n'étant pas éliminés, bien qu'il s'agisse là d'une préoccupation de longue date pour l'industrie, situation que 87 % des Canadiens aimeraient voir rectifiée. Sans le soutien individuel des provinces et territoires à la conférence des premiers ministres à l'automne 2018, la seule option restante pour le gouvernement fédéral consiste à donner l'exemple et à prendre toutes les mesures possibles pour instaurer la livraison interprovinciale, directement au client, de notre produit agroalimentaire présentant la plus haute valeur ajoutée : le vin. Cela profiterait à l'ensemble du Canada, donnant lieu à un accroissement du commerce entre provinces.

**Recommandation 2 :** Que le gouvernement modifie la *Loi sur la taxe d'accise* pour éliminer l'indexation annuelle à l'inflation du droit d'accise sur le vin, de sorte que toute augmentation de taxe fédérale soit assujettie à un vote au parlement.

En 2017, le gouvernement fédéral a légiféré en faveur d'une indexation annuelle à l'inflation du droit d'accise sur le vin qui a influé et continuera d'influer négativement sur la chaîne à valeur ajoutée du vin au Canada. Non seulement la situation économique varie-t-elle à l'échelle du pays, mais les producteurs ne peuvent refiler ces coûts supplémentaires aux consommateurs, n'ayant pas suffisamment de pouvoir sur la fixation des prix; il en résulte l'imposition d'une taxe non intentionnelle aux producteurs par le gouvernement.

En juin 2018, l'inflation a atteint 2,5 % – son plus haut taux en 6 ans, ce qui entraînera de graves conséquences économiques pour les producteurs canadiens, en compétition avec certains des plus importants producteurs de vins d'importation au monde.

La récente analyse économique d'une inflation estimée à 2 % sur les vins de coupage canadiens au cours d'une période de 5 ans s'étalant de 2018 à 2022 a conclu aux répercussions annuelles moyennes suivantes sur les vins issus d'assemblages de raisins canadiens et étrangers produits au Canada :

- Un déclin de 28,4 millions de dollars de la valeur des ventes
- Un déclin de 3,14 millions de litres du volume de ventes
- Une augmentation de 8,45 millions de dollars des droits d'accise perçus
- Une diminution de 7,97 millions de dollars des taxes fédérales perçues
- Une diminution de 7,01 millions de dollars des taxes provinciales perçues
- Une diminution de 87,3 millions de dollars des retombées économiques nationales

Dans les faits, l'augmentation annuelle ajustée à l'inflation du droit d'accise s'est avérée générer en moyenne 480 000 \$ en recettes fédérales supplémentaires annuellement, mais a engendré une perte de 87 millions de dollars pour l'économie canadienne. Reconnaissant l'effet néfaste que peut avoir l'indexation à l'inflation du droit d'accise, tant sur l'industrie que sur l'économie, le gouvernement du Royaume-Uni en a annoncé le gel dans son budget de mars 2018.

Le droit d'accise sur le vin au Canada (0,64 \$ CA le litre) est deux fois supérieur au taux pratiqué par son plus important partenaire commercial, les États-Unis. Pourtant, la *U.S. Tax Cuts and Jobs Act* de 2017 comprenait une mesure de soutien à la croissance du secteur vinicole américain, par la mise en œuvre de crédits de taxe d'accise qui en diminuaient le taux de 0,368 \$ CA le litre à :

- (i) 0,024 \$ CA le litre pour les 113 550 premiers litres de vin;
- (ii) 0,058 \$ CA le litre de 113 551 à 492 000 litres;
- (iii) 0,184 \$ CA le litre de 492 001 à 2,35 millions de litres.

Le plein taux d'accise américain de 0,368 \$ CA n'est appliqué qu'au-delà de 2,35 millions de litres de vin vendu, ce qui contribue grandement à la compétitivité des vins américains sur le marché canadien.

Les effets de l'indexation à l'inflation et des changements à la politique fiscale en matière de concurrence démontrent bien pourquoi les parlementaires devraient avoir le dernier mot sur toute augmentation de taxe. Étant donné les vastes implications économiques de l'indexation du droit d'accise sur la chaîne de valeur agroalimentaire dans son ensemble, du producteur au restaurateur, l'AVC recommande que le gouvernement modifie la *Loi sur la taxe d'accise* pour en éliminer l'ajustement annuel du droit d'accise par rapport à l'inflation, tout changement futur aux taxes étant assujetti à un vote au parlement.