



Mémoire présenté au Comité permanent des finances dans le cadre des consultations prébudgétaires pour 2018

Une solution pour développer le secteur vinicole à valeur ajoutée du Canada

RÉSUMÉ

Le Canada est classé comme étant le deuxième marché le plus attrayant du monde pour les ventes de vin, et connaît une croissance de la consommation de vin deux fois plus supérieure au reste du monde. Compte tenu de la solidité du marché et du nombre croissant d'accords de libre-échange, les vins en provenance d'Europe, des États-Unis, de Nouvelle-Zélande et d'Australie continueront de s'imposer sur le marché canadien dans les années à venir. Environ les trois quarts du volume de vin¹ consommé au Canada viennent d'autres pays.

L'industrie vinicole canadienne génère des retombées économiques de 9 milliards de dollars², soit une fraction de sa valeur potentielle lorsque l'on considère que les vins produits au Canada représentent plus ou moins un tiers des ventes totales de vin au pays.

L'industrie vinicole croît sensiblement dans six provinces, apportant ainsi l'une des contributions à valeur ajoutée les plus élevées de tous les produits agricoles et fournissant de meilleures possibilités économiques en milieu rural. Du fait de son avantage d'être une industrie canadienne et de la croissance des ventes de vin, le secteur est bien placé pour améliorer sa compétitivité et conquérir une plus grande part de marché avec la mise en œuvre des recommandations de l'Association des vignerons du Canada (AVC) pour le budget de 2018.

Recommandations de l'AVC :

- ✓ Revoir la structure de la taxe d'accise sur les vins, notamment la hausse annuelle de la taxe d'accise rajustée en fonction de l'inflation établie par la loi.
- ✓ Mettre en œuvre le Programme d'innovation pour l'industrie vinicole (PIIV) afin de stimuler l'investissement dans l'infrastructure de croissance.
- ✓ Supprimer le critère des actifs admissibles à la déduction fiscale pour les petites entreprises de l'industrie de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

¹ Le volume comprend le contenu en importation des vins International Canadian Blend (ICB).

² Frank Rimerman + Co. LLP., *The Economic Impact of the Wine and Grape Industry in Canada*, 2015 [en anglais seulement].

INTRODUCTION

L'AVC se réjouit de l'occasion qu'elle a de donner son avis au Comité permanent des finances de la Chambre des communes dans le cadre du processus de consultation prébudgétaire pour le budget de 2018.

Tandis que le gouvernement cherche à atteindre son objectif d'augmenter les exportations de produits agroalimentaires à 75 milliards de dollars par an d'ici 2025 tout en s'efforçant de mettre en œuvre une stratégie de croissance solide qui favorise la durabilité et l'innovation, il est opportun que le gouvernement fédéral applique des programmes de compétitivité et des mesures fiscales qui permettront à l'industrie vinicole canadienne de saisir des marchés en plein essor partout au Canada et à l'extérieur de ses frontières, de créer un meilleur environnement propice à l'investissement du secteur privé, et de renforcer les moteurs à long terme de l'emploi et de la croissance économique.

De par leur nature même, le vin et le raisin génèrent des emplois à long terme et des investissements étroitement liés au sol canadien. Nous produisons des produits agricoles dont la valeur ajoutée est l'une des plus fortes au Canada, mais à la différence des entreprises de fabrication ou de services, nos établissements vinicoles et nos vignes ne peuvent être transplantés dans un autre pays, ce qui garantit que les investissements engagés par le gouvernement fédéral dans l'industrie sont optimisés dans l'intérêt de l'économie, des collectivités et de la main-d'œuvre du Canada.

INDUSTRIE VINICOLE CANADIENNE

Notre industrie produit des vins 100 % canadiens (d'appellation VQA et Produit du Canada), ainsi que des vins International Canadian Blended (ICB)³. Tous deux sont des moteurs économiques. Selon les conclusions d'une étude nationale des retombées économiques réalisée en 2015, l'industrie vinicole canadienne contribue à hauteur de 9 milliards de dollars à l'économie canadienne – les vins 100 % canadiens représentent 4,5 milliards (tourisme compris) et les vins mélangés au Canada à partir de produits importés et nationaux, 4,5 autres milliards. Cette étude a établi que chaque bouteille de vin produite au Canada génère en moyenne une retombée économique de 36,54 \$⁴. Les retombées économiques comprennent également plus de 1,7 million de dollars en contributions aux recettes publiques découlant du prélèvement de taxes et des marges commerciales des régies des alcools.

Les établissements vinicoles canadiens engrangent des recettes plus élevées que tout autre produit agroalimentaire à valeur ajoutée, non seulement par le foulage des raisins et la production de vin, mais également l'emballage, la mise en marché et la vente. De l'exploitation de vignes et la culture du raisin à la vente finale, le vin est un processus très complexe qui fait appel à de nombreux fournisseurs, distributeurs et fournisseurs de services tout au long de la chaîne de valeur, multipliant ainsi les avantages économiques.

Contrairement à la bière et aux spiritueux, l'industrie vinicole canadienne est directement reliée à l'exploitation familiale. Elle dépend du sol canadien et est solidement enracinée dans les économies rurales. Toutefois, compte tenu de son lien étroit avec le tourisme, la vente au détail, les bars et les

³ Les vins International Canadian Blended sont produits au Canada; ils utilisent un mélange de raisins cultivés au Canada et de vin en vrac importé pour créer un vin présentant un bon rapport qualité-prix afin de répondre aux demandes des Canadiens qui consomment un vin ayant un niveau de prix inférieur à 10 \$ par bouteille.

⁴ Des vins 100 % canadiens produisent des retombées économiques nationales moyennes de 89,99 \$ par bouteille.

restaurants qui soutiennent plus de 37 000 emplois, ses retombées portent bien au-delà des ventes directes et des emplois assurés par les quelque 700 établissements vinicoles du Canada et 1 770 viticulteurs indépendants.

LE DÉFI

Au Canada, les efforts déployés pour conquérir la demande croissante des consommateurs ont été remarquables, avec un investissement dans environ 400 nouveaux établissements vinicoles produisant du vin de qualité au cours de la dernière décennie. Malgré tout, les vins canadiens ne se taillent pas une part équitable du marché intérieur, les ventes de l'industrie vinicole du Canada représentant seulement 33 % des ventes totales de vin. Le Canada connaît ainsi une situation inverse à celle de la plupart des pays producteurs de vin, qui enregistrent des ventes solides sur le marché intérieur, par exemple, 69 % de part de marché aux États-Unis, 78 % en Australie et 99 % en Afrique du Sud, en Argentine et au Chili. Même la Chine jouit de 64 % du marché intérieur des ventes de vin.

Les gouvernements étrangers fournissent des milliards de dollars en paiements directs à leurs viticulteurs et vinificateurs afin d'augmenter leur compétitivité. Pratiquement tous les pays produisant du vin en grande quantité disposent de programmes de soutien de leur industrie vinicole plus vigoureux que ceux du Canada. Ces programmes comprennent des subventions de viticulture et de viniculture pour favoriser la croissance intérieure et des exportations, ainsi qu'un financement pour la promotion des exportations afin d'appuyer la croissance du marché. Par exemple, en 2016, la somme totale spécialement octroyée (y compris pour la promotion) dans le cadre des programmes au secteur vinicole de l'Union européenne s'est élevée à environ 1,41 milliard de dollars américains (soit 1,2 milliard d'euros).

L'OCCASION

Selon la Rabobank, experte du marché vinicole mondial, le Canada se classe à la deuxième place des marchés les plus attrayants dans le monde pour la vente de vin, tandis que VineExpo a conclu que la croissance de la consommation de vin au Canada est deux fois plus rapide que dans le reste du monde. L'industrie doit être en mesure de tirer parti de cette conjoncture du marché et son principal objectif consiste à faire progresser la vente de vins produits au Canada dans tous les circuits de vente possibles, d'un océan à l'autre.

En décembre 2016, la recommandation 54 du 11^e rapport du Comité permanent des finances intitulé *Créer les conditions favorables à la croissance économique : des outils pour les gens, les entreprises et les collectivités*, stipule que le gouvernement appuie l'innovation dans le secteur vinicole canadien en augmentant ses investissements opérationnels et ses investissements dans les infrastructures. Les vignerons canadiens approuvent cette recommandation; en recevant un soutien approprié, l'industrie rétablira sa part de marché à 33 % et se rapprochera du niveau de 50 % qu'elle avait avant l'ALENA.

Chaque million de dollars de hausse des ventes de vin canadien engendrera une augmentation de 3,4 millions de dollars de production brute – en recettes, impôts, emplois et salaires dans toute la chaîne de valeur de l'industrie vinicole – un excellent investissement dans notre économie. En obtenant une plus grande part de marché et un appui accru des consommateurs canadiens, les établissements vinicoles seront mieux placés économiquement pour assurer de meilleures ventes à l'exportation et tirer parti des possibilités offertes par les accords de libre-échange.

Pour atteindre cet objectif ambitieux, mais réalisable, notre mémoire prébudgétaire pour 2018 recommande fortement les mesures suivantes :

Révision de la taxe d'accise

La mise en place récente d'une hausse annuelle de la taxe d'accise établie par la loi alignée sur l'indice des prix à la consommation limitera les futurs investissements dans nos affaires et aura une incidence sur notre compétitivité à un moment où les droits sur les importations sont en voie d'être éliminés dans le cadre de l'AECG, où l'ALENA fait l'objet de renégociations et où les États-Unis prévoient de réduire les taxes et la réglementation. Par ailleurs, l'Union européenne menace l'exonération de taxe d'accise visant nos vins 100 % canadiens dans le cas où le Canada donnerait suite à la politique sur les taxes d'accise rajustées en fonction de l'inflation touchant le vin. Cela fait courir un risque important à nos entreprises de production de vin de qualité 100 % canadien.

Pour soutenir la croissance et la compétitivité de tous les vins produits au Canada, l'AVC recommande au gouvernement de revoir la structure de la taxe d'accise sur les vins, notamment la hausse annuelle établie par la loi de la taxe d'accise, dans le but de faire croître l'industrie vinicole canadienne, de renforcer la compétitivité de son secteur, tout en assurant la croissance des recettes fiscales fédérales.

Programme d'innovation pour l'industrie vinicole – Une solution pour développer le secteur vinicole à valeur ajoutée

La mise en place d'un **programme d'innovation pour l'industrie vinicole** (PIIV) orienté devrait être immédiate afin d'apporter un soutien stratégique pour améliorer la compétitivité du vin. Le programme sera mené à bien au moyen de subventions visant à appuyer les initiatives de développement de l'industrie en augmentant les investissements opérationnels et les investissements dans les infrastructures, ce qui favoriserait la durabilité environnementale par le recours à des technologies propres, la productivité et la compétitivité.

Éléments du programme :

- Mise en œuvre pendant une période de cinq ans (2018-2023), avec possibilité de prolongation suite à un examen économique;
- Limitation au vin fait à partir de raisin;
- Mise en œuvre par établissement vinicole, sans restriction relative à la propriété collective;
- Investissement maximal de 2,5 millions de dollars par an par établissement vinicole admissible.

Objectifs clés :

- Développer et faire croître l'industrie vinicole du Canada;
- Favoriser le recours à des technologies propres dans le développement de la production vinicole durable;
- Appuyer le développement des entreprises, notamment l'innovation, les compétences et la formation;
- Augmenter le tourisme vinicole et les ventes dans les caves;
- Stimuler les marchés intérieur et d'exportation.

Secteurs de financement prioritaire :

- Des projets qui contribuent au développement des marchés intérieur et d'exportation;
- Des projets qui améliorent la durabilité, les technologies propres et la production;
- Des projets qui développent la commercialisation et le tourisme.

			Million de dollars
--	--	--	--------------------

Le Programme s'appliquera à des investissements matériels ou immatériels admissibles engagés dans le secteur vinicole, concernant les produits, les procédés, les technologies propres, les infrastructures et les immobilisations (immeubles, routes, commerces et tourisme, matériel de production, améliorations environnementales, traitement des eaux, vignes, etc.), destinés à augmenter les possibilités de commercialisation et la compétitivité du secteur vinicole, tout en aidant l'industrie à réduire son empreinte carbone.

Le programme permettra d'augmenter les investissements dans les technologies propres, les transferts d'expertise et de technologie grâce à l'enregistrement de la propriété intellectuelle, à des niveaux d'emploi plus élevés, à une main-d'œuvre plus qualifiée, à une meilleure conjoncture économique dans les régions vinicoles, à une plus grande activité économique générant des recettes fiscales plus importantes.

Coût du PIIV

Le PIIV profitera à chaque établissement vinicole au Canada, quelle que soit sa taille, et l'on estime que 77 % des avantages iront aux établissements de petite et moyenne taille qui produisent moins de 50 000 caisses de vin par an.

L'industrie est très motivée pour saisir les occasions actuelles et croissantes du marché et grâce à ce programme de soutien, elle pourra croître de façon considérable, dans l'intérêt des économies rurales ainsi que de l'économie nationale dans son ensemble.

Le PIIV devrait stimuler un investissement annuel de 119 millions de dollars dans les établissements vinicoles et entraîner un coût pour le gouvernement fédéral de 36 millions de dollars par an, suscitant un investissement total de 600 millions de dollars sur cinq ans.

<p>On estime que, dans cinq ans, le PIIV aura suscité</p> <p>600 millions de dollars</p> <p>en investissement privé et aidera les établissements vinicoles canadiens à répondre à la demande croissante consécutive à la concurrence découlant de l'ALENA et l'AECG en stimulant la croissance du marché et en améliorant notre position concurrentielle sur les marchés intérieur et d'exportation.</p>	<p>Création estimée de</p> <p>15 000</p> <p>emplois directs et indirects</p>	
	<p>Retombées économiques annuelles supplémentaires de</p> <p>7 milliards de dollars</p> <p>d'ici la fin du programme quinquennal</p>	<p>120 millions de dollars en investissement annuel privé dans les établissements vinicoles.</p>
		<p>Soutient la croissance des ventes de vin et encourage de nouveaux investissements privés.</p>

Production annuelle des établissements vinicoles	Nombre d'établissements vinicoles	Utilisation moyenne de l'investissement annuel maximum	Investissement annuel moyen de l'industrie	Coût fédéral annuel @ 30 % du PIIV	Coût fédéral du PIIV sur cinq ans
Plus de 1 million de litres	7	100 %	17,5 \$	5,3 \$	26,3 \$
Entre 500 000 et 1 million de litres	8	50 %	10,0 \$	3,0 \$	15 \$
Entre 250 000 et 500 000 litres	16	25 %	10,0 \$	3,0 \$	15 \$
Moins de 250 000 litres	654	5 %	81,8 \$	24,5 \$	122,6 \$
Total	685		119 \$	36 \$	179 \$

En se fondant sur une croissance annuelle moyenne des recettes de 11,5 % pour les vins 100 % canadiens et de 8,5 % pour les vins International Canadian Blended, le programme de croissance produirait un rendement **38 fois supérieur à l'investissement du gouvernement fédéral**, et le double d'emplois directs et indirects. En fin de compte, le programme permettrait d'augmenter la contribution économique nationale de l'industrie vinicole du Canada de 7 milliards de dollars au cours de la période 2018-2023.

Déduction fiscale pour les petites entreprises

Le taux appliqué aux petites entreprises et les seuils fixés sont des politiques fiscales avantageuses qui, en favorisant un investissement plus grand au Canada, soutiennent les entreprises de petite taille.

Le problème auquel se heurtent de nombreux établissements vinicoles est que les avantages de la déduction fiscale accordée aux petites entreprises sont réduits progressivement selon la méthode linéaire pour les entreprises dont le capital imposable se situe entre 10 et 15 millions de dollars. Le gouvernement fédéral a souligné l'importance de relever le seuil de revenu des petites entreprises à 500 000 \$ dans le budget de 2009. Cependant, les avantages économiques de cette amélioration sont actuellement éclipsés par le critère ou seuil des actifs admissibles qui restreint l'accès de la plupart des établissements vinicoles canadiens au taux accordé aux petites entreprises. Le niveau élevé d'actifs dans l'industrie vinicole s'explique par la possession de vastes superficies de terres, d'installations de traitement, de caves, de magasins de détail et souvent d'attractions touristiques connexes comme des restaurants et des salles d'exposition qui coûtent cher.

Bien que leurs marges soient très petites, les établissements vinicoles de petite et moyenne taille n'ont pas accès aux taux d'imposition plus faibles en raison de leurs actifs importants, condition préalable à la réussite d'une entreprise vinicole. L'AVC recommande au gouvernement fédéral de supprimer le critère des actifs admissibles à la déduction fiscale pour l'industrie de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Toute perte enregistrée par le Trésor en raison de cette exemption serait largement compensée au fil du temps par la hausse des investissements dans le secteur du vin et du raisin et dans d'autres sociétés agroalimentaires qui engendrerait une augmentation des revenus des entreprises et donc une augmentation des recettes fiscales du gouvernement.