

CANADIAN
VINTNERS
ASSOCIATION



ASSOCIATION
DES VIGNERONS
DU CANADA

Mémoire au Comité permanent des finances de la Chambre des communes

Consultations prébudgétaires Budget 2012

Août 2012

200 - 440, avenue Laurier Ouest, Ottawa (Ontario) K1R 7X6
• Téléphone : 613-782-2283 • Télécopieur : 613-782-2239
• Courriel : cva@canadianvintner.com • Site Web : www.canadianvintners.com

SOMMAIRE

L'Association des vignerons du Canada (AVC) est l'association nationale de l'industrie vinicole canadienne représentant les établissements vinicoles à la grandeur du pays qui produisent plus de 90 p. 100 de la production annuelle de vin du Canada. Les membres de l'AVC participent à toute la chaîne de valeur de la viticulture : culture du raisin, gestion des exploitations, recherche et développement, vendanges, vinification, mise en bouteilles, commerce de détail et tourisme.

L'industrie vinicole canadienne, qui connaît une croissance importante, offre la contribution à valeur ajoutée la plus élevée de la production agricole dans six provinces canadiennes. Il est primordial que les recommandations formulées dans le présent mémoire prébudgétaire soient mises en œuvre afin d'appuyer la croissance continue et la prospérité de l'industrie vinicole nationale.

Le présent mémoire prébudgétaire présente trois recommandations à étudier afin de trouver des moyens pour stimuler la création d'emplois et l'investissement des entreprises :

1. Modifier la *Loi sur l'importation des boissons enivrantes (1928)*, une loi fédérale, afin d'établir une exemption personnelle limitée pour permettre aux consommateurs adultes d'acheter des vins canadiens destinés à leur consommation personnelle directement dans les établissements vinicoles (p. ex., dans les salles de dégustation, dans les clubs de vin, sur Internet, par téléphone, etc.) et pour que ces vins puissent être expédiés/transportés d'une province à l'autre.
 2. Lancer un programme d'amélioration de la qualité du vin pour les producteurs de vin mélangé, dont le financement annuel repose sur la valeur de la taxe d'accise fédérale obtenue grâce au contenu canadien utilisé pour les vins mélangés produits au Canada pour le marché national.
 3. Augmenter le seuil des actifs admissibles aux déductions fiscales auxquelles les petites entreprises ont droit pour tenir compte de l'inflation qui remonte à sa mise en œuvre de ce seuil, soit en juillet 1994, et indexer annuellement les seuils relatifs à l'évaluation des actifs en fonction de l'inflation.
-

INTRODUCTION

L'AVC se réjouit de l'occasion qui lui est donnée de faire part de ses commentaires au Comité permanent des finances de la Chambre des communes dans le cadre du processus de consultations prébudgétaires pour le budget 2012. Étant donné la bonne situation financière que connaît le Canada depuis peu et ses efforts visant à rétablir un cadre fiscal équilibré, le temps est venu pour le gouvernement fédéral d'étudier et de mettre en œuvre des mesures qui permettront à l'industrie vinicole du Canada de réaliser une percée sur des marchés à la grandeur du pays et au-delà des frontières canadiennes, de créer un environnement plus favorable aux investissements du secteur privé et d'améliorer les facteurs de croissance à long terme du Canada.

APERÇU DE L'INDUSTRIE VINICOLE CANADIENNE

Dans le secteur vinicole, on retrouve de bons exemples de petites et moyennes entreprises à grande valeur ajoutée qui génèrent d'importantes retombées favorables aux secteurs liés à cette industrie, comme les secteurs des services ruraux agricoles, de la fabrication, du tourisme et de l'hébergement. Une analyse récente préparée par KPMG pour le Wine Council of Ontario a conclu que l'industrie du vin rapporte 11,50 \$ pour chaque litre de vin VQA ou 100 % canadien et

7,72 \$ pour chaque litre de vin mélangé produit et vendu, comparativement à 0,67 \$ par litre pour la vente de produits du vin importés. Il s'agit d'un effet multiplicateur illustrant de façon remarquable les avantages que procurent la production et la vente de vins canadiens sur le plan économique dans les économies régionales à la grandeur du Canada.

À l'heure actuelle, le marché canadien est dominé par les produits du vin importés; ces importations représentent 68 p. 100 de l'ensemble du vin vendu aux consommateurs canadiens. Les vins canadiens comptent pour 32 p. 100 des ventes de vin à la grandeur du Canada (dont seulement 6 p. 100 sont des vins VQA ou 100 % canadiens). Il s'agit d'un faible pourcentage comparativement aux pays concurrents où les produits du vin représentent 99 p. 100 de la consommation de vin en Argentine, en Afrique du Sud et au Chili, 96 p. 100 en Espagne, 94 p. 100 en Italie et 87 p. 100 en Australie, entre autres. Il est primordial de mettre en place un climat économique favorable à cette importante composante du secteur agricole national à valeur ajoutée.

L'industrie vinicole canadienne a connu une croissance fructueuse et des investissements importants au cours de la dernière décennie. Près de 1 000 vigneronns possèdent plus de 12 500 hectares (31 000 acres) plantés de vignes. La production de vin annuelle du Canada est assurée par plus de 400 établissements vinicoles, alors que de nouveaux établissements vinicoles sont actuellement établis par des petits producteurs de raisins et des nouveaux venus dans le monde de la culture du raisin, ce qui permet de générer de nouveaux investissements et d'ajouter une toute nouvelle dimension à l'histoire de la production du vin canadien. L'industrie est en pleine expansion, non seulement dans les régions viticoles traditionnelles de la Colombie-Britannique et de l'Ontario, mais également dans les provinces qui cultivent le raisin depuis peu, comme la Nouvelle-Écosse et le Québec. Bien que l'industrie connaisse un essor, elle pourrait déployer davantage d'efforts pour stimuler la création d'emplois et la croissance économique si les recommandations présentées dans ce mémoire sont mises en œuvre.

L'industrie canadienne du vin, comparativement à bon nombre d'autres produits agricoles, peut s'attendre à un avenir prometteur en raison de la croissance continue et des vastes marchés inexploités. Sur les 5,8 milliards de dollars liés au marché canadien des vins, la vente de vins canadiens (2010) a rapporté un montant de 1,85 milliard de dollars, offrant un important potentiel de croissance et de meilleurs avantages sur le plan économique grâce à des volumes de ventes de plus grande envergure.

Les établissements vinicoles s'emparent de la plupart des sources de revenus non seulement grâce au foulage du raisin et à la production du vin, mais également grâce à l'emballage, à la commercialisation et à la vente des produits aux grossistes et aux importateurs étrangers. Qu'il s'agisse de la création du vignoble, de la culture du raisin ou de la vente finale, le vin constitue un processus d'une grande complexité auquel participent de nombreux fournisseurs de produits et de services, et distributeurs tout au long de la chaîne de valeur de la viticulture, permettant de réaliser des bénéfices économiques supplémentaires.

Bien que l'industrie ait connu ses difficultés, elle demeure un contributeur de premier plan à l'économie locale, régionale et nationale. Les vins canadiens ont généré une somme de 1,06 milliard de dollars ayant un effet multiplicateur sur l'économie canadienne (à l'exception du tourisme), ce qui représente un montant six fois plus élevé que la contribution de 183 millions de dollars engendrée par la vente de vins importés au Canada. Par ailleurs, cette contribution économique est fondée sur la vente de 133 millions de litres de vins canadiens, ce qui représente moins de la moitié des 285 millions de litres de vin importés vendus au Canada.

Avec ses ventes totalisant 466 litres de vin, le Canada est l'un des marchés de détail connaissant la plus forte croissance au monde, avec un accroissement de la consommation de vin par habitant de plus de 37 p. 100 au cours des sept dernières années. Toutefois, la part du marché des ventes de vins canadiens doit continuer de croître à la grandeur du pays afin de créer de l'emploi et d'assurer la prospérité de l'économie. Les politiques du gouvernement fédéral à l'appui

peuvent aider l'industrie du raisin et du vin du pays à obtenir une plus grande part des ventes au détail au Canada.

MESURES PRIORITAIRES À PRENDRE EN CONSIDÉRATION

L'AVC propose trois mesures qui devront faire l'objet d'un examen par le Comité des finances et suggère que ces mesures soient intégrées aux recommandations du Comité au ministre des Finances pour le budget de 2012.

1. Livraison de vins directement au consommateur

Au cours de la dernière décennie, l'industrie des vins canadiens a connu une forte croissance, grâce aux millions de dollars investis dans les vignobles, les établissements vinicoles, les équipements et le tourisme. Chaque nouvelle entreprise vinicole produit de nouveaux produits qui permettent d'ajouter de nouveaux vins sur le marché que les Canadiens pourront se procurer. Toutefois, les occasions de ventes potentielles sont limitées puisque les seuls moyens de distributions dont disposent les établissements vinicoles sont les régies des alcools, les magasins de vente de vin au détail sur place et la vente directe aux consommateurs et aux restaurants se trouvant à l'intérieur de leur province.

Les régies des alcools représentent un important réseau de distribution pour les établissements vinicoles du pays, mais les ventes de vins VQA ou 100 % canadiens comptent pour moins de 3 p. 100 du total des ventes de vins dans 8 des 13 régies des alcools provinciales-territoriales. Faute d'espace, il est physiquement impossible pour les régies des alcools d'offrir la sélection et la diversité de plus en plus importantes de vins canadiens offerts sur le marché. La plupart des établissements vinicoles de petite et de moyenne taille ne commercialisent pas leurs produits à l'échelle nationale, et les régies des alcools ne sont pas tenues de vendre des vins canadiens. Bref, les solutions s'offrant aux établissements vinicoles quant à la vente au détail sont largement tributaires des limites du marché.

Dans le cadre du système actuel, la *Loi sur l'importation des boissons enivrantes (1928)* du gouvernement fédéral qui remonte à l'époque de la prohibition stipule que le vin destiné à la consommation ne peut être transporté d'une province vers une autre que lorsqu'il est acheté par la province ou consigné à celle-ci. En pratique, un consommateur se trouve dans l'illégalité lorsqu'il achète du vin pendant ses vacances dans une autre province et qu'il le ramène chez lui dans une autre province ou lorsqu'il reçoit du vin commandé dans une salle de dégustation, sur Internet ou dans un club de vin situé à l'extérieur de sa province. La distribution de vins d'une province vers une autre constitue une violation du Code criminel qui est passible d'une amende ou d'une peine d'emprisonnement.

À la suite d'une décision prise en 2005 par la Cour suprême des États-Unis, 38 États américains ont maintenant modernisé leurs lois datant de l'époque de la prohibition et ont établi des règlements concernant une certaine forme de livraison directe, représentant 83 p. 100 de la production de vins aux États-Unis. Le total des ventes directes représente 2 p. 100 de la production totale de vins aux États-Unis - soit 1 p. 100 représentant le vin acheté directement à l'établissement vinicole et 1 p. 100 représentant une certaine forme de livraison directe (livraison d'une commande effectuée dans une salle de dégustation, dans un club de vin, sur Internet, et par téléphone).

La modification de la *Loi sur l'importation des boissons enivrantes* en établissant une exemption pour permettre aux consommateurs adultes d'acheter du vin (12 caisses de vins de 24, 9 litres par année) n'engagerait aucune dépense pour le gouvernement fédéral. Cette exemption permettrait plutôt d'engendrer d'importantes occasions de ventes pour les établissements vinicoles canadiens, d'aider les établissements vinicoles canadiens à obtenir des marges bénéficiaires plus élevées et d'accroître les investissements visant à améliorer la qualité du vin,

l'équipement, l'infrastructure et l'emploi, et d'engendrer des revenus d'impôts additionnels. On estime que les ventes directes représentent seulement 1 p. 100 des ventes de vins VQA ou 100 % canadiens à plus de 15 \$ la bouteille (11 000 caisses par année) et qu'elles ont un impact limité, le cas échéant, sur les revenus des régies des alcools (p. ex., seulement 7 p. 100 des vins VQA vendus par la LCBO coûtent plus de 15 \$ par bouteille). Les vins concernés ne sont pas facilement disponibles dans les magasins de commerce de détail provinciaux.

Les ventes directes aux consommateurs sont directement liées aux visites dans les établissements vinicoles et au tourisme vinicole. Selon une étude récente de la Commission canadienne du tourisme (CCT), le tourisme vinicole et culinaire a attiré plus de 1,8 million de visiteurs du pays en 2005, générant ainsi un revenu de plus de 500 millions de dollars qui, selon les prévisions, connaîtra une hausse de 50 p. 100 au cours de la période s'échelonnant de 2005 à 2025. Près de 20 p. 100 des voyageurs d'agrément optent pour le tourisme vinicole et culinaire, et ils séjournent généralement plus longtemps et dépensent davantage d'argent que tout autre type de touristes. En outre, près de 40 p. 100 de ces visiteurs prévoient faire plusieurs visites, ce qui représente une contribution économique additionnelle.

Recommandation n° 1

- ***L'AVC recommande que le gouvernement fédéral modifie la Loi sur l'importation des boissons enivrantes (1928), une loi fédérale, afin d'établir une exemption personnelle limitée pour permettre aux consommateurs adultes d'acheter des vins canadiens destinés à leur consommation personnelle directement dans les établissements vinicoles (p. ex., dans les salles de dégustation, dans les clubs de vin, sur Internet, par téléphone, etc.) et pour que ces vins puissent être expédiés/transportés d'une province à l'autre.***

2. Programme d'amélioration de la qualité du vin

Dans le budget 2006, on avait prévu d'exempter les établissements vinicoles canadiens de payer une taxe d'accise sur les produits du vin VQA ou 100 % canadien, ce qui procurait des avantages économiques annuels d'environ 15 millions de dollars (2010). L'exemption du paiement de la taxe d'accise s'applique à 18 p. 100 des ventes de vins canadiens, ce qui représente moins de 6 p. 100 des ventes totales de vins au détail à la grandeur du Canada. Les 82 p. 100 de vins produits au Canada restants, y compris les vins produits à partir d'un mélange de vins étrangers et canadiens, étaient touchés par la mesure du budget de 2006 concernant une hausse de 21 p. 100 de la taxe d'accise. À l'heure actuelle, cette hausse représente un fardeau fiscal annuel d'environ 11 millions de dollars pour les producteurs canadiens de vins mélangés.

Les incidences nettes de l'augmentation de la taxe d'accise fixe ont permis de créer un avantage pour ce qui est des vins importés, puisque 96 p. 100 des vigneron canadiens produisent des vins mélangés qui se vendent moins de 10 \$ par bouteille, comparativement à seulement 40 p. 100 des vins importés. En fait, la baisse de TPS (suivant les prix de vente au détail) qui visait à neutraliser la majeure partie de la hausse de la taxe d'accise, a avantagé les importations, puisque 60 p. 100 des vins d'importations sont vendus à plus de 10 \$ par bouteille, comparativement à seulement 4 p. 100 des produits du vin mélangé canadien - 99 p. 100 des vins mélangés canadiens sont vendus à moins de 12 \$ par bouteille.

Les producteurs canadiens de vins mélangés sont d'importants acheteurs de raisins canadiens et appuient les producteurs de raisins à la grandeur du Canada. Compte tenu de la concurrence féroce quant à la valeur des vins, les vins mélangés produits au Canada représentent le meilleur moyen qui permet à l'industrie vinicole canadienne d'établir des prix concurrentiels, fournissant ainsi des occasions importantes sur le plan économique pour les producteurs de raisins, les

établissements vinicoles et les possibilités d'emploi se rattachant au secteur. Les vins mélangés produits au Canada permettent de générer un bénéfice de 812 millions de dollars ayant un effet multiplicateur pour l'économie canadienne et créent un marché pour 74 p. 100 des producteurs de raisins canadiens indépendants.

Afin d'assurer la compétitivité des producteurs de vins mélangés du pays, d'améliorer la qualité des raisins cultivés au Canada et de garantir de futurs marchés à long terme pour les producteurs de raisins canadiens, l'AVC recommande la mise en œuvre d'un programme d'amélioration de la qualité du vin. Ce programme fournirait aux producteurs de vins mélangés un montant équivalent à la taxe d'accise payée pour les composantes provenant du Canada contenue dans les vins mélangés vendus sur le marché canadien. Un programme de cet ordre permettrait d'appuyer les producteurs de vins mélangés en les aidant à améliorer la qualité de leurs produits tout en proposant des prix concurrentiels, de tirer profit du contenu canadien en raisins, et de continuer de jouer un rôle essentiel dans le succès de l'industrie du vin et du raisin canadiens dans son ensemble.

En se fondant sur les données actuelles relatives aux ventes de vins et de vins mélangés canadiens, on estime que le coût approximatif qu'engendrerait un programme d'amélioration de la qualité du vin se chiffrerait à environ 11 millions de dollars par année.

Recommandation n° 2

- ***L'AVC recommande au gouvernement fédéral de lancer un programme d'amélioration de la qualité du vin pour les producteurs de vins mélangés, dont le financement annuel repose sur la valeur de la taxe d'accise fédérale obtenue grâce au contenu canadien utilisé pour les vins mélangés produits au Canada pour le marché national.***

3. Déduction fiscale pour petites entreprises

La déduction fiscale spéciale accordée aux petites entreprises favorise l'investissement au Canada en encourageant les plus petites entreprises et en leur instituant un taux d'imposition fédéral réduit sur le revenu de 11 p. 100 pour les premiers 500 000 \$ du revenu admissible.

Le problème auquel font face de nombreux établissements vinicoles est que cette mesure fiscale ne profite pleinement qu'aux entreprises ayant des actifs de moins de 10 millions de dollars. Les établissements vinicoles ayant des actifs se chiffrant entre 10 et 15 millions de dollars sont admissibles à une réduction selon une échelle progressive linéaire, ceux dont l'actif s'élève à plus de 15 millions de dollars ne sont pas admissibles pour obtenir la réduction fiscale pour petites entreprises. L'évaluation des actifs permettant de déterminer l'admissibilité pénalise les établissements vinicoles qui possèdent de nombreuses terres agricoles de grande valeur, des installations de transformation, des celliers, des magasins de commerce de détail et des attraits touristes connexes comme des restaurants et des salles d'exposition.

Les actifs de l'industrie du vin peuvent atteindre des valeurs élevées compte tenu du niveau d'intégration verticale dans le milieu du vin à valeur ajoutée, en gardant à l'esprit que les établissements vinicoles sont généralement des entreprises familiales de petite et moyenne taille ayant des faibles marges de profit. Le rajustement du seuil des actifs permettrait d'aider les établissements vinicoles et d'encourager les entreprises à investir davantage et à créer de l'emploi.

Afin de contribuer à la croissance des petites entreprises, le gouvernement fédéral devrait rajuster le seuil relatif à l'évaluation des actifs en fonction de l'inflation. Alors que d'autres composantes du régime fiscal sont rajustées régulièrement en fonction de l'inflation, le seuil des

actifs permettant de déterminer l'admissibilité aux déductions fiscales pour les petites entreprises n'a pas été rajusté depuis la mise en œuvre de la mesure en juillet 1994. L'indexation en fonction de l'inflation permettrait d'augmenter les limites de seuil de 36 p. 100 à environ 14 à 20 millions de dollars, tout en procédant à des rajustements annuels de l'indexation. Le montant que devrait verser le gouvernement fédéral serait limité aux nouveaux seuils des actifs établis en fonction de l'inflation.

Recommandation n° 3

- ***L'AVC recommande au gouvernement fédéral d'augmenter le seuil des actifs admissibles aux déductions fiscales auxquelles les petites entreprises ont droit pour tenir compte de l'inflation qui remonte à la mise en œuvre de ce seuil, soit en juillet 1994, et indexer annuellement les seuils relatifs à l'évaluation des actifs en fonction de l'inflation.***