



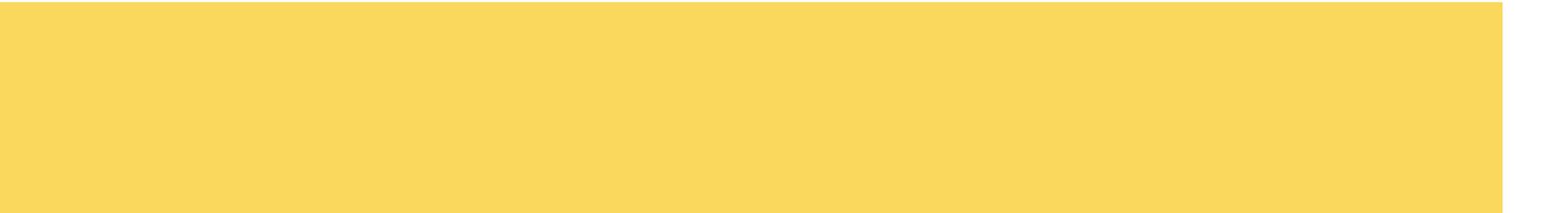
L'ASSOCIATION
DES BRASSEURS DU QUÉBEC

MÉMOIRE SOUMIS DANS LE CADRE DES CONSULTATIONS PRÉ-BUDGÉTAIRES

DU MINISTÈRE DES FINANCES ET DE
L'ÉCONOMIE DU QUÉBEC

SOUMIS PAR L'ASSOCIATION DES BRASSEURS DU QUÉBEC

LE 20 JANVIER 2016



SOMMAIRE EXÉCUTIF

À l'ère de la consolidation accélérée de l'industrie brassicole, la surcapacité de production des établissements de fabrication manufacturière de la bière est une situation bien réelle. Cela s'explique notamment par le déplacement des volumes de consommation vers les marchés émergents ainsi que par le phénomène sociodémographique du vieillissement de la population des pays occidentaux. Malgré les nombreux défis auxquels l'industrie brassicole fait désormais face, celle-ci demeure un pilier de la transformation agro-alimentaire au Québec. Si la performance des entreprises québécoises est insatisfaisante par rapport à l'Ontario et au reste du Canada, la production des grandes brasseries du Québec demeure forte et les bénéfices qui se suivent en terme de valeur ajoutée manufacturière (VAM) depuis les années 1980 profitent à toute l'économie de la province. Dans le contexte de la préparation du budget 2016-2017, ce mémoire vise d'abord à démontrer l'importance de l'activité des grands brasseurs dans l'économie québécoise, présenter l'ampleur des bénéfices qu'ils génèrent pour la collectivité d'ici ainsi qu'à expliquer les enjeux fiscaux, réglementaires et commerciaux influençant l'évolution et l'avenir du secteur. Compte tenu que le gouvernement du Québec reconnaît qu'une relance de la croissance économique doit s'appuyer sur le dynamisme des investissements privés, les données et les informations partagées dans ce document devraient permettre de jeter un éclairage nouveau sur la nécessité d'appuyer le secteur brassicole en tant qu'il contribue directement à la réalisation de ce projet de société.

L'activité brassicole québécoise a généré un PIB de près d'un milliard en moyenne entre 2007 et 2012. Cette contribution est comparable à celle de l'industrie de la fabrication des produits laitiers. Le Québec produit 35 % du PIB brassicole canadien. La valeur des exportations de bière fabriquée au Québec atteint près de 800 millions de dollars, soit l'équivalent de près de 60 % de toutes la catégorie des boissons alcoolisées. Mentionnons que ces exportations sont principalement destinées aux autres provinces canadiennes.

Toutefois, depuis l'adoption des hausses successives de la taxe spécifique entre 2012 et 2014 ayant représenté 57,5% d'augmentation, la grande industrie brassicole a absorbé 23 cents de perte du litre de bière vendue. Les membres de l'Association des brasseurs du Québec (ABQ), La Brasserie Labatt, Molson Coors Canada et Les Brasseries Sleeman Ltée, ont d'autant plus ressenti ce choc fiscal que le prix du litre de bière dans le marché québécois a, lui aussi, baissé de 23 cents. Au total, ces pertes de valeur se chiffrent à 271 millions de dollars. Il s'agit d'une réalité qui reflète l'impossibilité pour les brasseurs de transférer la taxe spécifique aux consommateurs à partir de la structure même d'un marché compétitif.

Les conditions réglementaires qui encadrent les pratiques du secteur brassicole constituent inévitablement des facteurs d'analyse de performance. Il devient donc impératif que le gouvernement du Québec puisse participer à appuyer l'essor de l'industrie brassicole. **Pour ce faire, la mise en place d'un nouveau comité interministériel décisionnel regroupant les acteurs de l'industrie ainsi que les représentants des instances décisionnelles gouvernementales en matière d'alcool devient prioritaire afin d'implanter les mesures nécessaires au maintien et à la croissance du secteur brassicole au Québec.** Un tel comité permettra de jeter les bases au bon positionnement des usines locales sur l'échiquier de la distribution des volumes de production entre les installations nord-américaines.

L'ASSOCIATION

L'Association des brasseurs du Québec (ABQ) représente les intérêts communs de ses membres et leur offre un espace de réflexion stratégique sur les questions d'intérêt pour l'industrie brassicole, notamment sur son développement durable, sa responsabilité sociale et la préservation de l'environnement. Elle offre aux membres de l'industrie une table de consultation sur les sujets qui les touchent, dans le respect des lois et règlements. Du même coup, nous offrons une plateforme de travail harmonieuse, en favorisant les échanges entre les acteurs de l'industrie et leurs diverses parties prenantes, depuis 1943.



RECOMMANDATIONS

Les membres de l'ABQ souhaitent porter à l'attention du ministre des Finances quatre recommandations primordiales afin que puissent être maintenues ou mises en place les conditions fiscales et réglementaires essentielles pour maintenir les acquis de l'industrie brassicole au Québec tout en favorisant son essor :

Recommandation 1

Dans le sens de l'engagement du ministre des Finances à l'Assemblée nationale, le 29 octobre 2016, n'effectuer aucune nouvelle hausse de la taxe spécifique sur l'alcool propre aux grands brasseurs, afin d'assurer leur compétitivité et leur capacité d'investissement au Québec;

Recommandation 2

Réviser le mécanisme du prix minimum de la bière afin de :

- a. Procéder à une augmentation ponctuelle du prix minimum ayant pour but de compenser les hausses drastiques et successives de la taxe spécifique sur l'alcool absorbées par les grands brasseurs au cours des dernières années;
- b. Appliquer l'indice du prix à la consommation pour le Québec, catégorie Aliments, pondéré sur trois ans, pour déterminer l'inflation du prix minimum sur la bière annuellement, au lieu de l'IPC canadien;
- c. Modifier la réglementation concernant la taxe spécifique sur l'alcool de façon à assurer que des augmentations futures soient automatiquement reflétées dans une hausse équivalente du prix minimum de la bière.

Recommandation 3

Mettre en place un comité interministériel décisionnel regroupant les acteurs de l'industrie pour rapidement adopter les mesures nécessaires au positionnement des usines locales dans l'échiquier de la distribution des volumes de production entre les usines nord-américaines dans le cadre du renouvellement réglementaire du secteur brassicole.

Recommandation 4

Impliquer de manière directe l'industrie brassicole comme partie prenante de premier plan dans la réforme du système de consigne public en reconnaissant l'apport financier de la consigne privée et en assurant l'autofinancement du système public.

L'INDUSTRIE BRASSICOLE, UN PILIER DE L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE

Dans son ensemble, l'industrie agroalimentaire québécoise fait bien plus que nourrir les Québécois; elle a une incidence économique sur presque tous les secteurs industriels, principalement les secteurs manufacturiers, du transport, et du commerce. Cette incidence économique sur toute la chaîne de valeur fait de l'industrie agroalimentaire un puissant levier de développement économique pour le Québec.

Institut du Québec. 2015. *L'industrie agroalimentaire : un puissant levier de développement économique*

Depuis 2008, les trois installations manufacturières des membres de l'ABQ ont investi plus de 300 millions de dollars en nouveaux équipements (excluant le maintien de l'actif) afin d'optimiser leur performance. Les usines brassicoles sont reconnues pour nécessiter des investissements massifs en capitaux pour demeurer compétitives dans un marché caractérisé par la surcapacité de production. Comme le corrobore *Agriculture Canada* dans un rapport sur *L'industrie des brasseries canadiennes* (2013), celle-ci se trouve à la fine pointe de la technologie, par rapport à ce qui se fait dans le monde. En effet, des investissements sont faits sur une base continue au Québec, de façon à accroître leur productivité et ainsi rester en lien avec les préférences des consommateurs, sur le plan de l'offre de produits. Ces investissements améliorent les installations de production, aux chaînes de mise en contenants, jusqu'aux opérations de distribution et aux activités de commercialisation.

Une valeur économique ajoutée indiscutable

L'activité brassicole québécoise a généré un PIB de près d'un milliard de dollars entre 2007 et 2012 en moyenne. Dans l'ensemble de la fabrication des aliments au Québec, cela correspond à 14 % de son PIB total. Pour insister sur ce poids économique, mentionnons que cette contribution est comparable à celle de l'industrie de la fabrication des produits laitiers. Le Québec et l'Ontario constituent les principaux centres de la fabrication de la bière au pays, avec des parts respectives de 33 % et de 45 % du PIB brassicole canadien. Les activités manufacturières des grands brasseurs membres de l'ABQ assurent la masse critique nécessaire au maintien de cette industrie au Québec. En effet, plus de 90 % de la valeur des livraisons de l'industrie brassicole au Québec est engendrée par ces trois brasseries. C'est dire que l'influence qu'elle exerce sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement est telle qu'elle permet d'équilibrer le marché des matières agro-alimentaires premières nécessaires à la fabrication de la bière et du coup, contribue au développement de toute la catégorie, incluant l'essor des microbrasseurs au Québec qui bénéficie de la masse critique engendrée par les membres de l'ABQ.

PIB de l'industrie brassicole



La taille des exportations annuelles des brasseurs est un indicateur révélateur des répercussions économiques positives pour le Québec car elles contribuent à améliorer la balance commerciale du Québec. La valeur des exportations de bière fabriquée au Québec atteint près de 800 millions de dollars, soit l'équivalent de près de 60% de toutes la catégorie des boissons alcoolisées. Par ailleurs, ces exportations sont principalement destinées aux autres provinces canadiennes.

Valeur des exportations à l'extérieur du Québec



VINS
43 M \$



BOISSONS GAZEUSES
300 M \$



SPIRITUEUX
164 M \$



BIÈRES
800 M \$

C'est dire que le Québec continue d'être un foyer important de la production manufacturière au pays en détenant les installations qui permettent de soutenir ainsi des volumes d'exportation pour d'autres marchés. Il est à cet effet indispensable de souligner qu'au-delà du maintien d'emplois de qualité, les activités des brasseurs créent, dans un mouvement de croissance soutenue, de la valeur ajoutée manufacturière (VAM) dans toute l'économie du Québec, et ce, depuis le début des années 1980. Mentionnons que la VAM tirée des activités brassicoles au Québec a également continué de prendre de l'importance même durant la crise de 2007-2008. (ABQ 2016)

Un secteur d'emplois de qualité

Environ 3 140 emplois directs sont maintenus par les trois grands brasseurs au Québec actuellement. À titre comparatif, pour le même nombre d'usines (trois), le secteur des spiritueux ne compte plus que 430 emplois à temps plein dans la Québec. Majoritairement syndiqués, les emplois des membres de l'ABQ constituent des fonctions bien rémunérées avec un revenu moyen de plus de 75 000\$ par emploi (2015), ce qui représente près de trois fois le revenu disponible d'un Québécois, selon les données mises à jour par l'Institut de la Statistique du Québec (2016). La qualité exceptionnelle de ces emplois ne fait aucun doute. Comme c'est souvent le cas pour les industries de capital où la production est forte, les travailleurs affectés aux opérations sont parmi les mieux payés du secteur de la transformation des aliments et des boissons.

Chaque emploi chez l'un des membres de l'ABQ génère plus de 10 emplois indirects. Aux emplois directs liés à la production, la commercialisation et la distribution de la bière, s'ajoutent environ 26 600 emplois indirects soutenus par les activités de la grande industrie brassicole. Ces emplois sont majoritairement issus des secteurs du commerce au détail, des bars et des restaurants.

Enfin, plusieurs centaines d'emplois sont aussi générés dans les industries locales manufacturières, de services financiers et de transport. Ainsi, les achats de produits des grands brasseurs du Québec se font dans tous les secteurs d'activités; des produits agricoles transformés à la machinerie, en passant par les véhicules de toutes sortes, les contenants de verre ou les emballages de carton, les mobiliers puis les articles promotionnels. Au total, c'est plus de 2 000 fournisseurs des différentes régions du Québec qui bénéficient de l'approvisionnement des trois grands brasseurs.



Une présence nécessaire à la performance économique globale du Québec

L'industrie brassicole mène de nombreuses activités de recherche et de développement. Elles sont stimulées par le besoin d'élaborer de nouveaux produits répondant à l'évolution des goûts des consommateurs pour obtenir un avantage concurrentiel ainsi que par les impératifs contemporains de performance économique, environnementale et sociale. Les innovations comprennent des souches de levure permettant de concevoir des produits moins caloriques, moins alcoolisés, faibles en glucides, aux arômes et saveurs innovantes etc.

Les activités de recherche et de développement ont permis aux grands brasseurs d'améliorer leur rendement énergétique à partir d'une gestion responsable et rationnelle des ressources. Leurs initiatives et leurs pratiques écologiques visent principalement une diminution de la consommation de l'eau et de l'énergie, ainsi qu'une gestion rigoureuse des matières résiduelles. À titre d'exemple, la quantité d'eau utilisée par les brasseurs a diminué de 58% entre 2005 et 2013, ce qui démontre la participation active et rigoureuse des grands brasseurs dans l'atteinte la cible établie par la *Stratégie nationale d'eau potable 1990-2020* (cible de 20%).

D'un point de vue social, ils permettent la poursuite de centaines d'événements culturels et sportifs à travers tout le Québec. Ancrée dans sa communauté historique, la grande industrie brassicole demeure un acteur de premier plan pour la prospérité à laquelle aspirent les Québécois. Les défis sont malgré tout nombreux, et forcent constamment l'industrie à s'adapter en révisant ses façons de faire.

LES CONTEXTES INTERNATIONAL ET CANADIEN DES BRASSERIES PRÉSENTES AU QUÉBEC

Perspective mondiale

À l'instar des comportements observés dans nombreux secteurs d'activité, les effets de la globalisation des marchés entraînent des acquisitions et des fusions d'entreprises. Le secteur de la fabrication et de la transformation des produits alimentaires et de boissons alcooliques n'échappe pas à cette vague.

De surcroît, le marché brassicole mondial compose avec un déplacement de ses volumes de consommation de près de 4 % annuellement des pays occidentaux vers les marchés émergents de l'Asie-Pacifique, de l'Amérique latine, de l'Afrique et de l'Europe de l'Est.

Perspective canadienne

Compte tenu du déplacement des volumes de consommation tel que décrit ci-dessus, les usines brassicoles canadiennes se retrouvent en situation de surcapacité de production rendant bien réelle la compétition interne pour le capital. Or, cette situation semble s'instituer de manière structurelle, plutôt que conjoncturelle.

Au Canada, la production totale de bière est aujourd'hui estimée à plus de 20 millions d'hectolitres annuellement. L'affaiblissement des obstacles commerciaux à l'importation et la mondialisation du secteur a permis de stimuler la concurrence dans le marché canadien de la bière. L'Accord sur le commerce intérieur (ACI), conclu entre le gouvernement fédéral et les provinces en 1994 dans le but de faciliter le commerce interprovincial a contribué à réduire nombre d'obstacles au commerce entre les provinces, bénéficiant au Québec par la même occasion.

L'essentiel de la production de l'industrie domestique continue d'être destiné au marché intérieur, qui lui représente plus de 90 % des ventes. L'industrie canadienne, qui s'est considérablement rationalisée en raison des fusions, des acquisitions et de la mutation profonde des marchés, continuent de modifier sa structure opérationnelle. Ces facteurs créent une pression sur la production de chacune des établissements du pays. Pour continuer à répondre aux objectifs financiers des actionnaires internationaux, les brasseries canadiennes doivent constamment s'efforcer d'accroître leur productivité et de réduire leurs coûts. Les manufacturiers comparent l'efficacité et les coûts de production et de distribution de chacune de leurs usines pour octroyer des volumes d'un lieu à un autre afin de dégager les marges de manœuvre financières nécessaires pour faire face à la compétitivité du marché.

À l'heure actuelle, les mouvements baissiers du dollar canadien affectent négativement la compétitivité de nos usines. Les aléas du dollar canadien font diminuer le pouvoir d'achat des usines d'ici en raison de tout ce leurs activités nécessitent comme produits d'importation : matières premières, biens et équipements spécialisés dont le prix de référence boursier s'exprime en dollars américains. En outre, bien que la situation se soit atténuée récemment, des répercussions négatives importantes ont eu cours pendant de nombreuses années sur les coûts de production en raison de la hausse des prix des matières premières de commodité (ex. : céréales, aluminium et l'énergie).

Pendant que plusieurs fabricants de produits alimentaires ont composé avec cette situation en modifiant leurs emballages dans le but de réduire les volumes et les quantités des produits disponibles sur les tablettes de supermarché, l'industrie brassicole a poursuivi la commercialisation de ses emballages standards (ex. : caisses de bière de 6, 12 et 24 bouteilles).



LES PRINCIPAUX DÉFIS ET ENJEUX DES GRANDS BRASSEURS DU QUÉBEC

Un marché déflationniste

Le consommateur québécois vieillit. En 2014, l'âge médian de la population atteignait 41,8 ans, ce qui correspond à 6,5 années de plus qu'il y a 20 ans; le groupe des personnes de 50 ans ou plus compose aujourd'hui 40 % de la population du Québec. Cette situation a un impact important sur notre industrie, notamment en raison des changements dans les habitudes de consommation qu'elle comporte. Cette mouvance s'inscrit par ailleurs dans un environnement législatif et réglementaire hérité d'une période où les enjeux de contrôle sur la commercialisation des alcools étaient de nature socioéconomique et qui désormais, se trouve mal adapté à aux réalités de marché contemporaines du Québec.

Il est observé une décroissance soutenue des volumes de ventes au cours de la dernière décennie. La baisse des volumes de ventes s'est particulièrement accentuée entre 2012 et 2014, en atteignant 4,3% (ABQ 2014). En 2015, les volumes de ventes des trois grands brasseurs sont restés sensiblement les mêmes par rapport à l'an dernier.

L'incertitude liée aux hausses de la taxe spécifique et autres prélèvements fiscaux

C'est grâce aux investissements privés que la productivité augmente, que l'innovation est diffusée et que les exportations peuvent progresser. Les investissements privés sont le véritable moteur de la croissance. Pour relancer l'économie, il faut donc rétablir la confiance des investisseurs et envoyer le message clair que le Québec est accueillant pour ceux qui veulent contribuer à notre activité économique.

Carlos Leitão, Discours sur le budget prononcé à l'Assemblée nationale, le 26 mars 2015

Alors que ces changements dans la demande et les comportements des consommateurs imposent aux brasseurs d'accroître leur capacité d'innovation et de diversification, la lourdeur de la structure de taxation actuelle ainsi que la menace de nouvelles hausses minent leur viabilité à moyen et à long termes. Cette situation est d'autant plus marquée qu'elle se révèle dans un marché à maturité où les activités de l'État relatives à la commercialisation du vin et des spiritueux, principalement constitués de produits étrangers, participent à la saturation de la demande pour la bière et le déclin des volumes de ventes des trois grands brasseurs du Québec.

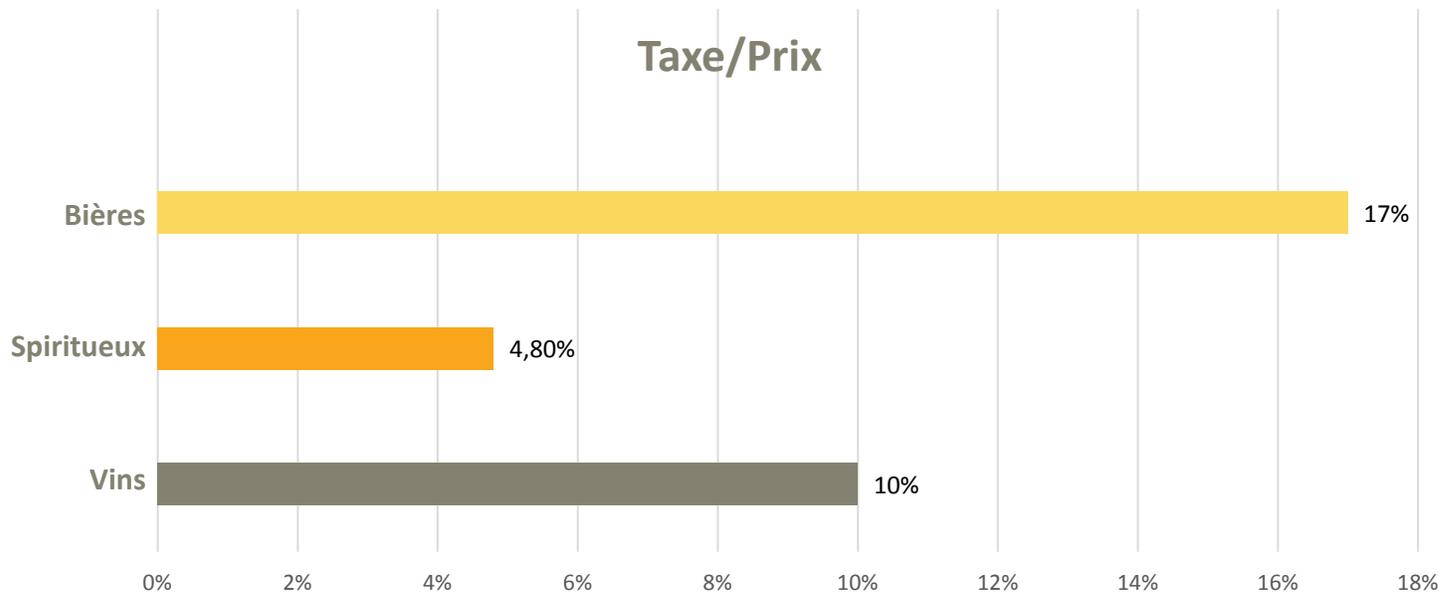
Depuis l'adoption des hausses successives de la taxe spécifique entre 2012 et 2014, représentant 57,5% d'augmentation, la grande industrie brassicole a absorbé 23 cents de perte du litre de bière vendue. Ainsi, la contribution au Trésor public des trois grands brasseurs a dû être augmentée de 60 millions de dollars annuellement en raison de la mesure adoptée pour une hausse de la taxe spécifique sur l'alcool.

En 18 mois, les hausses drastiques et successives de cette taxe spécifique s'élevaient donc à 120 millions de dollars. Ces revenus gouvernementaux, qui sont parmi les plus élevés de toute l'industrie agro-alimentaire et qu'assurent les grands brasseurs, s'élèvent désormais à plus de 520 millions de dollars au gouvernement provincial chaque année. Au gouvernement fédéral, ils versent annuellement environ 272 millions de dollars. On doit par ailleurs compter sur les quelques millions de dollars payés aux 50 municipalités en diverses taxes puisqu'ils y détiennent des installations de brassage, des établissements administratifs et de distribution.

Le choc fiscal dont l'industrie brassicole a fait les frais a provoqué de l'instabilité et de l'incertitude au sein des organisations membres de l'ABQ. En raison du contexte hautement concurrentiel du marché de détail québécois, il est difficile de transférer la valeur totale des augmentations de la taxe spécifique aux consommateurs. Contrairement à ce qui se passe en Ontario ainsi que pour les autres catégories d'alcool vendues par la SAQ, l'industrie québécoise de la bière et du commerce de détail ont absorbé les augmentations de la taxe spécifique, en plus de constater une diminution du prix moyen au litre. En effet, si des hausses de prix aux consommateurs a eu lieu dans le cas du vin et des spiritueux – puisque, face au monopole d'État, le consommateur est « preneur de prix » – la situation s'est avérée très différente dans le cas des brasseurs, ayant au contraire dû absorber une partie significative de cette de la taxe. Cette situation est nettement inéquitable alors que l'essentiel du volume de ventes de la SAQ provient d'importations et, que de fait, la valeur manufacturière créée en sol québécois est fort modeste.

Entre 2010-11 et 2013-14, lorsque les deux augmentations de la taxe spécifique se sont succédé, la SAQ a pu transférer la totalité de ces hausses aux consommateurs, en plus d'élargir sa part de profit. Il s'agit là d'une bonification de bénéfices impossible à réaliser pour les brasseurs qui évoluent en fonction des règles d'un marché libre, exceptionnellement compétitif par rapport au reste du Canada et qui compose avec des tendances de marché en pleine transformation.

Proportion de la taxe spécifique par rapport au prix moyen du litre d'alcool vendu au Québec (selon la catégorie) 2013-2014

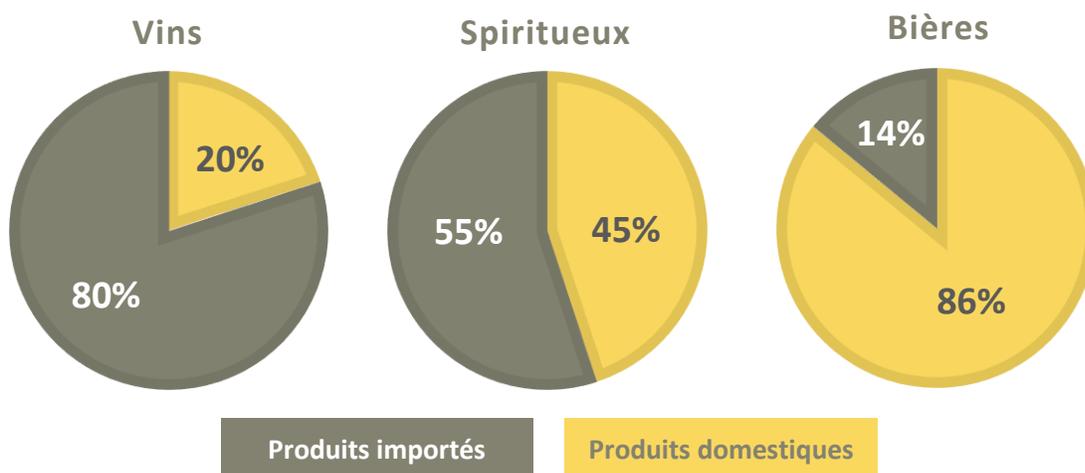


D'un point de vue de politique de développement économique des industries locales, nous posons comme constat que les effets de la taxe spécifique se traduisent de manière inéquitable en défavorisant le secteur brassicole québécois, et ce, pour des raisons de structure et de dynamique de marché. En effet, lorsque l'on compare la proportion de la taxe spécifique sur les spiritueux à partir du prix moyen au litre, celle-ci ne représente que 4,8%, contre 17% pour la bière (Statistique Canada 2015). Comment justifier que la taxe appliquée aux produits importés par le gouvernement du Québec ne puisse représenter qu'un quart de ce qui est imposé aux produits brassicoles domestiques un fois mis en marché dans le réseau de vente au détail?

Il est vrai que les Québécois préfèrent encore la bière à toute autre boisson alcoolique. Il faut par ailleurs s'attarder au fait que les volumes de vente sont principalement constitués de produits domestiques, provenant des usines locales de la région de Montréal. Par contre, les consommateurs québécois, comme les Occidentaux en général, choisissent de plus en plus de consommer du vin et des spiritueux. La plupart des volumes de ventes de ces produits se font via le réseau de la SAQ. Par l'entremise de cette société d'État à vocation commerciale, le Québec importe chaque année plus de 1 milliard de dollars en boissons alcooliques. Le vin et les spiritueux comptent pour 90 % de cette valeur commerciale.

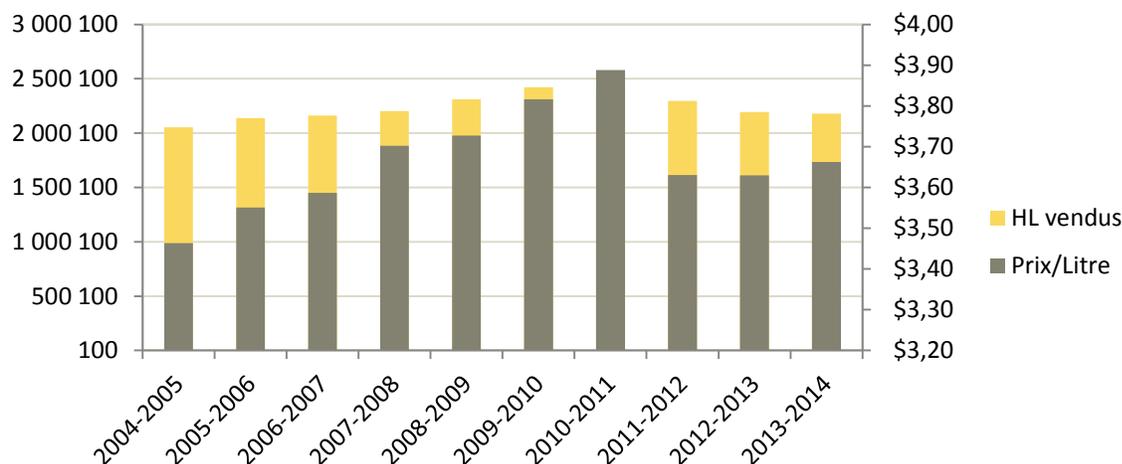
Provenance des produits (2013)

Source : Statistiques Canada, Cansim 183-0024



Le marché de la bière au Québec : une production déflationniste et des prix stagnants depuis 10 ans

(Volumes produits/prix moyen au litre)



Source : Statistique Canada, CANSIM 183-0024

Des prix de vente stagnants

Les membres de l'ABQ ont d'autant plus ressenti le choc fiscal des dernières années que le prix du litre de bière dans le marché québécois a, lui aussi, baissé de 23 cents. En tout, la valeur moyenne du litre de la bière a diminué de 46 cents depuis 2010-2011. C'est 271 millions de dollars de pertes de revenus au total qu'a dû absorber l'industrie (137 millions en baisse du prix du litre de bière (prix moyen) additionnés à 134 millions en augmentation de la taxe spécifique). Le consommateur n'a donc aucunement ressenti les hausses de la taxe. Au contraire, il a profité d'une dévalorisation du produit. L'industrie aura entre temps encaissé ces pertes, se trouvant depuis précarisée. Il s'agit d'une réalité qui reflète l'impossibilité pour les brasseurs de transférer la taxe spécifique aux consommateurs à partir de la structure même d'un marché exceptionnellement compétitif.

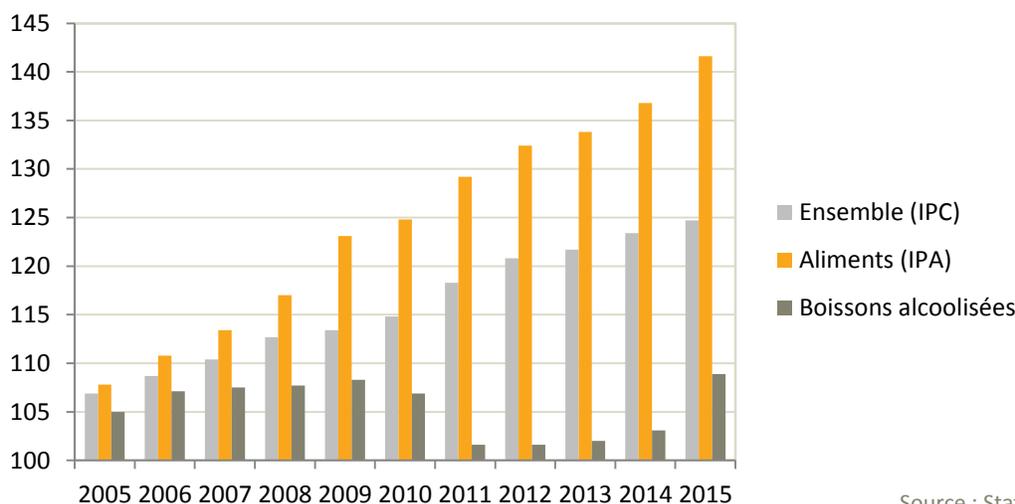
Les Québécois paient donc aujourd'hui la bière environ le même prix qu'il y a 10 ans, à un niveau parmi les plus bas au Canada.

Tel que mentionné précédemment, une vive concurrence se déroule dans la vente au détail, à l'intérieur même de la catégorie bière. Le nombre de lieux de vente au détail de la bière s'élève à quelque 7 000 points au Québec, ce nombre est de moins de 1 330 points en Ontario. Par rapport au Québec, cela représente 19% du nombre de points de vente dans une proportion de 167% de la population. Cette réalité comparative implique également d'avoir un effet direct sur la rentabilité de chacun des points de vente et, ultimement, sur celle de l'ensemble du réseau de distribution. Le volume de vente moyen d'un détaillant au Québec est de 85 000 litres de bière annuellement. En Ontario, chaque point vendra plutôt environ 587 390 litres de bière par année. C'est en moyenne 7 fois le volume que vendrait un point de vente au Québec.

La Régie des alcools, des courses et des jeux révisé tous les ans le prix plancher de la bière, et édicte une hausse basée sur l'indice des prix à la consommation (IPC) établi par Statistique Canada. Or, avec cette formule de fixation des prix, une dichotomie importante se creuse entre l'augmentation globale des prix à la consommation et la hausse réelle du panier d'épicerie car ce dernier augmente plus rapidement que l'IPC.

Croissance des prix entre 2005 et 2015

IPC annuel (2002=100)



Source : Statistique Canada, CANSIM 326-0020

Les grands brasseurs du Québec sont d'avis que le prix minimum ne tient pas compte de la réalité actuelle. La structure du modèle a été instaurée il y a plus de 20 ans et le coût des intrants alimentaires a depuis progressé plus rapidement que les indicateurs composant l'IPC général.

La bière vendue à des prix qui frôlent le minimum permis par la loi a, par ailleurs, pour effet d'affaiblir le signal qu'elle protège, soit celui de la promotion de la consommation responsable dans une perspective de politique publique en santé et sécurité. Les grands brasseurs ont toujours respecté cette mesure sociale afin que leurs produits soient consommés sans abus.

L'avenir des systèmes de consigne

Les membres de l'ABQ sont au fait que le gouvernement du Québec prépare actuellement un projet de réforme de la consigne. D'une part, notre industrie a implanté au Québec un système de consigne privée il y a près de deux cents ans qui est reconnu comme l'un des plus performants sur la planète. À ce jour, ce modèle n'a fait l'objet d'aucun apport de subsides publics pas plus qu'il n'a jamais été reconnu par l'État comme un exemple de qualité dans les efforts de promotion du développement durable. D'autre part, l'industrie brassicole québécoise a été le premier partenaire du système de consigne public lors de son instauration, en 1984. La contribution de notre secteur au maintien de ces deux systèmes se chiffre à plusieurs dizaines de millions annuellement.

L'ABQ prône une plus grande équité des responsabilités financières entre les acteurs de la chaîne des valeurs de la récupération des contenants de boisson (alcoolique ou non); les consommateurs, les fabricants et les détaillants.

Dans un souci d'équité inter industrie, il serait implicite que les détaillants qui mettent des produits consignés en tablette dans leur point de vente en assument aussi la gestion matérielle et financière, au même titre que le font les fabricants et les consommateurs. Ainsi, les détaillants d'alimentation, les succursales de la société d'État à vocation commerciale (SAQ), les pharmacies et les grandes surfaces multi ventes devraient tous avoir un réseau fiable et efficace de cueillette et de gestion des contenants consignés afin de se conformer au principe tiré de l'article 4.2 de la *Loi sur la vente et la distribution de bière* actuellement en vigueur.

Quant à la réforme du régime public, l'ABQ est d'opinion qu'une démonstration sans équivoque doit être faite à l'effet qu'une modernisation du système devrait atteindre, dès sa première année, un principe d'autofinancement. Par ailleurs, tout surplus devrait être versé dans un fonds uniquement dédié à assurer le maintien du système et sa rationalité économique. Si, l'utilisation desdits fonds devait servir à des fins d'expansion, le consentement de facto des contributeurs financiers serait essentiel à la poursuite des projets.

L'ABQ réitère son ouverture à considérer des mesures novatrices. Il faut toutefois inscrire toute option de changement en perspective du modèle de vente et de distribution des boissons alcooliques en vigueur au Québec. En effet, en plus du rôle et des pouvoirs attribués à la Société des alcools du Québec par sa loi constitutive, le commerce des boissons alcooliques est encadré de manière complexe, par diverses lois dont la *Loi sur la vente et la distribution de bière*, la *Loi sur les permis d'alcool* et la *Loi sur les infractions en matière de boissons alcooliques*. Ainsi, à la différence des autres provinces et territoires canadiens, le consommateur québécois peut se procurer les produits des membres de l'ABQ auprès d'un vaste réseau d'approvisionnement local composé de plus de 7 000 détaillants privés munis de permis propres à la vente de boissons alcooliques pour consommation à domicile.

CONCLUSION

Comme nous l'avons vu, l'industrie brassicole est un pilier de l'industrie québécoise de transformation alimentaire. En plus de générer des dizaines de milliers d'emplois directs et indirects, elle contribue positivement à la balance commerciale de la province en exportant une partie importante de sa production ailleurs au Canada et en créant toujours plus de valeur ajoutée manufacturière (VAM). Pendant ce temps, la vaste majorité des autres produits alcooliques vendus au Québec sont des importations qui ne font l'objet d'aucun processus de transformation alimentaire en sol québécois et ont une valeur économique essentiellement attribuable aux bénéfices des ventes aux consommateurs.

Malgré son apport économique substantiel, l'industrie brassicole doit œuvrer dans un encadrement législatif d'une grande complexité qui, à plusieurs égards, ne tient pas compte des réalités contemporaines de notre environnement socio-économiques.

Les solutions réglementaires pour encadrer les pratiques de notre secteur d'affaires pour répondre efficacement aux enjeux relatés ont plusieurs fois été présentées à des représentants du gouvernement au cours des dernières années, et encore récemment, à l'automne dernier. La performance future de la grande industrie brassicole au Québec dépendra de la mise en place de ces mesures réglementaires cohérentes et adaptées à la réalité des enjeux qu'elle affronte.

Le Québec doit conserver sa place parmi les régions brassicoles les plus importantes au pays. C'est pourquoi les grands brasseurs souhaitent continuer de collaborer avec ses partenaires sur la base d'une compréhension commune des enjeux et des solutions qui s'offrent à nous, et ainsi arriver à mettre en place les changements nécessaires.

Dans un contexte de consolidation de notre industrie à l'échelle planétaire, il est plus urgent que jamais que le gouvernement du Québec appuie l'essor de l'industrie brassicole à partir d'une vision à moyen et long terme. Pour ce faire, il sera important de mettre prochainement en place un nouveau comité interministériel décisionnel regroupant les acteurs de l'industrie pour rapidement prendre les mesures nécessaires au positionnement des usines locales dans l'échiquier de la distribution des volumes de production entre les usines nord-américaines.

SOURCES

- Agriculture Canada. 2013. *L'industrie canadienne des brasseries*
- AppEco pour l'Association des brasseurs du Québec. Analyse économique des impacts de la grande industrie brassicole au Québec, 2013 et 2016
- Centre sur la Productivité et la prospérité. 2016. *Rapport Productivité et prospérité au Québec – Bilan 2015*.
- Données du MAPAQ, avril 2014
- Données du MAPAQ, décembre 2015
- Institut de la Statistique du Québec
- Données de Recyc-Québec, 2012
- Raymond Chabot Grant Thornton pour l'Association des brasseurs du Québec. 2015. *Empreinte eau des grands brasseurs. Rapport final*.
- Statistique Canada