



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 2017



CONTEXTE

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 que bâtir un plan économique structurant demande que l'on puisse compter sur le dynamisme des investissements privés, les données et les informations partagées dans ce document viennent démontrer la nécessité d'appuyer le secteur brassicole puisqu'il contribue directement à la réalisation des ambitions gouvernementales.

Située au carrefour de l'agroalimentaire et du manufacturier, l'industrie brassicole est au cœur du Québec économique depuis les débuts de l'industrialisation. Des entreprises du secteur sont devenues, au fil du temps, symboles culturels. Encore aujourd'hui, le rôle économique des grands brasseurs demeure prépondérant. Le PIB direct et indirect de l'industrie est estimé à 1,12 milliard de dollars annuellement puis génère 3 140 emplois directs et 36 000 emplois indirects. À titre de comparaison, sa taille est similaire à celle du secteur québécois de la fabrication des produits laitiers. La valeur des exportations de bière fabriquée au Québec atteint plus de 800 millions de dollars, soit l'équivalent de près de 60 % de toutes la catégorie des boissons alcoolisées.

Toutefois, depuis l'adoption des hausses successives de la taxe spécifique entre 2012 et 2014 ayant représenté 57,5% d'augmentation, un véritable choc fiscal, 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 totalité de la taxe spécifique aux consommateurs à partir de la structure même d'un marché compétitif.

Depuis quelques années, la consommation de bière décline par ailleurs. Les ventes, au Canada et au Québec, ont suivi une tendance baissière au cours des 10 dernières années. Entre 2005 et 2014, elles ont diminué de plus de 2%. Pour les trois grands brasseurs, membres de l'ABQ, ce phénomène s'est accentué au cours des cinq dernières années alors que les ventes au Québec ont connu une baisse d'environ 4,5 %, entre 2010 et 2015. Cela dit, on remarque un ralentissement de la décroissance en 2016, possiblement attribuable aux récentes mises en marché de produits novateurs adaptés aux nouvelles demandes des consommateurs. Et malgré tout, la bière reste la première boisson alcoolisée consommée au Québec.

L'évolution de la dynamique concurrentielle du secteur de la vente au détail fait stagner le prix de la bière par rapport aux autres catégories de produits alcoolisés. Si, au cours des 15 dernières années, l'accroissement de l'IPC général (30 %) et de l'IPC Aliments (50 %) a fait monter le prix de la majorité des produits vendus en épicerie, la bière, elle, se vend sensiblement au même prix qu'en 2010, au Québec.

Plusieurs conviendront par ailleurs que le cadre législatif et réglementaire en matière de boissons alcooliques se trouve quelque peu vétuste, n'ayant pas été révisé depuis 1984. L'environnement législatif et réglementaire ne reflète pas l'évolution des pratiques et des phénomènes du secteur, pas plus qu'il n'est adapté au contexte social et économique du Québec contemporain. La construction d'une vision globale du développement de l'industrie brassicole est plus que jamais nécessaire pour en assurer la prospérité et le rayonnement.

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. 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;
- b. Procéder à une augmentation correctrice du prix minimum ayant pour but de tenir compte de l'accessibilité économique à la catégorie (ajustement en fonction du pouvoir d'achat et afin de répondre proportionnellement aux hausses drastiques et successives de la taxe spécifique sur l'alcool absorbées par les grands brasseurs au cours des dernières années);
- 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

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

Recommandation 4

Ne procéder à aucune augmentation des redevances exigibles pour l'utilisation de l'eau et exclure de la réglementation, les quantités d'eau utilisée pour nettoyer les contenants à remplissage multiple que protège la *Politique québécoise de gestion des matières résiduelles*.

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 plus 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, rappelons que cette contribution est comparable à celle de l'industrie de la fabrication des produits laitiers, plus substantielle que celle de l'industrie de la fabrication de boissons gazeuses et 90 fois plus importante que celle de l'industrie vinicole. Le Québec et l'Ontario constituent les principaux centres de la fabrication de la bière au pays, avec des parts respectives d'environ 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 agroalimentaires 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 bénéficient de la masse critique engendrée par les membres de l'ABQ.

PIB de l'industrie brassicole



QUÉBEC
1 MILLIARD \$

= 14 %
DE LA TRANSFORMATION
ALIMENTAIRE AU QUÉBEC



CANADA
3 MILLIARD \$

= 45 % ONTARIO
33 % QUÉBEC
22 % AUTRES PROVINCES

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 plus 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 36 000 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, ou les emballages de carton et les divers services professionnels. Au total, c'est plus de 2 000 fournisseurs des différentes régions du Québec qui bénéficient de l'approvisionnement des trois grands brasseurs.

Ces entreprises, tant des PME que des multinationales, font des affaires avec nos installations, ce qui fait du secteur brassicole l'un des leaders du milieu manufacturier de la région métropolitaine ainsi qu'une assise de la transformation alimentaire du Québec. Certaines de ces entreprises ont développé, grâce à notre collaboration, une expertise de plus en plus reconnue.

TYPES DE FOURNISSEURS DE LA GRANDE INDUSTRIE BRASSICOLE DANS LA RÉGION DE MONTRÉAL

Les services professionnels

Fiscalité, comptabilité, bancaire, assurances, intelligence d'affaires et légaux

L'ingénierie

Génie industriel, civil, mécanique, électrique, alimentaire, procédés, etc.

Les expertises industrielles

Emballages, contenants, matières premières alimentaires, équipements de fabrication et gestion de projets

Le secteur de la manutention et du transport

Transport routier, ferroviaire et maritime, équipements de manutention divers, services professionnels en gestion de la logistique

La chaîne de valeur de la bière produite localement a donc des répercussions positives sur plusieurs pans de l'économie. Pour chaque 100 millions de dollars en valeur ajoutée créée par la grande industrie brassicole, environ 60 millions de dollars de valeur ajoutée dans les autres secteurs d'activité sont générés. À titre comparatif, la part de l'industrie brassicole au Québec dans le PIB manufacturier est plus importante que celle de l'Ontario, d'où l'importance de notre secteur pour le développement de la province.

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.

Perspective canadienne

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 chacun 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.

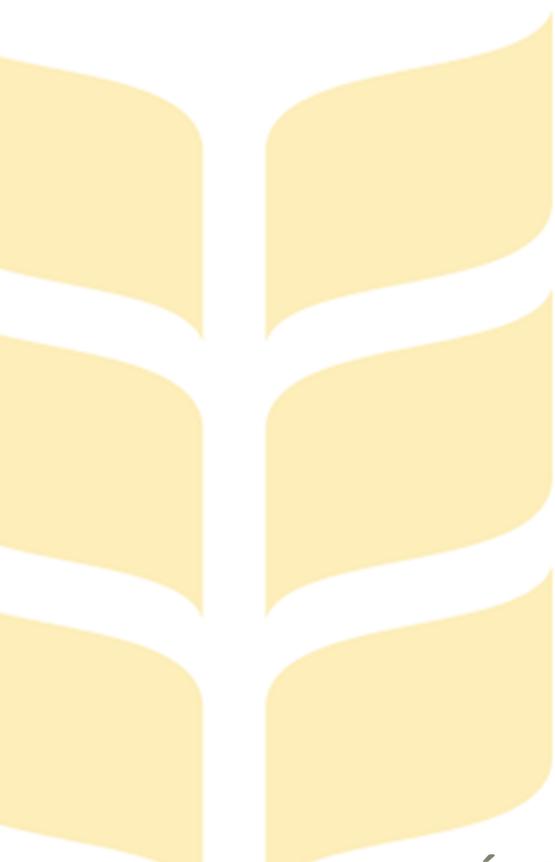
Voici, en somme, les principaux changements structurels auxquels doit aujourd'hui faire face l'industrie brassicole québécoise:

- Une multiplication de l'offre de produits alcooliques qui ne se traduit pas par une augmentation globale des ventes ;
- Une pression négative sur les prix qui freine la croissance et dévalue la catégorie ;
- Des coûts de production plus élevés dû aux variations du prix des intrants ;

- Une démographie vieillissante qui a un effet négatif pour la demande des produits alcooliques;
- Une structure mondiale qui chapeaute des cadres manufacturiers régionaux intégrés dont les décisions d'affaires sont influencées par la dynamique de marché et l'environnement politique et fiscal local.

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, des répercussions négatives importantes ont eu cours depuis de nombreuses années sur les coûts de production en raison de la hausse des prix des matières premières et des commodités (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 et les conditions de mise-en-marché

Le marché brassicole québécois est déflationniste depuis six ans en raison du phénomène conjoncturel combinant une croissance de l'offre et une diminution de la demande. Parallèlement, la forte compétition entre les grandes bannières explique que la bière soit utilisée comme produit d'appel pour attirer les consommateurs. En effet, 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.

Dans ce contexte, le prix minimum sert de mesure de référencement, ce qui augmente l'accessibilité économique aux produits en plus de défavoriser les brasseurs et les détaillants indépendants. C'est là une tempête parfaite face à laquelle nous nous devons d'être vigilants en protégeant, dès maintenant, l'esprit des règles qui entourent la mise en marché de la bière au Québec.

D'autre part, une décroissance soutenue des volumes de ventes est de surcroît observée au cours de la dernière décennie. La baisse des volumes de ventes s'est particulièrement accentuée entre 2012 et 2015, en atteignant 4,4% (ABQ 2015). En 2016, les volumes de ventes des trois grands brasseurs sont restés sensiblement les mêmes par rapport à l'an précédente.

Le prix minimum : une mesure à ajuster

La mécanique du prix minimum a été établie le 2 novembre 1993 à la suite d'un conseil des ministres. Cette mesure de politique publique avait été annoncée par le gouvernement de M. Robert Bourassa afin de « lutter contre les ravages causés par la consommation excessive d'alcool », rapportaient les médias de l'époque. En adoptant cette politique de santé publique, le Québec emboîtait le pas à la Colombie-Britannique et à l'Ontario. La volonté gouvernementale était d'ailleurs de réduire l'écart entre le prix de la caisse de 24 bouteilles, de marque régulière, vendue en Ontario et celle vendue au Québec. Cette différence était de 3,75\$, alors qu'à l'heure actuelle (décembre 2016), une caisse de 24 bouteilles se vend en moyenne 6,96\$ plus chère que chez nos voisins ontariens. Il s'agit là d'une preuve irréfutable que la mesure d'indexation actuelle n'a pu suivre l'évolution du marché québécois par rapport à celui de l'Ontario.

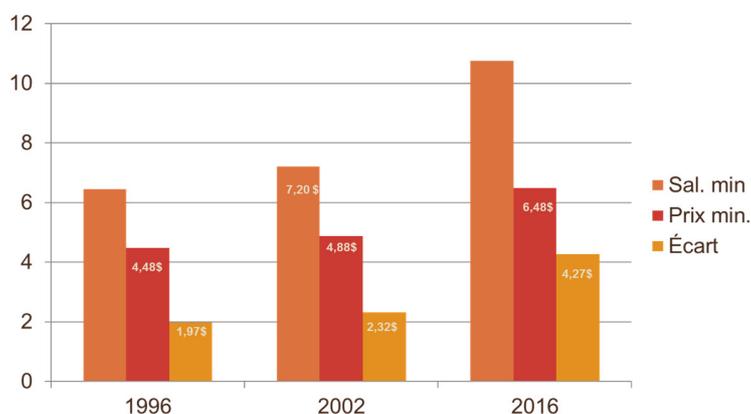
Évolution du prix de la bière au litre

| | Nouveau Brunswick | Ontario | Québec | Canada |
|------|-------------------|---------|----------------|---------|
| 2010 | 4,39 \$ | 3,50 \$ | 3,82 \$ | 3,70 \$ |
| 2011 | 4,16 \$ | 3,63 \$ | 3,89 \$ | 3,78 \$ |
| 2012 | 4,49 \$ | 3,66 \$ | 3,63 \$ | 3,75 \$ |
| 2013 | 4,50 \$ | 3,75 \$ | 3,63 \$ | 3,82 \$ |
| 2014 | 4,41 \$ | 3,84 \$ | 3,66 \$ | 3,87 \$ |
| 2015 | 4,47 \$ | 3,96 \$ | 3,79 \$ | 3,97 \$ |

Actuellement, c'est au Québec que se vend la bière la moins chère au pays, à 3,79\$/litre, soit 10 cents de moins qu'en 2011. En 2015, la moyenne canadienne était à 3.96\$/litre, soit 18 cents de plus qu'au Québec. Dans une perspective de politique de santé publique, cette mesure de protection que constitue le prix minimum n'atteint pas ses objectifs en ne répondant plus aux effets des dynamiques du marché québécois d'aujourd'hui. En effet, 14% d'augmentation de l'IPC en 15 ans représente une croissance significativement plus lente que pour le salaire minimum; un autre indicateur permettant de mesurer l'accessibilité aux produits alcooliques, particulièrement chez les jeunes.

Ainsi, les consommateurs québécois les plus vulnérables d'un point de vue sociétal ont un accès assoupli aux produits brassicoles. À titre, d'exemple, la Régis des Alcools, de Courses et des Jeux (RACJ), qui a procédé à l'indexation du prix minimum au 1er avril dernier, fixe à 1,12\$ une canette de bière régulière de 355ml.

Accessibilité économique de la bière vs salaire minimum au Québec



Concernant un autre volet de la vente de bière, mentionnons qu'à l'heure actuelle, seuls les produits vendus par des détenteurs de permis d'épicerie sont assujettis au prix minimum fixé par la RACJ. Conséquemment, les bières achetées par l'entremise des succursales de la SAQ et la vente de bière pour consommation dans un autre endroit ne sont soumises à aucun prix plancher.

Nous nous devons donc de réitérer que le *Règlement sur la vente de bière pour consommation dans un autre endroit*, entré en vigueur le 14 décembre 2016, devrait inclure une disposition prévoyant l'application du prix minimum sur les produits

brassicoles que vendent les brasseurs artisans en vertu des nouvelles conditions édictées. La logique de cohérence réglementaire et d'équité dans l'application des différentes dispositions que contient l'environnement législatif en matière de boissons alcooliques constitue un volet qui retient de plus en plus l'attention de notre industrie.

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

La lourdeur de la structure de taxation actuelle ainsi que la menace de nouvelles hausses minent la viabilité à moyen et à long termes des brasseries du Québec des trois membres de l'ABQ. Cette situation est d'autant plus marquée qu'elle se révèle dans ce 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.

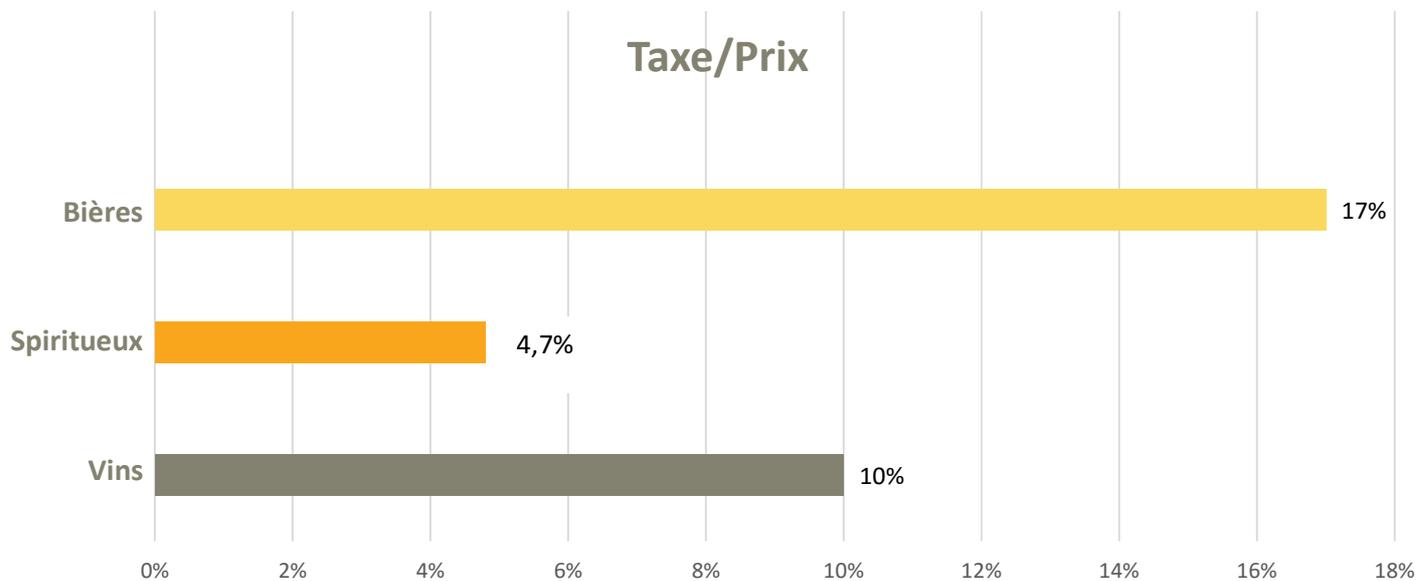
En 18 mois, les hausses drastiques de la taxe spécifique s'élevaient donc à 120 millions de dollars. Ces revenus gouvernementaux, qui sont parmi les plus élevés de toute l'industrie agro-alimentaire et qu'assurent les grands brasseurs, s'élèvent désormais à plus de 520 millions de dollars au gouvernement provincial chaque année. Au gouvernement fédéral, ils versent annuellement environ 275 millions de dollars.

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) 2014-2015

Statistique Canada CANSIM : 183-0024



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 4,7%, contre 17% pour la bière. 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?

Dans un contexte de consolidation, rappelons que les efforts pour attirer des investissements industriels pour les usines locales doivent tenir compte des conditions réglementaires qui encadrent nos pratiques car elles constituent inévitablement des facteurs d'analyse de la performance. Les membres de l'ABQ se rallient donc à la position du ministre des Finances à l'effet que « les investissements privés constituent la clef de la croissance future et de la création d'emplois ».

Le tiers du PIB canadien de la fabrication de bière revient au Québec. Cette proportion, bien qu'importante, a légèrement décliné au cours des dernières années. Il est impératif de trouver des solutions pour encourager le maintien, voire même l'augmentation de la contribution québécoise dans l'univers brassicole du pays.

Le niveau de taxation élevé auquel est soumis l'industrie a un effet bénéfique non-négligeable sur les finances publiques certes. Les politiques fiscales du gouvernement ne doivent cependant pas non plus défavoriser les usines locales, au profit de celles situées dans les juridictions voisines. De nos jours, cette tension est tangible et semble entrer en contradiction avec les objectifs de relance économique que s'est donnés le gouvernement.

À l'ère de la surcapacité de production et dans un cadre réglementaire parfois mal adapté, l'essor économique de ce secteur d'activité constitue un enjeu permanent.

L'avenir des systèmes de consigne

Au Québec, la grande industrie brassicole a implanté un système de consigne privée il y a près de deux cents ans et 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. De plus, notre industrie fut 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.

De manière générale, l'ABQ prône une plus grande équité des responsabilités financières entre les acteurs de la chaîne de valeur de la récupération des contenants de boisson (alcoolique ou non) : les consommateurs, tous les fabricants et les détaillants.

Quant à la réforme du régime public, l'ABQ est d'opinion que cette initiative doit être faite en partenariat avec les entreprises impliquées et qu'un plan d'affaires puisse démontrer sans équivoque que la modernisation du système respecte, dès sa première année et à long terme, des principes d'autofinancement. Tout surplus devrait également 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.

Les redevances sur l'eau

Il est utile de constater qu'au cours de la dernière décennie, l'industrie brassicole a su diminuer les volumes de sa consommation d'eau par l'utilisation de technologies innovantes, des procédés optimisés et de meilleures pratiques en général. La consommation d'eau globale des grands brasseurs du Québec a quant à elle baissé de plus de 55 % depuis 2005. C'est donc dire que non seulement est-ce qu'une large portion des volumes d'eau est utilisée pour le nettoyage de contenants vertueux sur le plan environnemental (les contenants à remplissage multiple), qu'une autre part des volumes est utilisée comme eaux de procédés qui est ensuite traitées, avant d'être retournées aux normes dans l'écosystème, force est aussi de constater que la consommation totale d'eau a diminué de manière non-négligeable. De ce point de vue, l'application des redevances doit découler d'une réglementation réellement réflexive des objectifs qu'elle poursuit, dont le principal vise à éviter le gaspillage. Or, les innovations mises de l'avant par les membres de l'ABQ pour rationaliser la ressource en eau

démontrent qu'ils sont des citoyens corporatifs hautement imputables et respectueux de l'esprit du législateur. Enfin, mentionnons qu'ils divulguent volontairement leurs pratiques et leur performance en matière de gestion de l'eau auprès de certaines organisations internationales.



CONCLUSION

Comme nous l'avons vu, l'industrie brassicole demeure un atout économique majeur, un pilier de l'activité manufacturière ainsi qu'un allié sur le plan citoyen pour le Québec. Au cours des récentes années, le produit intérieur brut généré par ce secteur d'activité correspondant à 14 % de l'ensemble du PIB de la fabrication des aliments au Québec. Rappelons que cette contribution est comparable à celle de l'industrie de la fabrication des produits laitiers. La valeur des livraisons manufacturières du secteur brassicole s'est maintenue aux alentours de 1,4 milliard de dollars au Québec de 2007 à 2012, soit 6,3 % de la valeur totale des livraisons du secteur de la fabrication des aliments, des boissons et du tabac au Québec. (MAPAQ 2015)

Une industrie qui représente 0,4 % du PIB du Québec est une industrie qui mérite une attention particulière. Au sein d'une économie québécoise qui a perdu une partie de sa production manufacturière, il est important de conserver une industrie capable de créer 36 000 emplois.

La chaîne d'approvisionnement de ce secteur d'activité a des racines dans toutes les régions du Québec et, par conséquent, amène tous ses intervenants à occuper un rôle de premier plan dans le développement manufacturier de la province.

Le Québec importe pour plus de 925 millions de dollars de vin et de spiritueux annuellement alors que plus de 80 % de la consommation de bière est d'origine domestique. La grande industrie brassicole soutient des milliers d'emplois au sein d'entreprises issues de nombreuses sphères de l'économie de la province. Cette présence active contribue à l'essor des secteurs manufacturiers, du commerce de détail, de la transformation alimentaire ainsi que de l'industrie des services. Qui plus est, les membres de l'ABQ figurent aux premières loges de la commandite d'événements culturels et sportifs au Québec.

Les défis auxquels l'industrie brassicole est confrontée sont multiples. Structuré différemment d'une province à l'autre, ce secteur ne réagit pas nécessairement de la même façon aux diverses conditions économiques. Il doit s'adapter à la concurrence internationale, interne comme externe, ainsi qu'à l'évolution des goûts des consommateurs. L'industrie brassicole doit également faire face à des contraintes fiscales et réglementaires auxquelles de nombreuses autres industries ne sont pas soumises.

Par l'entremise du comité interministériel institué à l'initiative du ministère des Finances, la grande industrie brassicole québécoise souhaite continuer de collaborer à l'identification de solutions gagnantes, tant pour les autorités publiques que pour l'avenir de son secteur d'activité. Le Québec doit conserver sa place parmi les régions brassicoles les plus importantes au pays, c'est pourquoi une compréhension commune des enjeux et des solutions est de mise. C'est ainsi que pourront être mis en œuvre les innovations nécessaires pour faire progresser le Québec sur le plan économique.