

Le 10 aout, 2011

T: 416 626 0100
F: 416 626 3998

Membres du Comité des finances de la Chambre des Communes
6^e étage, 131 rue Queen
Chambre des communes
Ottawa (Ontario) K1A OA6

Chers (chères) membres,

Spiritueux Canada tient à remercier vous, les membres de ce comité, de nous avoir accordé l'occasion de vous faire part des priorités de l'industrie des spiritueux en prévision du budget fédéral de 2012.

Spiritueux Canada est la seule association commerciale d'envergure nationale représentant les intérêts des fabricants canadiens de spiritueux. La fabrication de spiritueux consiste, pour l'essentiel, en s'approvisionnant, auprès d'agriculteurs canadiens, de céréales de haute qualité qu'on soumette par la suite à un processus qui comprend le brassage, la fermentation et la distillation. Dans le cas du whisky canadien, produit signature de l'industrie, on entrepose le résultant distillat dans des barriques de bois pendant de 3 à 30 ans préalablement à l'embouteillage, après quoi le whisky fini est expédié aux quatre coins du monde pour l'appréciation de consommateurs avertis.

Le Canada, pays qui jouit d'une renommée mondiale pour son eau claire et pure et ses produits agricoles de haute qualité, produit des whiskies, des gins, des rhums et des vodkas qui se classent parmi les meilleurs au monde.

Et, pourtant, le Canada n'a pu atteindre son plein potentiel sur ce plan à cause d'un fardeau fiscal lourd et insupportable qui est imposé aux spiritueux vendus dans notre marché domestique. C'est justement dans le cadre de nos efforts stratégiques visant à palier à cet état des choses que nous sollicitons votre appui pour l'inclusion, dans le Budget fédéral de 2012, d'une réduction modeste de 1,00 \$ des droits d'accise fédéraux imposés aux spiritueux.

CE QUE L'INDUSTRIE SOLLICITE

Une réduction des droits d'accise fédéraux de 11,696\$/laa à 10,696\$/laa. Nous estimons que le coût initial au Trésor fédéral pour faire cet investissement s'élèverait à environ 55 millions de \$ (soit 3,8% des revenus découlant des droits d'accise imposés sur les boissons alcooliques), somme qui serait entièrement récupérée au fil de quatre ans au fur et à mesure que le volume des ventes des boissons alcooliques augmente.

Le 10 aout, 2011
Membres du Comité des finances
Page 2

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

Veillez trouver joints à la présente lettre deux documents qui, nous croyons, sauront aider les membres lorsqu'ils(elles) se penchent sur la sollicitation présentée par l'industrie : 1) un résumé d'une page sur les facteurs économiques-clés associés à l'industrie canadienne de spiritueux et 2) un résumé des avantages non négligeables que peut engendrer une réduction du taux des droits d'accise imposés aux spiritueux.

Je vous prie d'agréer, chers (chères) membres du Comité, l'expression de ma considération respectueuse.



Jan H. Westcott
Président et PDG

Faits Saillants: L'industrie Spiritueux Canadien

A. Résumé des droits d'accise fédéraux canadien

Catégorie	Droits d'accise par verre standard
Whisky canadien	20 ¢
Autre Spiritueux	20 ¢
Vin canadien	Nul
Autre vin	9 ¢
Bière canadienne	1½ ¢ à 10½ ¢
Autre bière	10½ ¢

Notes: 1) un verre standard contient 17 ml d'alcool, soit 1½ onces de spiritueux à 40% alc./vol, 5 onces de vin à 12% alc./vol, ou 12 onces de bière à 5% alc./vol. 2) les droits d'accise de la bière sont réduits sur les premiers 7 500 000 litres produits et emballée chaque année au Canada.

B. Statistiques économiques clés

Emploi direct	1 240
Emploi total	9 000
Salaires et traitements	77 million \$
PIB	580 million \$
Intensité d'exportation	55%
Achats agricoles	85 million \$

C. Chaque million de \$ d'exportation de Spiritueux générèrent:

Valeur ajoutée	1 140 000 \$
Activité économique	1 660 000 \$
Emploi	7.8 FTEs
Salaires et traitements	317 508 \$

D. Valeur du commerce international du whisk(e)y (EU \$)

Whisky canadien	246,3 million \$
Whiskey irlandais	239,4 million \$
Whiskey américain	941,1 million \$
Whisky écossais	5 442,7 million \$
Total	6 869,4 million \$



Raisons clés pour une réduction des droits d'accise sur les spiritueux

Accroître les exportations internationales

Les spiritueux comptent aujourd'hui pour plus de 56% des exportations canadiennes de boisson alcoolique (alors que le vin n'en représente que de 6%). Les recettes générés dans le marché domestique sont appelés à financer le développement de nouveaux marchés d'exportation dont l'industrie a grandement besoin pour diversifier ses ventes internationales traditionnelles. Les marges brutes associées aux ventes de spiritueux au Canada traînent loin derrière celles qui sont générées par nos principaux concurrents internationaux au Royaume-Uni et aux États-Unis.

Un nombre de marchés internationaux, récemment rendus ouverts au commerce international, ont donné à notre industrie une fenêtre d'une durée limitée dans laquelle nous avons la possibilité de diversifier au-delà des marchés traditionnels.

Accroître les revenus du Trésor

Au fil du temps, et à mesure que le volume de production des spiritueux augmente, les revenus d'ensemble découlant de l'imposition des droits d'accise fédéraux sur les boissons alcooliques accroîtront eux aussi en tant que l'effet d'un taux de droit d'accise réduit sur les spiritueux. Les sommes qui découleraient d'une éventuelle réduction du taux des droits d'accise, une fois réinvesties dans les entreprises, pourraient être un catalyseur pour de nouvelles ventes et des revenus accrus.

Encourager l'investissement

L'industrie a besoin de marges brutes plus larges pour lui permettre de faire de nouveaux investissements dans l'expansion de la capacité, une infrastructure qui soit à la hauteur des besoins du marché d'aujourd'hui, l'amélioration de la productivité, de même que pour le soutien et le développement des marchés domestique et international. Le besoin d'un niveau d'investissement accru se fait notamment sentir à plusieurs niveaux au sein de l'industrie de la distillerie, soit : la prévision de davantage de barils et d'entrepôts pour assurer la maturation du whisky, des cuves de fermentation, de l'équipement d'embouteillage et d'emballage, d'améliorations côté efficacité énergétique, entre beaucoup d'autres.

Une aide accrue aux agriculteurs

Une réduction des droits d'accise sur les spiritueux aiderait à raviver les ventes de spiritueux au Canada et à l'étranger. Les fabricants canadiens de spiritueux s'affairent à transformer des céréales de haute qualité cultivées dans l'Alberta, dans la Saskatchewan, dans l'Ontario et au Québec en whisky canadien, gin et vodka, produits qui sont appréciés par des connaisseurs de la boisson alcoolisée partout dans le monde. Une croissance du volume des spiritueux fabriqués au Canada se traduirait par un appui accru aux cultivateurs canadiens de céréales.

Raisons clés pour une réduction des droits d'accise sur les spiritueux

Un gain pour les secteurs hébergement et tourisme

Les spiritueux constituent un élément clé dans la génération de profits pour plus de 50 000 bars, restaurants et salons détenteurs de permis à travers le pays. Les opérateurs détenant un permis se fient à leurs partenaires de l'industrie des spiritueux pour leur aider à faire augmenter leur achalandage et à rendre de la plus-value à leurs clients par le truchement du parrainage d'événements, d'événements-thèmes, et de l'expertise en matière de produit.

Instaurer un régime d'équité

Le Canada a déjà supprimé tous les droits d'accise imposés aux vins faits de raisins ou de fruits provenant à 100 % du Canada et a abaissé le taux du droit d'accise imposé aux premiers

7 500 000 litres de bière produit chaque année. Il faut dire que la seule catégorie qui est assujettie à une augmentation d'ensemble des droits d'accise fédéraux ces récentes années est celle des spiritueux.

Il est temps que le Canada signale au monde qu'il a un grand intérêt à faire grandir cette catégorie de boisson alcoolique qui se classe incontestablement parmi les meilleures au monde.

Encourager l'innovation

Les taux des droits d'accise élevés qu'impose le Canada aux spiritueux (dans des termes absolus et relatifs) entravent l'investissement dont l'industrie a franchement grand besoin pour innover et pour développer de nouveaux produits. Un des produits signatures du Canada, à savoir, le whisky canadien, n'a pas pu jouir du même niveau d'appui financier ces dernières décennies que celui dont jouissent les bourbons américains ou le whiskey irlandais, par exemple.

Un niveau de concurrence accru

La bière, le vin et les spiritueux se livrent une concurrence féroce pour s'emparer de la part d'occasions de consommation qui leur reviennent. Des fardeaux fiscaux manifestement inégaux à travers des produits de consommation concurrentiels font pencher le terrain de jeu tout en faussant la concurrence. À titre d'exemple, les ondes de télévision sont quasiment inondées d'une campagne de Molson 67 qui a dans sa mire les événements de consommation de cocktails à base de spiritueux. Or, cette campagne est financée en partie à même les réductions des droits d'accise imposés aux premiers 7 500 000 litres de bière fabriqués et emballés chaque année.

Raisons clés pour une réduction des droits d'accise sur les spiritueux

Un appui accru à la santé et à la sécurité de la personne

Des droits d'accise imposés à la bière et au vin qui sont inférieurs à ceux qui sont imposés aux spiritueux minent par inadvertance le message principal diffusé par le milieu de la santé selon lequel « une boisson n'est qu'une boisson ». Certains vont interpréter un tel message comme un feu vert à la consommation de certaines boissons alcooliques et à l'implication dans des activités nécessitant un niveau élevé de compétence et de vivacité d'esprit. Qui plus est, les politiques de prix de vente minimum provincial pour les produits de spiritueux feront en sorte que d'abaissements des droits d'accise sur les spiritueux n'aient peu ou pas d'impact sur les produits du plus bas prix et mis mitigeant le risque d'abus.

Un appui accru à des familles

Environ 9 000 familles canadiennes comptent sur la fabrication de spiritueux comme la source de leur pain quotidien. La mise en place d'un taux de droit d'accise plus compétitif pour les spiritueux serait la clé au maintien et à l'accroissement d'une main-d'œuvre au sein des opérations canadiennes.

Gains de productivité

Le classement en productivité du secteur canadien de la manufacture des boissons alcooliques le situe à un niveau beaucoup plus inférieur que celui des chefs de file internationaux comme l'U.E. ou les É.-U. L'un des facteurs qui contribuent à un tel état est une mauvaise affectation des ressources financières causée par la distorsion des politiques fédérales et provinciales en matière de taxe sur les produits de base.

Décourager l'inter-financement

Certains fabricants du vin, de la bière ou du cidre utilisent les taux de droit d'accise préférentiels imposés à leurs activités de base pour financer des lancements sur le marché de « coolers », soit des boissons prêts-à-boire à base de spiritueux distillés, stratégie qui finit par abaisser autant les prix de vente que les marges de profit de ce secteur.

Rendre indistinctes les démarcations traditionnelles entre des produits

Les définitions légales traditionnelles de la bière, du vin et des spiritueux sont en passe de devenir moins nettes aux yeux des consommateurs à mesure que de nouveaux produits et de nouvelles technologies sont développés. Des produits qui sont actuellement classés comme étant la bière (ou la liqueur de malt) et qui ont subi des processus de transformation secondaire tels que l'osmose inverse, l'ultrafiltration, la cristallisation, la centrifugation ou l'échange d'ions sont presque indissociables de produits similaires qui subissent la distillation. Le but de chacun d'entre eux revient à la même chose : concentrer et augmenter le niveau d'alcool tout en enlevant les impuretés et autres restes produits lors du processus de fermentation original; et, pourtant, ce n'est que la distillation qui se voit imposer un taux de droit d'accise plus élevé.

