



Affiliée au



COMMENTAIRES

CONSULTATION PUBLIQUE SUR LA FILIÈRE DES BOISSONS ALCOOLIQUES AU QUÉBEC

ASSOCIATION DES NÉGOCIANTS EMBOUTEILLEURS DE VINS (ANEV)

Présentés à

Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec
Institut de technologie agroalimentaire du Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

8 juin 2022

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire	3
Présentation de l'ANEV	4
1. Recherche et développement : un outil essentiel à l'innovation.....	5
2. Main-d'œuvre et formation : spécialisation dans les boissons alcooliques.....	5
3. Production : le nerf de la guerre	6
4. Distribution et mise en marché de produits : un monopole, deux réseaux.....	7
5. Rentabilité, situation financière et investissement : même pied d'égalité.....	8
Conclusion	8

Sommaire

L'Association des négociants embouteilleurs de vins (ANEV) est affiliée au Conseil de la transformation alimentaire du Québec (CTAQ) et regroupe les plus importantes entreprises spécialisées dans l'embouteillage des vins au Québec.

D'entrée de jeu, il est important de mentionner que toute initiative visant à appuyer le secteur des boissons alcooliques au Québec est la bienvenue. Industrie très règlementée qui fait face à de nombreux enjeux, l'appui des différentes parties prenantes de cet écosystème ne peut que contribuer à son essor. C'est dans cette optique que l'ANEV reconnaît la volonté du gouvernement et de ses partenaires d'assurer un continuum « de la terre à la table » en ce qui a trait à la formation, la recherche et l'information stratégique dans le domaine des boissons alcooliques produits au Québec.¹

C'est d'ailleurs dans ce contexte que nous nous permettons de préciser la nature même de nos activités puisque les membres de notre association font aussi partie intégrante du secteur des boissons alcooliques du Québec. Même si les vins ne sont pas produits directement dans la province, les retombées économiques et les répercussions sociales sont bien présentes. **Nous sommes en faveur du développement d'une entité pour la filière des boissons alcooliques** pour laquelle les embouteilleurs de vins souhaitent être intégrés. Le type de permis détenu, le volume de production ou la taille des installations ne devraient pas servir de critères d'entrées pour être partie prenante de la filière.

Les vins embouteillés près du lieu de consommation font face à de nombreux enjeux qui apportent leur lot de défis aux embouteilleurs établis au Québec. Les changements météorologiques, la difficulté d'approvisionnement, les hausses de coût dans la chaîne de valeur, les négociations avec les distributeurs autorisés et la SAQ, ainsi que la disponibilité de la main-d'œuvre nécessitent plus que jamais une collaboration forte et sincère de l'ensemble de l'écosystème impliqué.

De nombreuses pistes de réflexion sont donc apportées afin d'alimenter le travail du comité et ainsi, mieux positionner les boissons alcooliques fabriquées et embouteillées au Québec.

¹ Questions – Points de réflexion / Consultation publique sur la filière des boissons alcooliques au Québec / Avril 2022

Présentation de l'ANEV

L'Association des négociants embouteilleurs de vins (ANEV) est affiliée au Conseil de la transformation alimentaire du Québec (CTAQ) et regroupe les plus importantes entreprises spécialisées dans l'embouteillage des vins au Québec. Les entreprises membres, Station 22, Vins Arista et Vins Arterra Canada se sont données pour mission de promouvoir le développement durable de l'industrie en valorisant la qualité de leurs vins et en contribuant à l'essor économique du Québec.

Quelques-unes de nos marques:



REVOLUTION
WINES



bù

Double Vie™

SMOKY BAY
Australia

WALLAROO
TRAIL



L'ANEV en chiffres² :

- Des ventes au détail de 625 millions de dollars;
- 28 % des ventes (en dollars) de vins au Québec;
- 18 % du coût des marchandises vendues par la SAQ;
- 900 emplois qualifiés;
- Dépenses et achats locaux de l'ordre de 88 millions de dollars;
- Recettes de plus de 236 millions de dollars pour le gouvernement du Québec.

Les vins embouteillés au Québec, en comparaison aux vins embouteillés à l'origine, génèrent :

- 2,1 fois plus d'emplois par million de caisses;
- 2,15 fois plus de valeur ajoutée par caisse;
- 2,2 fois plus de recettes par caisse pour le gouvernement du Québec.

Ramenées à une caisse, ces dépenses se chiffrent à 13 dollars par caisse de vin embouteillé au Québec contre moins de 7 dollars pour le vin embouteillé à l'origine.

L'importation et l'embouteillage de vin en vrac au Québec, en comparaison avec le transport de vin embouteillé dans son pays d'origine, peuvent amener une réduction significative de l'impact environnemental. Pour les vins importés en vrac en provenance du Nouveau Monde, c'est une réduction de 10 à 20 % des impacts³ sur :

- Les changements climatiques;
- La santé humaine;
- Les ressources utilisées;
- L'eau prélevée.

² Retombées économiques des activités des viculteurs négociants du Québec / Étude SECOR – KPMG / 20 août 2015

³ Analyse du cycle de vie des filières d'importation du vin au Québec / Chaire internationale en analyse du cycle de vie (CIRAIG) et Groupe AGÉCO / Septembre 2011

1. Recherche et développement : un outil essentiel à l'innovation

Le savoir-faire québécois a toujours été une valeur ajoutée et un gage de qualité dans les produits commercialisés par les embouteilleurs de vins. Cet atout se doit d'être préservé, mais il y a actuellement un manque de connaissances techniques sur le terrain pour développer de nouvelles technologies ou procédés novateurs. La nécessité de rentabiliser les équipements déjà en production rend difficile pour les entreprises la possibilité de réserver une partie de ces équipements à des essais et des projets pilotes.

Pistes de réflexion :

- Établir un pôle de transfert technologique accessible et spécialisé dans les boissons alcooliques.
- Permettre la location d'équipements ou d'espaces divers à travers un système centralisé recensant la disponibilité des différents organismes (CCTT, Universités, CRD, etc.).
- Appuyer les organismes spécialisés afin qu'ils puissent faire des tests de durée de vie spécifique aux emballages et contenants des boissons alcooliques.

Le support financier de différents ministères et paliers gouvernementaux est essentiel à l'innovation de l'industrie. Les demandes de supports financiers et de subventions sont cependant des plus complexes et les entreprises font souvent appel à des firmes externes afin d'obtenir le financement souhaité. Ces firmes peuvent retenir jusqu'à 20% de la somme obtenue en guise de paiement. La complexité des demandes de financement est aussi un frein à l'innovation.

Piste de réflexion :

- Faciliter les demandes et les processus d'analyse pour les différents programmes gouvernementaux.

2. Main-d'œuvre et formation : spécialisation dans les boissons alcooliques

La pénurie de main-d'œuvre est une réalité bien présente dans la quasi-totalité des entreprises œuvrant au Québec et c'est dans ce contexte que la sélection de ressources humaines se trouve grandement affectée. Les prérequis d'embauche ont grandement diminué au cours des dernières années quand, en parallèle, les tâches et exigences sont en augmentation. À titre d'exemple, des postes d'opération de production demandent un diplôme d'étude secondaire, mais nécessitent une multitude de formations interne ce qui impacte directement la productivité de l'entreprise.

Piste de réflexion :

- Offrir des programmes intensifs, comme un diplôme d'études professionnelles (DEP), et de courte durée, pour des formations de base en bonne pratique de fabrication (BPF), en amélioration continue et en informatique associée au domaine alimentaire, notamment les boissons alcooliques.

Les difficultés de recrutement imposent aussi un rythme de travail plus important pour le personnel en poste. Les connaissances techniques demandées sont en constante évolution afin de rester au fait des tendances et des exigences requises par l'industrie. Les entreprises de l'industrie doivent se tourner vers l'extérieur du pays afin de recruter des experts en vin, comme les œnologues et maîtres de chais, afin de combler leur besoin.

Pistes de réflexion :

- Développer des formations spécialisées dispensées par des établissements scolaires reconnus.
- Établir des programmes de partenariat avec d'autres pays afin de faciliter l'arrivée et l'intégration de la main-d'œuvre immigrante.
- S'assurer de développer ces compétences sur notre territoire afin d'assurer une relève.

3. Production : le nerf de la guerre

La rentabilité d'une entreprise prend souvent tout son sens au niveau de la production. Plusieurs défis et opportunités sont identifiés afin d'élever notre secteur d'activités, mais aussi l'ensemble de l'industrie.

Approvisionnement

Il y a de nombreux bris dans la chaîne d'approvisionnement ce qui occasionne des délais et des frais de plus en plus élevés avec des impacts majeurs pour toute l'industrie. La filière des boissons alcooliques vit plus difficilement ces problèmes puisqu'elle a peu de marge de manœuvre quant aux leviers de négociations avec les fournisseurs et les potentielles économies de volume. L'approvisionnement en canettes d'aluminium, bouteilles de verre et autres composantes est très problématique pour l'industrie qui se trouvent avec un manque de produits fabriqués au Québec.

Pistes de réflexion :

- Regrouper les différents acteurs de la filière pour bénéficier d'escomptes de volume (transport, emballage, etc.)
- Favoriser l'économie circulaire locale en mandatant les fabricants de bouteilles, notamment ceux établis au Québec, de favoriser les clients locaux.

Automatisation

La solution proposée à la pénurie de main-d'œuvre est souvent l'automatisation. Il demeure toutefois complexe de mettre en place cette solution de transformation numérique, car les équipements doivent être flexibles et être en mesure de s'adapter aux différents formats, emballages et variétés de produits de plus en plus importants. La plupart du temps, la technologie est présente, mais difficile à implanter avec un retour sur investissement (ROI) orienté long terme, sans compter la possible résistance aux changements de la part des employés en place qui ne sont pas, ou peu, à l'aise avec les nouvelles technologies d'automatisation.

Pistes de réflexion :

- Développer des formations dédiées à l'automatisation pour l'univers des boissons alcooliques.
- Soutenir les entreprises dans leur transformation numérique en axant les programmes sur une plus longue durée, pas seulement sur des initiatives court terme.

Qualité

Avec les nouvelles tendances viennent les nouveaux apprentissages. L'industrie des boissons alcooliques apprend à la dure au niveau financier avec des problématiques associées aux contenants alternatifs et nouveaux emballages. Par exemple, lorsque les canettes ont fait leur arrivée, il y a eu de nombreuses fuites dans les entrepôts des embouteilleurs et des distributeurs avec des impacts majeurs comme le retour ou la destruction des produits.

Piste de réflexion :

- Créer un centre de formation spécialisée afin d'accompagner les entreprises dans leur innovation et leurs différents tests, que ce soit par type de produits ou par type d'emballages.

L'un des plus grands gages de qualité de l'industrie est une certification qualité (BRC, FSCC, etc.) qui est exigée de plus en plus par les clients et les distributeurs. Le domaine des boissons alcooliques est à l'arrière de la parade en matière de documentations disponibles pour les produits alimentaires.

Piste de réflexion :

- Développer des outils numériques pour accéder à la documentation requise par les organismes de certification.

Le secteur des boissons alcooliques est en plein essor depuis de nombreuses années. Or, le manque de référence microbiologique axé sur ces produits est problématique. Bien que le MAPAQ ait publié les lignes directrices et normes pour l'interprétation des résultats analytiques en microbiologie alimentaire, il n'y a pas de normes spécifiques associées aux boissons alcooliques et plus particulièrement, celles faibles en alcool. Cette réalité impose aux entreprises de valider par elles-mêmes les normes qualité puisque les organismes de certification (GFSI, BRC, etc.) demandent des références qui n'existent pas sur ce secteur.

Piste de solution :

- Inclure dans la documentation publiée par le MAPAQ les boissons alcooliques et boissons alcoolisées selon les pourcentages d'alcool et le PH.

4. Distribution et mise en marché de produits : un monopole, deux réseaux

Le vin embouteillé au Québec est commercialisé dans le réseau de la Société des alcools du Québec et chez les distributeurs autorisés. Ces réseaux de distribution apportent une dynamique unique où les consommateurs identifient leur lieu d'achat en fonction du type de vins qu'ils désirent. Trainant encore une vieille perception de produit de moindre qualité, il est difficile d'outiller et de sensibiliser le consommateur dans son processus d'achat sans marketing efficace.

Piste de solution :

- Déployer une campagne de valorisation des vins embouteillés au Québec, pour les deux réseaux de distribution, en démystifiant les produits et leur provenance et en accompagnant la clientèle dans leur choix.

Contrairement aux vins artisanaux, les embouteilleurs ne sont pas en mesure de livrer directement aux détaillants en alimentation. Cette obligation apporte son lot de difficultés et met en lumière la fragilité du réseau de distribution, notamment lorsque survient une grève.⁴

Piste de solution :

- Permettre la livraison en direct lorsqu'une situation exceptionnelle rend inactif le réseau de distribution SAQ.

⁴ <https://www.lapresse.ca/affaires/2021-11-22/greve-dans-les-entrepots-de-la-saq/des-impacts-significatifs-sur-la-chaine-d-approvisionnement.php>

5. Rentabilité, situation financière et investissement : même pied d'égalité

Comme tout produit vendu par la SAQ, une majoration importante est appliquée sur l'ensemble des vins embouteillés au Québec. Lorsque les produits sont commercialisés dans le réseau épicerie et dépanneurs (alimentation), ils subissent une seconde majoration par le détaillant entraînant un coût tablette plus important que si le même produit était disponible sur les tablettes de la SAQ. Il est aussi important de souligner qu'en plus de la double majoration, la structure de coût des vins commercialisés en SAQ est inéquitable comparativement au réseau alimentation qui se voit plus chère de 1,40\$.

- Limiter la double majoration applicable sur les produits disponibles dans le réseau alimentation.
- Diminuer de l'équivalent de 1,40\$ la structure de coût des vins vendus en alimentation de manière à rétablir un équilibre commercial sain entre les réseaux de distribution de la SAQ.

De nombreux appuis et supports, notamment financiers, sont disponibles pour les producteurs artisanaux, mais rien d'aussi concret pour les « industriels », pourtant soumis aux mêmes difficultés d'approvisionnement, de main-d'œuvre, de distribution, etc.

Piste de solution :

- Adapter les différents programmes de soutien pour le secteur des vins embouteillés au Québec.

Les embouteilleurs ont investi massivement dans leur usine et dans leurs équipements. Plusieurs règlements en vigueur ne permettent cependant pas de rentabiliser au maximum ces installations en combinant, par exemple, leur savoir-faire avec les besoins du marché. L'impossibilité de faire de l'embouteillage à forfait pour le compte de vignerons ou distillateurs artisanaux impose parfois une sous-utilisation de l'équipement disponible.

Piste de solution :

- Permettre une collaboration ouverte entre les détenteurs de permis artisanal et industriel afin de capitaliser sur le savoir-faire de chaque intervenant impliqué.

Conclusion

Les embouteilleurs de vins du Québec se réjouissent de l'initiative mise en place par le gouvernement et souhaitent ardemment prendre part aux différents travaux et réflexions entourant la création d'une filière des boissons alcooliques au Québec. Évidemment, les multiples joueurs concernés ont possiblement plusieurs intérêts divergents et c'est pourquoi le mode consultatif, plutôt que décisionnel est à envisager.

De la poursuite et de l'intensification des divers chantiers réglementaires en cours, jusqu'aux initiatives de commercialisation en passant par la refonte de la loi sur la Société des alcools du Québec (SAQ), plusieurs programmes et projets sont en marche et nécessitent une cohésion et une complémentarité avec l'actuel mandat afin de pouvoir arriver à des résultats concrets.

Dans une ère où l'achat local, l'écoresponsabilité et le développement durable sont sur toutes les lèvres, il est primordial de sensibiliser les détaillants, les consommateurs et les autres parties impliquées à la réalité et aux valeurs ajoutées des boissons fabriquées et embouteillées au Québec. Une filière regroupant l'ensemble des acteurs impliqués dans l'écosystème des boissons alcooliques du Québec est prometteuse.