

**BILAN DES RÉCOLTES – Édition 2017**

<b>PRODUCTION</b>		<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Sources et notes</b>
Nombre de membres	n	64	68	66	66	71	71	1
Principalement producteur de vin	%	94%	91%	92%	91%	86%	87%	1
Principalement producteur de raisin	%	6%	9%	8%	9%	14%	13%	1
Superficie en culture	ha	327	340	368	379	419	471	1
Augmentation sur l'année précédente	%		4,0%	8,2%	3,0%	10,4%	12,6%	1
Superficie en production	ha	273	302	319	318	345	379	1
Proportion des superficies en production	%	83,5%	88,7%	86,8%	83,9%	82,5%	80,4%	1
Raisins transformés	t	1 264	1 140	1 457	1 695	1 900	2 567	1
Raisin produit (viticulteurs et vigneron)	t			1 440	1 579	1 816	2 463	1
Raisin produit (viticulteurs et vigneron)	%			98,8%	93,2%	95,6%	95,9%	1 et 18
Raisins vendus	t	133	127	157	175	213	286	1
Raisins vendus	%	10,5%	11,1%	10,9%	11,1%	11,8%	11,6%	1 et 19
Raisins achetés	t			175	292	302	392	1
Raisins achetés	%			12,0%	17,2%	15,9%	15,3%	1 et 20
Vin produit	hl	8 266	7 227	9 857	11 333	12 906	17 231	1
Vin produit	bts	1 102 086	963 543	1 314 237	1 511 015	1 720 812	2 297 476	1
Augmentation sur l'année précédente	%		-12,6%	36,4%	15,0%	13,9%	33,5%	1
Vin rouge	%					34,3%	35,1%	1 et 15
Vin blanc	%					40,1%	39,8%	1 et 15
Vin rosé	%					16,2%	16,2%	1 et 15
Bulles	%					6,1%	6,0%	1 et 15
Vin de glace	%					0,7%	0,6%	1 et 15
Autres vins	%					2,7%	2,3%	1 et 15

<b>INDICATEURS DE PERFORMANCE</b>		<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Sources et notes</b>
Salaires versés par hectare en culture	\$/ha		15 071	17 900	18 449	16 217	16 159	1
Rendement	t/ha			4,51	4,96	5,26	6,50	1
Rendement apparent	t/ha	5,12	4,20					1 et 13
Augmentation des rend. sur l'année précédente	%		-18,0%	7,3%	10,1%	6,0%	23,6%	1

<b>CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES DU GROUPE DE TÊTE (celles dont le rang centile du rendement ≥ 75)</b>		<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Sources et notes</b>
Superficie en culture	ha/entr.			7,2	7,5	7,3	8,6	1
Rendement	t/ha			7,57	8,27	8,48	10,50	1
Rendement apparent	t/ha							1 et 13

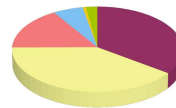
<b>CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES DU DERNIER GROUPE (celles dont le rang centile du rendement &lt; 25)</b>		<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Sources et notes</b>
Superficie en culture	ha/entr.			3,2	3,9	4,1	4,1	1
Rendement	t/ha			1,37	1,66	2,01	2,69	1

<b>LEADERS POUR CHAQUE INDICATEURS (dont le rang centile ≥ 75 de chaque indicateur)</b>		<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Sources et notes</b>
Vin produit	hl/entr.		325	470	536	554	729	1
Superficie en culture	ha/entr.		12,3	13,5	13,9	14,9	17,3	1

<b>INTENTIONS DE PLANTATION</b>		<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Sources et notes</b>
Pour l'année prochaine (2018)	ha						28	1
Augmentation annuelle	%						5,9%	1
Pour l'année suivante (2019)	ha						94	1
Augmentation annuelle	%						18,8%	1



## IMPACT ÉCONOMIQUE

REVENUS		2012	2013	2014	2015	2016	2017	Sources et notes
Vente de vin	M\$	13,1	11,5	15,6	16,7	18,6	24,8	3
Restaurateurs (majoration)	M\$	2,6	2,2	3,1	3,3	3,6	4,9	4
SAQ (majoration)	M\$	2,2	2,2	3,3	4,0	4,5	4,5	2 et 11
Vente de raisins (viticulteurs)	M\$	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6	8
Tourisme	M\$	16,7	14,6	19,9	21,2	23,6	31,6	6
Fournisseurs œnologiques	M\$	0,8	0,7	0,9	1,0	1,1	1,5	6
Fournisseurs viticoles	M\$	3,7	3,2	4,4	4,7	5,2	7,0	6
Développement de vignobles	M\$	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6
Transport	M\$	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	6
Recherche et enseignement	M\$	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	5
Revenus de taxes fédérales	M\$	4,5	3,9	5,3	5,7	6,3	8,5	6
Revenus de taxes provinciales	M\$	7,0	6,1	8,3	8,9	9,9	13,2	6
Revenus indirects (IMPLAN)	M\$	20,6	18,0	24,6	26,1	29,2	39,0	6
Revenus induits (IMPLAN)	M\$	14,4	12,6	17,2	18,3	20,5	27,3	6
Revenus totaux	M\$	86,4	75,9	103,6	110,8	123,6	163,4	

SALAIRES		2012	2013	2014	2015	2016	2017	Sources et notes
Masse salariale vigneron et viticulteurs	M\$	5,5	5,5	7,1	7,0	6,7	7,5	1 et 9
SAQ	M\$	0,7	0,7	1,0	1,3	1,4	1,4	2 et 10
Restaurants	M\$	0,8	0,7	1,0	1,0	1,1	1,5	4
Tourisme	M\$	5,3	4,6	6,3	6,7	7,5	10,0	6
Fournisseurs œnologiques	M\$	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	6
Fournisseurs viticoles	M\$	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	6
Transport	M\$	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6
Recherche et enseignement	M\$	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	5
Salaires indirects (IMPLAN)	M\$	5,2	4,6	6,2	6,6	7,4	9,9	6
Salaires induits (IMPLAN)	M\$	4,4	3,9	5,3	5,6	6,3	8,4	6
Total salaires	M\$	22,6	20,6	27,6	28,9	31,0	39,5	

<b>Impact économique total</b>	<b>M\$</b>	<b>109,0</b>	<b>96,6</b>	<b>131,2</b>	<b>139,7</b>	<b>154,7</b>	<b>202,8</b>	
--------------------------------	------------	--------------	-------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--

EMPLOI		2012	2013	2014	2015	2016	2017	Sources et notes
Aux vignobles	n	205	205	291	265	277	303	1 et 9
SAQ	n	11	11	16	19	21	21	2, 10 et 11
Restaurants	n	41	36	49	52	59	78	6 et 9
Tourisme	n	204	178	243	259	289	386	6 et 9
Fournisseurs œnologiques	n	3	3	4	4	5	6	6 et 9
Fournisseurs viticoles	n	3	2	3	3	4	5	6 et 9
Transport	n	0	0	0	0	0	0	6 et 9
Recherche et enseignement	n	12	12	12	12	12	12	6 et 9
Indirects	n	91	79	108	115	128	171	6 et 9
Induits	n	83	73	99	106	118	158	6 et 9
Emplois totaux	n	653	600	826	836	912	1 140	

INDICATEURS		2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ratio d'emploi par hectare	emplois/ha	2,0	1,8	2,2	2,2	2,2	2,4
Impact économique par bouteille	\$/bouteille	98,92	100,21	99,84	92,47	89,87	88,28

Sources et notes :

1. Enquête annuelle sur la production auprès des membres du Conseil des vins du Québec.
2. Correspondances SAQ (données non publiées), ventes de 4.4, 4.5, 6.6, 9,0 et 10,0 M\$ pour 2012 à 2016 respectivement.
3. Estimé à 11,90 \$/bouteille (valeur 2015, tel que dans source 14) multiplié par le volume de source 1.
4. Estimé selon la méthode de source 5.
5. Frank, Rimerman 2017. The economic impact of the wine and grape industry in Canada 2015.
6. Estimé selon la méthode de source 5 avec les données de source 1.
7. Estimé selon la méthode de source 5 avec les données de source 2.
8. Quantité de source 1 multiplié par valeur estimée 2,20 \$/kg (transport non inclus)
9. Données de source 1, sauf pour 2012 manquante et estimée égale à 2013.
10. Salaires versés par \$ de vin vendu tiré du Rapport annuel SAQ 2014.
11. Majoration tirée du Rapport annuel SAQ 2014, 45,3% du prix de détail.
12. Salaire moyen tiré du Rapport annuel SAQ 2014.
13. L'outil statistique de 2012 et 2013 (le questionnaire) ne comportait que la quantité de raisin transformée mais pas la quantité produite, d'où le « rendement apparent ».
14. Tous les montants sont exprimés en dollars 2015, même ceux de 2016.
15. Les proportions sont relatives au volume de vin produit.
16. Les indicateurs regroupés sous *Groupe de tête* sont constitués de la moyenne du groupe des 25% d'entreprises qui ont eu les meilleurs rendements à l'hectare.
17. Les indicateurs regroupés sous *Leaders pour cet indicateur* sont constitués de la moyenne des 25% d'entreprises qui ont la meilleure performance de l'indicateur, considéré distinctement pour chaque indicateur.
18. Proportion des raisins produits par les vigneron et viticulteurs membres, sur la quantité totale transformée par l'ensemble des répondants (taux d'autosuffisance de l'industrie).
19. Proportion des raisins vendus (par des viticulteurs et vigneron) sur la quantité totale produite (commerce interne).
20. Proportion des raisins achetés (approvisionnement) par les transformateurs, sur la quantité totale transformée (autosuffisance individuelle). Une proportion élevée (>60%) dénote une industrie qui a mûri vers une production d'échelle, tel qu'en Ontario. Un faible taux peut également signifier une faible adhésion des viticulteurs auprès de l'Association.
21. Les indicateurs regroupés sous *Dernier groupe* sont constitués de la moyenne du groupe des 25% d'entreprises qui ont eu les moins bons rendements à l'hectare.

Auteur : Fabien Gagné, T.P.

Date de publication : 26 mars 2018



Cette analyse a été préparée avec l'appui financier du Réseau Agriconseils.