



Les objectifs du tax-shift ne sont pas conciliables avec des accises supplémentaires sur les vins et spiritueux.

Bruxelles, le 9 juillet 2015

- **Vinum Et Spiritus** regroupe une centaine de producteurs et de négociants en vins et spiritueux sous une seule coupole et représente jusqu'à 90 % des volumes négociés en Belgique.
- Par notre message, nous souhaitons réagir à de précédentes **déclarations du ministre des Finances** quant à la possibilité d'une nouvelle augmentation des accises sur les boissons alcoolisées afin de financer l'opération de tax-shift du gouvernement.
- Vinum Et Spiritus demande au gouvernement de retenir **d'autres formes de financement** pour son projet de tax-shift, comme l'harmonisation des taux de TVA ou la suppression des différences d'accises entre la bière, le vin et les spiritueux.
- **Les accises sur les vins et spiritueux ont déjà été augmentées à plusieurs reprises ces dernières années.**
- Une **nouvelle augmentation des accises** sur les vins et spiritueux **ne contribue pas à un accroissement de la compétitivité de nos entreprises**, au contraire.
- La **rentabilité sur notre marché national est mise sous pression** par la baisse de la consommation, le malaise dans le secteur de la distribution, les achats frontaliers et les mesures structurelles prises à l'étranger.
- **Pendant le premier trimestre de 2015 les ventes ont à nouveau fortement baissées.** En moyenne la vente du vin et des spiritueux a baissée de 7,35% par rapport à la même période en 2012, dont en moyenne 2,67% par rapport au premier trimestre de 2014.
- **Notre contribution socioéconomique est par conséquent remise en question** : une valeur ajoutée de 2,6 milliards €, des rentrées fiscales de 1.449 millions € et 35.000 emplois.

I. Le tax-shift vise une meilleure compétitivité des entreprises, mais une nouvelle augmentation des accises sur les vins et spiritueux produit l'effet inverse. D'autres formes de financement s'imposent !

L'opération de tax-shift a pour objectif d'accroître la compétitivité des entreprises belges. Les objectifs généraux de cette opération semblent assez clairs, mais la plus grande incertitude continue visiblement de planer en ce qui concerne les méthodes pour atteindre ces objectifs. Les médias (De Tijd, 17 juin 2015) ont récemment cité le ministre des Finances, selon qui ce financement peut en partie être réalisé via l'éco-fiscalité et la fiscalité en matière de santé, et plus particulièrement via de nouvelles augmentations des accises sur les boissons alcoolisées.

En 2013 déjà, les vins et spiritueux ont subi une double augmentation des accises, pour un total de 21 %. L'accord de gouvernement fédéral du 9 octobre 2014 prévoyait déjà dans le volet « Éco-fiscalité » une mesure d'indexation annuelle des taux d'accises pour les vins et spiritueux.

L'OMS confirme au contraire que le Belge boit moins d'alcool que la moyenne européenne et que la consommation d'alcool diminue en Belgique. D'un point de vue sanitaire, il n'y a donc aucune nécessité de placer systématiquement dans le viseur fiscal la consommation d'alcool dans notre pays.

Si le gouvernement veut financer le tax-shift en taxant la consommation, nous estimons qu'il existe des pistes plus prioritaires. En premier lieu, les exceptions aux règles déjà applicables peuvent être supprimées. Une **harmonisation de tous les taux de TVA** offre de nombreuses possibilités à cet égard.

Si les pouvoirs publics souhaitent malgré tout financer partiellement l'opération de tax-shift en augmentant les accises sur les boissons alcoolisées, nous pensons que **les différences entre les taux d'accises sur la bière, le vin et les spiritueux doivent d'abord être supprimées** avant d'augmenter les accises sur les vins et spiritueux. Il est urgent que nos produits soient traités sur un plus grand pied d'égalité en termes d'accises, étant donné que le volume d'alcool dans une unité de consommation standard de bière, de vin ou de spiritueux est identique.

Notre secteur aspire à **une politique d'accises stable et à une application de règles du jeu équitables**. En ce qui nous concerne, il ne peut donc absolument pas être question d'une augmentation progressive des accises sur l'alcool en fonction du volume d'alcool.

II. Inconnu est mal aimé. Notre secteur apporte bel et bien une contribution socioéconomique en Belgique. En quoi consiste cette contribution ?

Deloitte a calculé que la production et la vente de nos produits de vins et spiritueux en 2012 a créé **une valeur ajoutée totale de 2,6 milliards €**, soit 0,7 % du PIB total de cette année-là. Grâce à la production et à la vente de nos produits, les pouvoirs publics ont perçu **1.449 millions € en accises, TVA et contributions sociales** et +/- **35.000 emplois** ont été (directement et indirectement) créés. **Nos entrepreneurs ont continué à investir** en dépit des évolutions négatives du marché de ces dernières années. Ainsi, la superficie totale des vignobles belges (212 ha) a augmenté de 14 ha en 2014, et nous avons noté chez de nombreux producteurs locaux de whisky et de gin une extension

importante de leur capacité de production, de maturation et de stockage. L'augmentation de la production locale depuis 2012 se traduit par le maintien du niveau de l'emploi direct et par une augmentation de nos exportations de 13%, ce qui s'explique notamment par notre savoir-faire et par les récents investissements réalisés dans la capacité d'embouteillage. Nombre de nos entreprises important en effet du vin et des spiritueux en vrac pour ensuite - après transformation ou non - les embouteiller et les exporter en Europe et au-delà.

III. La réalisation de la contribution socioéconomique suppose une rentabilité suffisante sur le marché national. Cette rentabilité est déjà mise sous pression par la baisse des ventes, le malaise dans le secteur de la distribution, les achats frontaliers et les mesures structurelles prises à l'étranger

1. Les ventes de vins et spiritueux en Belgique continuent de baisser

L'augmentation des recettes d'accises provenant des ventes de vins et spiritueux donne une image erronée de l'évolution des ventes de nos produits. Cette augmentation est en effet exclusivement la conséquence des augmentations successives des taux d'accises.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution des recettes d'accises pendant le premier trimestre de 2012, 2013, 2014 et 2015 et dans l'hypothèse de taux d'accises non-changés depuis 2012. Ces évolutions illustrent donc l'évolution des ventes réelles.

Evolution Recettes Accises en Mio € pour Q1 2012-2015 en cas de taux stable depuis 2012						
	Q1 2012	Q1 2013	Q1 2014	Q1 2015	Evolution Q1 2012/2015	Evolution Q1 2014/2015
Vin	36.13	34.96	35.25	34.88	-3.46%	-1.05%
Vin Mousseux	19.52	20.39	20.87	20.26	3.79%	-2.92%
Produits intermédiaires	8.01	7.12	6.74	6.51	-18.73%	-3.41%
Spiritueux	78.56	72.76	72.3	69.93	-10.99%	-3.28%
Moyenne					-7.35%	-2.67%

Les ventes pendant le premier trimestre de 2015 ont à nouveau fortement diminué.

2. Le secteur de la distribution se trouve en état de malaise.

Selon Comeos, la fédération du secteur de la distribution, 2014 a été la pire année jamais enregistrée pour le commerce en raison de la baisse du chiffre d'affaires et des profondes restructurations. En raison de la concurrence, les prix dans les magasins ont aussi baissé et les marges se sont réduites, et donc la rentabilité également. Il n'est donc pas étonnant que Comeos a appelé le gouvernement à éviter des mesures ayant un impact négatif sur la consommation. Vu que 75 % à 80 % du chiffre d'affaires des vins et spiritueux est réalisé via le secteur de la distribution, les conclusions de Comeos valent également pour le secteur des vins et spiritueux.

3. Taux d'accises élevés : les limites sont franchies

La part des accises dans nos produits prend des dimensions exagérées, si bien que la rentabilité de nos entreprises et leur capacité d'investissement sont encore mises davantage sous pression. La

Belgique fait partie du top 6 des pays européens en ce qui concerne les taux d'accises sur les vins mousseux et les spiritueux. Suite aux augmentations incessantes des accises dans notre pays (deux fois en 2013 et via la loi-programme en 2014), la différence de prix ne cesse d'augmenter entre les vins et les spiritueux vendus en Belgique, d'une part, et les mêmes types de produits vendus dans nos pays limitrophes, d'autre part.

Tableau de comparaison des taux d'accises depuis 2015		Belgique		Luxembourg		France		Allemagne	
Type de boisson alcoolisée	Accise (€/HL)	TVA %	Accise (€/HL)	TVA %	Accise (€/HL)	TVA %	Accise (€/HL)	TVA %	
Fermentée (vin)	57	21	0	17	3.7	20	0	19	
Fermentée (mousseux)	195	21	0	17	9.2	20	136	19	
Produit intermédiaire (vin)	120	21	66.9	17	187	20	153	19	
Produit intermédiaire (mousseux)	195	21	66.9	17	187	20	136	19	
Spiritueux	2124	21	1041	17	1730	20	1303	19	

Les pouvoirs publics se compliquent fortement la vie, ainsi que celles de nos négociants. Avec leur politique d'accises élevées sur les vins et spiritueux, les pouvoirs publics incitent nos clients à faire leurs achats à l'étranger. Cela entraîne une baisse des recettes pour nos négociants et une baisse des recettes publiques provenant des accises et de la TVA, étant donné qu'elles sont payées à l'étranger. Pour maintenir le niveau de leurs recettes, les pouvoirs publics augmentent systématiquement les taux d'accises et créent un cercle vicieux dont notre secteur, ainsi que les pouvoirs publics à long terme, sont finalement les dupes.

4. Notre activité d'embouteillage, qui rencontre un franc succès, est menacée par des initiatives des pouvoirs publics étrangers.

La rentabilité étant sous pression, nos entreprises se voient obligées à différencier leur activité. Grâce à leur savoir-faire et à leurs investissements dans des lignes d'embouteillage flambant neuves, nos entreprises belges parviennent à décrocher des contrats avec des producteurs étrangers pour l'embouteillage et l'exportation de boissons alcoolisées comme le 'Scotch Whisky' par exemple. Le contrôle du respect des conditions techniques concernant l'appellation d'origine est exécuté en Belgique par les services du SPF Économie. Depuis 2015, le HMCR, le service britannique des Douanes et Accises, a imposé unilatéralement un nouveau système de contrôle. Ce système implique que nos entreprises belges – sous la menace de ne plus recevoir de livraisons en vrac - doivent verser des contributions financières considérables et qu'elles doivent divulguer des informations commerciales importantes à propos de leurs clients lors de l'enregistrement de leur entreprise dans la base de données du HMRC. Entre autres ces pratiques ont eu pour conséquence qu'un important embouteilleur de Trazegnies a dû fermer ses portes en début d'année. Une perte de seize emplois. Des communications récentes nous ont appris que cette pratique risque d'être étendue à tous les produits britanniques d'appellation d'origine protégée.

Vinum Et Spiritus a interpellé plusieurs politiciens belges et leurs collaborateurs à ce propos et a introduit une plainte auprès de la Commission européenne contre ces pratiques perturbants le marché.