

BILAN DES RÉCOLTES – Édition 2018

PRODUCTION		2014	2015	2016	2017 ^a	2018	Sources et notes
Nombre de membres	n	66	66	71	65	62	1
Principalement producteur de vin	%	92%	91%	86%	86%	89%	1
Principalement producteur de raisin	%	8%	9%	14%	14%	11%	1
Superficie en culture	ha	368	379	419	407	399	1
Augmentation sur l'année précédente	%	8,2%	3,0%	10,4%	-2,8%	-1,9%	1
Superficie en production	ha	319	318	345	324	340	1
Proportion des superficies en production	%	86,8%	83,9%	82,5%	79,7%	85,3%	1
Raisins transformés	t	1 457	1 695	1 900	2 324	1 817	1
Raisin produit (viticulteurs et vigneron)	t	1 440	1 579	1 816	2 217	1 779	1
Raisin produit (viticulteurs et vigneron)	%	98,8%	93,2%	95,6%	95,4%	97,9%	1 et 18
Raisins vendus	t	157	175	213	267	179	1
Raisins vendus	%	10,9%	11,1%	11,8%	12,1%	10,1%	1 et 19
Raisins achetés	t	175	292	302	377	222	1
Raisins achetés	%	12,0%	17,2%	15,9%	16,2%	12,2%	1 et 20
Vin produit	hl	9 857	11 333	12 906	15 538	12 410	1
Vin produit	bts	1 314 237	1 511 015	1 720 812	2 071 712	1 654 725	1
Augmentation sur l'année précédente	%	36,4%	15,0%	13,9%	20,4%	-20,1%	1
Vin rouge	%			34,3%	34,6%	27,7%	1 et 15
Vin blanc	%			40,1%	42,2%	45,0%	1 et 15
Vin rosé	%			16,2%	13,8%	17,0%	1 et 15
Bulles	%			6,1%	6,6%	7,4%	1 et 15
Vin de glace	%			0,7%	0,7%	0,9%	1 et 15
Autres vins	%			2,7%	2,2%	2,0%	1 et 15
INDICATEURS DE PERFORMANCE							
Salaires versés par hectare en culture	\$/ha	17 900	18 449	16 217	17 512	18 008	1
Rendement	t/ha	4,51	4,96	5,26	6,84	5,23	1
Rendement apparent	t/ha						1 et 13
Augmentation des rend. sur l'année précédente	%	7,3%	10,1%	6,0%	30,0%	-23,5%	1
CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES DU GROUPE DE TÊTE (celles dont le rang centile du rendement ≥ 75)							16
Superficie en culture	ha/entr.	7,2	7,5	7,3	9,3	11,1	1
Rendement	t/ha	7,57	8,27	8,48	10,44	7,79	1
Rendement apparent	t/ha						1 et 13
CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES DU DERNIER GROUPE (celles dont le rang centile du rendement < 25)							21
Superficie en culture	ha/entr.	3,2	3,9	4,1	3,9	2,7	1
Rendement	t/ha	1,37	1,66	2,01	3,03	1,69	1
LEADERS POUR CHAQUE INDICATEURS (dont le rang centile ≥ 75 de chaque indicateur)							17
Vin produit	hl/entr.	470	536	554	739	613	1
Superficie en culture	ha/entr.	13,5	13,9	14,9	16,4	16,5	1
INTENTIONS DE PLANTATION							
Pour l'année prochaine (2018)	ha				18	26	1
Augmentation annuelle	%				4,4%	6,5%	1
Pour l'année suivante (2019)	ha				83	47	1
Augmentation annuelle	%				19,5%	11,0%	1



^a = Données révisées

IMPACT ÉCONOMIQUE

REVENUS		2014	2015	2016	2017	2018	Sources et notes
Vente de vin	M\$	15,6	16,7	18,6	22,4	17,9	3
Restaurateurs (majoration)	M\$	3,1	3,3	3,6	4,4	3,5	4
SAQ (majoration)	M\$	3,3	4,0	4,5	4,5	4,5	2 et 11
Vente de raisins (viticulteurs)	M\$	0,4	0,4	0,5	0,6	0,4	8
Tourisme	M\$	19,9	21,2	23,6	28,5	22,7	6
Fournisseurs œnologiques	M\$	0,9	1,0	1,1	1,4	1,1	6
Fournisseurs viticoles	M\$	4,4	4,7	5,2	6,3	5,0	6
Développement de vignobles	M\$	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6
Transport	M\$	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	6
Recherche et enseignement	M\$	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	5
Revenus de taxes fédérales	M\$	5,3	5,7	6,3	7,6	6,1	6
Revenus de taxes provinciales	M\$	8,3	8,9	9,9	11,9	9,5	6
Revenus indirects (IMPLAN)	M\$	24,6	26,1	29,2	35,1	28,1	6
Revenus induits (IMPLAN)	M\$	17,2	18,3	20,5	24,6	19,7	6
Revenus totaux	M\$	103,6	110,8	123,6	147,8	119,0	

SALAIRES		2014	2015	2016	2017	2018	Sources et notes
Masse salariale vigneron et viticulteurs	M\$	7,1	7,0	6,7	7,0	7,0	1 et 9
SAQ	M\$	1,0	1,3	1,4	1,4	1,4	2 et 10
Restaurants	M\$	1,0	1,0	1,1	1,4	1,1	4
Tourisme	M\$	6,3	6,7	7,5	9,0	7,2	6
Fournisseurs œnologiques	M\$	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	6
Fournisseurs viticoles	M\$	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	6
Transport	M\$	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6
Recherche et enseignement	M\$	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	5
Salaires indirects (IMPLAN)	M\$	6,2	6,6	7,4	8,9	7,1	6
Salaires induits (IMPLAN)	M\$	5,3	5,6	6,3	7,5	6,0	6
Total salaires	M\$	27,6	28,9	31,0	36,0	30,6	

Impact économique total M\$ **131,2** **139,7** **154,7** **183,8** **149,6**

EMPLOI		2014	2015	2016	2017	2018	Sources et notes
Aux vignobles	n	291	265	277	281	295	1 et 9
SAQ	n	16	19	21	21	21	2, 10 et 11
Restaurants	n	49	52	59	70	56	6 et 9
Tourisme	n	243	259	289	348	278	6 et 9
Fournisseurs œnologiques	n	4	4	5	6	5	6 et 9
Fournisseurs viticoles	n	3	3	4	5	4	6 et 9
Transport	n	0	0	0	0	0	6 et 9
Recherche et enseignement	n	12	12	12	12	12	6 et 9
Indirects	n	108	115	128	155	124	6 et 9
Induits	n	99	106	118	142	114	6 et 9
Emplois totaux	n	826	836	912	1 039	907	

INDICATEURS		2014	2015	2016	2017	2018
Ratio d'emploi par hectare	emplois/ha	2,2	2,2	2,2	2,6	2,3
Impact économique par bouteille	\$/bouteille	99,84	92,47	89,87	88,73	90,38

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.

Pour citer ce document :

GAGNÉ, Fabien (2019); Bilan des récoltes - Édition 2018; Conseil des vins du Québec, 3 p.