

# **Boutiques hors taxes à l'arrivée**

---

**Présentation au ministère des Finances**

**Mai 2009**



CANADIAN AIRPORTS COUNCIL  
CONSEIL DES AÉROPORTS DU CANADA

## Table des matières

Introduction .....	3
Les ventes de produits hors taxes dans les aéroports.....	5
Expériences à l'étranger.....	5
Les boutiques hors taxes à l'arrivée et la sécurité.....	6
Concurrence intérieure.....	7
Impact économique positif.....	8
Avantages accessoires.....	8
Conclusion : La vente de produits hors taxes à l'arrivée bénéficierait au Canada .....	9

## **Introduction**

Les aéroports du Canada apprécient cette occasion de présenter ses commentaires au ministère des Finances dans le cadre de ses consultations sur l'introduction proposée de boutiques hors taxes à l'arrivée dans les aéroports canadiens. Les aéroports du Canada avancent que les boutiques hors taxes à l'arrivée ramèneraient au Canada des ventes de produits hors taxes qui sont présentement vendus dans des aéroports étrangers, augmenteraient les revenus des exploitants de ces boutiques ainsi que ceux des aéroports, créeraient des emplois au Canada, et augmenteraient les recettes fiscales du gouvernement fédéral.

Les boutiques hors taxes au Canada jouent un rôle important dans la capacité des aéroports canadiens à générer des revenus. Plus particulièrement, cette industrie de 174 millions de dollars représente une tranche particulièrement importante des revenus des aéroports, c'est-à-dire les revenus qui ne sont pas liés à l'aviation. Ces revenus permettent entre autres de combler une part des revenus que les aéroports devraient autrement obtenir des transporteurs sous forme de droits d'atterrissage et d'autres frais. Ces frais « aéronautiques » sont, en bout de ligne, payés par les voyageurs dans le coût des billets, ce qui signifie que la capacité d'un aéroport de maximiser ses revenus « non-aéronautiques » peut contribuer à réduire les coûts des voyages par avion à partir ou vers une collectivité.

Les boutiques hors taxes font toutefois face à certains défis, dont les restrictions sur les liquides, les gels et les aérosols (LGA), et une concurrence accrue des boutiques hors taxes d'autres pays.

Les ventes de produits hors taxes sont dominées par deux catégories de produits liquides, soit les parfums et les alcools. L'introduction, en août 2007, de restrictions sur le transport de LGA dans les avions commerciaux partout dans le monde a particulièrement touché les boutiques hors taxes. Bien que certaines restrictions aient été desserrées, il demeure une certaine confusion à savoir quels produits hors taxes peuvent être transportés à bord d'avions, et dans quelles circonstances. Les voyageurs internationaux qui transitent par des aéroports en route vers leur destination finale risquent de se faire confisquer leurs achats.

Par ailleurs, d'autres pays sont intéressés à maximiser leurs revenus non-aéronautiques par la vente de produits hors taxes. Certains pays, particulièrement dans les marchés où le gouvernement est encore propriétaire-exploitant des aéroports, ont un intérêt financier à maximiser la capacité de leurs aéroports de vendre des produits hors taxes. C'est ainsi qu'un nombre croissant de pays, dont l'Australie, le Brésil, Hong Kong, la Nouvelle-Zélande et le Mexique, offrent aujourd'hui des produits hors taxes à l'arrivée. Ces pays représentent une concurrence féroce aux exploitants de boutiques hors taxes canadiens.

Les aéroports du Canada voient les boutiques hors taxes à l'arrivée comme une occasion unique de faire face à la concurrence, sans risque à la sécurité des aéroports et des transporteurs. En plus d'égaliser le terrain au plan de la concurrence, la vente de produits hors taxes à l'arrivée au Canada permettrait de résoudre plusieurs problèmes de sécurité associés aux LGA et qui affectent une part considérable des ventes des exploitants de boutiques hors taxes.

La vente de produits hors taxes à l'arrivée aiderait les exploitants de boutiques hors taxes à concurrencer plus efficacement avec les boutiques d'autres pays. Plusieurs voyageurs qui viennent au Canada achètent des produits hors taxes à l'étranger. Dans un contexte de limites de plus en plus restrictives sur les bagages de cabine et où les voyageurs n'aiment pas transporter des articles supplémentaires tout au long d'un voyage, les aéroports du Canada avancent que les voyageurs préféreraient acheter leurs articles hors taxes à l'arrivée au Canada. Selon cette même logique, la vente de produits hors taxes à l'arrivée au Canada augmenterait considérablement les revenus de nos boutiques hors taxes, en plus de créer des emplois et d'augmenter les recettes fiscales du gouvernement.

En termes plus précis, et qui sont davantage détaillés plus loin dans cette présentation, les aéroports du Canada prévoient que l'introduction de boutiques hors taxes à l'arrivée :

- rapatrierait de 60 à 70 millions de dollars annuellement de ventes de produits hors taxes que les voyageurs achètent présentement à l'étranger;
- créerait immédiatement 400 nouveaux emplois, pour une masse salariale annuelle de près de 13 millions de dollars;
- générerait de 3 à 7 millions de dollars supplémentaires de taxes fédérales directes\* ;
- positionnerait le Canada au premier plan des G8 dans ce domaine, et lui permettrait de concurrencer avec 54 autres nations commerçantes dont l'Australie, le Brésil, Hong Kong, Israël, le Mexique et la Nouvelle-Zélande.

---

\* Les revenus projetés par la vente de produits hors taxes à l'arrivée rapporteraient quelque 4 millions de dollars additionnels de loyer que les aéroports versent au gouvernement fédéral. Le CAC appuie l'élimination du loyer aéroportuaire.

---

## Les ventes de produits hors taxes dans les aéroports

Au Canada, la vente de produits hors taxes est une industrie de 174 millions de dollars qui contribue directement environ 15 millions de dollars au gouvernement du Canada. Cependant, dans le contexte qui a suivi les attentats du 11 septembre 2001, les revenus des exploitants de boutiques hors taxes ont baissé de 23 % entre 2002 et 2005.<sup>1</sup> En plus de la concurrence accrue des boutiques hors taxes à l'arrivée dans un nombre croissant d'autres pays, les boutiques hors taxes canadiennes ont également été frappées par les restrictions sur les gels, les liquides et les aérosols imposées en 2006.

À l'heure actuelle, au moins 54 pays ont déjà introduit la vente de produits hors taxes à l'arrivée, et plusieurs autres pays étudient cette possibilité. Les voyageurs en partance du Canada vers ces pays ne peuvent acheter des produits hors taxes qu'à leur départ du Canada. Au pays de destination, ces voyageurs peuvent acheter des produits hors taxes à l'arrivée ou au départ (ainsi que dans des aéroports ou des avions en cours de route). L'accès à ces clients par les exploitants de boutiques hors taxes au Canada est disproportionnellement limité et le terrain concurrentiel est très inégal.

### PAYS AYANT DES BOUTIQUES HORS TAXES À L'ARRIVÉE AUJOURD'HUI<sup>2</sup>

Afrique du Sud	Grèce	Pays-Bas
Argentina	Hong Kong S.A.R.	Pérou
Australie	Islande	République dominicaine
Bahrain	Inde	Qatar
Bahamas	Indonésie	Singapour
Barbade	Israël	Sri Lanka
Brésil	Italie	St-Martin
Chili	Jamaïque	Taiwan
Costa Rica	Jordanie	Thaïlande
Chypre	Liban	Trinidad et Tobago
Danemark	Malaisie	Turquie
Égypte	Maurice	Uganda
Émirats Arabes Unis	Mexique	Uruguay
Éthiopie	Maroc	Vanuatu
Fiji	Nouvelle-Zélande	Venezuela
Finlande	Norvège	
Gambie	Oman	

## Expériences à l'étranger

Dans plusieurs pays, la vente de produits hors taxes à l'arrivée dans d'autres pays a connu un tel succès qu'elle a été étendue. Les pays voisins qui ont constaté la réussite

des boutiques hors taxes à l'arrivée dans ces pays et qui ont souffert d'une réduction de leurs revenus de vente de produits hors taxes ont également adopté ce programme.

En Australie, la vente de produits hors taxes à l'arrivée a été introduite pour des quantités limitées d'alcool et de tabac en 1984. En 1995, les quantités ont été augmentées et en 1999, c'est la gamme de produits offerts qui a été également augmentée. En 2005, le pays a aussi haussé le plafond des achats par personne.

Comme résultat de ces initiatives, les ventes de produits hors taxes en Australie ont augmenté de plus de 30% au cours de cette période. Ce qui est tout aussi important de noter, c'est que cette croissance ne semble avoir eu aucun impact sur les ventes au détail qui, bien au contraire, ont connu une croissance continue.<sup>3</sup>

*« La vente de produits hors taxes à l'arrivée est devenue un aspect accepté et apprécié de la bienvenue que l'Australie aime accorder à ses touristes... La vente de produits hors taxes à l'arrivée a transformé l'expérience des voyageurs d'un environnement stérile à une expérience beaucoup plus conviviale et accueillante. »*

- L'honorable John Brown, ancien ministre du Touriste et des Douanes de l'Australie

Lorsque les boutiques hors taxes à l'arrivée ont été introduites en Norvège en 2005, l'aéroport de Copenhague a enregistré une baisse de 3,2 % de ses revenus en raison des ventes rapatriées par la Norvège.<sup>4</sup>

## Les boutiques hors taxes à l'arrivée et la sécurité

Les ventes de produits hors taxes sont généralement dominées par deux catégories de produits liquides, soit les parfums et les alcools.

Bien que certaines restrictions aient été desserrées, il demeure une certaine confusion à savoir quels produits hors taxes peuvent être apportés à bord d'avions, et dans quelles circonstances. Les voyageurs internationaux qui transitent par des aéroports en route vers leur destination finale risquent de se faire confisquer leurs achats.



En 2008, selon les chiffres de l'Association frontière hors taxes et l'Agence des services frontaliers du Canada, 23 % environ des produits hors taxes vendus dans les

---

aéroports étaient des boissons alcoolisées, principalement des vins et des spiritueux, tandis que 31 % des achats représentaient des parfums, des cosmétiques et des produits de soin pour la peau. Ensemble, ces deux catégories de produits LGA représentaient 54 % des ventes de produits hors taxes, et des millions de dollars de ces ventes ont été perdus après la mise en place des restrictions sur les LGA en 2007.

Les boutiques hors taxes à l'arrivée permettraient à leurs exploitants d'alléger le problème des restrictions sur les LGA et réduiraient la confusion chez les voyageurs.

Pour les passagers dont le lieu d'atterrissage au Canada est leur destination finale, il n'y aurait aucun risque associé aux LGA puisqu'ils ne montraient pas à bord d'un autre avion. Quant aux passagers en transit, les exploitants de boutiques hors taxes pourraient assurer la sécurité des achats de LGA conformément aux exigences fédérales en matière de sécurité, tout comme la sécurité de l'eau embouteillée est assurée dans des environnements stériles.

## **Concurrence intérieure**

L'opposition aux boutiques hors taxes à l'arrivée au Canada provient principalement des détaillants canadiens qui disent que ces boutiques grugeront leurs propres ventes. Pourtant, les statistiques suggèrent que cette opposition est sans fondement.

En Australie, l'augmentation initiale 23 % des ventes de produits hors taxes n'a pas été accompagnée par une baisse des ventes au détail au pays.<sup>5</sup> Bien au contraire, le secteur du détail a continué de croître, tandis que l'accroissement des ventes de produits hors taxes a été principalement au dépens de boutiques hors taxes d'aéroports étrangers.

Le gouvernement de Hong Kong appuie cette théorie. En vue de l'introduction de boutiques hors taxes à l'arrivée, le Panel du conseil législatif sur les affaires financières de Hong Kong a étudié la question et déterminé que les 20 à 30 % des voyageurs qui arrivaient à Hong Kong transportaient avec eux des produits hors taxes valant environ 1,2 milliards de dollars HK annuellement – produits qui avaient été tous achetés à l'extérieur de Hong Kong puisque la région n'offrait pas encore de produits hors taxes à l'arrivée:

*« Nous croyons que la vente de produits hors taxes à l'arrivée remplacera largement l'achat de produits à l'extérieur de Hong Kong... Il ne devrait donc pas y avoir d'impact sur les revenus de détail en raison de la vente de produits hors taxes à l'arrivée. »<sup>6</sup>*

Hong Kong a depuis étendu son offre de produits hors taxes à l'arrivée à l'aéroport international de Hong Kong.

## Impact économique positif

L'expérience des boutiques hors taxes à l'arrivée indique qu'au lieu de gruger les revenus des commerces de détail, l'introduction de boutiques hors taxes à l'arrivée au Canada se traduirait par un gain net pour le Canada puisque les ventes de produits hors taxes à l'arrivée dans les aéroports canadiens rapatrieraient simplement des ventes d'aéroports étrangers.

Si l'expérience australienne était répétée au Canada, l'introduction de boutiques hors taxes à l'arrivée rapatrierait de 60 à 70 millions de dollars annuellement de ventes de produits hors taxes que les voyageurs achètent présentement à l'étranger. Ceci créerait immédiatement 400 nouveaux emplois, près de 13 millions de dollars en salaires et de 3 à 7 millions de dollars de nouvelles recettes fiscales pour le gouvernement fédéral. Sur cinq ans, il y aurait 500 nouveaux emplois, 16 millions en salaires et de 4 à 9 millions de dollars de recettes fiscales.<sup>7\*</sup>

Lorsque les ventes de produits hors taxes ont été introduites en Australie en 2007, la ministre australienne de la PME et du Tourisme, Fran Bailey, a déclaré :

*« Les touristes étrangers dépensent maintenant 2836 \$ par visiteur, ce qui est 262 \$ de plus en moyenne que l'an dernier. Par des initiatives comme celle-ci, nous encourageons les touristes à dépenser davantage en Australie, ce qui crée des emplois pour les Australiens. »<sup>8</sup>*

## Avantages complémentaires

Le contexte concurrentiel mondial des boutiques hors taxes à l'arrivée, la capacité d'atténuer l'impact négatif des restrictions sur les liquides, les gels et les aérosols, et la création d'emplois au Canada sont déjà trois excellentes raisons à l'appui de l'introduction de boutiques hors taxes à l'arrivée dans les aéroports canadiens.

Il y aurait toutefois d'autres avantages, dont une diminution de la quantité et du poids des bagages de cabine et une meilleure gestion du mouvement de passagers par les douanes.

Puisque les voyageurs achèteraient leurs produits hors taxes à l'arrivée au Canada, ils transporteraient moins de bagages de cabine. La diminution résultante du poids des bagages de cabine diminuerait la consommation de carburant des avions. Et c'est d'ailleurs pour réduire la consommation de carburant que plusieurs transporteurs aériens ont réduit la quantité et le poids des bagages de soute et de cabine ces dernières années. C'est pourquoi l'introduction des boutiques hors taxes à l'arrivée au

---

\* Les revenus projetés par la vente de produits hors taxes à l'arrivée rapporteraient quelque 5 millions de dollars additionnels, sur cinq ans, de loyer que les aéroports versent au gouvernement fédéral. Le CAC appuie l'élimination du loyer aéroportuaire.



Canada contribuerait à réduire le poids des bagages, ce qui réduirait la consommation de carburant et aurait un impact positif sur l'environnement.

Ensuite, les horaires d'arrivée des vols internationaux font souvent que les passagers se présentent en vagues aux douanes. La vente de produits hors taxes à l'arrivée atténuerait la pression de ces vagues en aiguillant une portion de ces vagues vers les boutiques hors taxes avant leur passage aux douanes.

## **Conclusion : La vente de produits hors taxes à l'arrivée représenterait un bénéfice net pour le Canada**

Les aéroports du Canada sont encouragés par la décision du gouvernement fédéral d'étudier l'impact potentiel de boutiques hors taxes à l'arrivée au Canada. Il y a déjà longtemps que les aéroports canadiens font face à des défis financiers qui les placent dans une situation de désavantage concurrentiel par rapports aux aéroports américains et étrangers. L'introduction de boutiques hors taxes à l'arrivée est une manière importante d'améliorer notre position concurrentielle.

Avec l'introduction de boutiques hors taxes à l'arrivée dans au moins 54 nations, dont des pays comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande auxquels le Canada se compare souvent, le Canada ne serait certainement pas un précurseur dans ce domaine. Il devancerait toutefois plusieurs de ses partenaires et concurrents commerciaux en devenant le premier pays des G8 à introduire ce principe. En effet, l'introduction des boutiques hors taxes à l'arrivée serait une excellente initiative à faible risque qui donnerait aux exploitants de ces boutiques et aux aéroports un avantage concurrentiel, avec un impact positif immédiat sur les ventes, sur la création d'emplois et sur les recettes fiscales du gouvernement fédéral.

Dans le contexte actuel où le gouvernement cherche à stimuler l'économie du Canada, incluant son secteur du tourisme qui n'a pas été épargné par la récession, le Canada doit être créatif et flexible dans son approche. Les aéroports du Canada appuient l'introduction de boutiques hors taxes à l'arrivée comme stimulant économique et sont prêts à faire leur part pour assurer le succès de cette initiative au Canada.

---

<sup>1</sup> Arrivals Duty Free Business Case, InterVISTAS, 20 juillet 2006

<sup>2</sup> Arrivals Duty Free Business Case, InterVISTAS, 20 juillet 2006

<sup>3</sup> Arrivals Duty Free – Airport Shopping for Success in Canada, août 2007

<sup>4</sup> Arrivals Duty Free – Airport Shopping for Success in Canada, août 2007

<sup>5</sup> Arrivals Duty Free Business Case, InterVISTAS, 20 juillet 2006

<sup>6</sup> LegCo Panel on Financial Affairs - Sale of Duty-Free Goods on Arrival, mai 1999

<sup>7</sup> Arrivals Duty Free – Airport Shopping for Success in Canada, août 2007

<sup>8</sup> New Rules to Boost Shopping for Airports, communiqué de presse conjoint des ministres australiens de la Justice et des Douanes et des PME et du Tourisme, 6 octobre 2007