



CFP - 022M  
C.P. – P.L. 88  
Boissons alcooliques  
artisanales

**Mémoire sur le Projet de loi n° 88**  
**Loi sur le développement de l'industrie**  
**des boissons alcooliques artisanales**

Présenté à la Commission des finances publiques par le Conseil canadien du commerce de détail

16 février 2016

## TABLE DES MATIERES

|   |    |
|---|----|
| À propos du Conseil canadien du commerce de détail.....   | 3  |
| Introduction.....   | 4  |
| Commentaires et recommandations du Conseil.....   | 5  |
| Recommandation 1 – Analyse obligatoire pour confirmer l’innocuité et la qualité .....   | 5  |
| Recommandation 2 – Vin et autres boissons alcooliques du Québec .....   | 5  |
| Recommandations 3A – Permettre la promotion du cépage et du millésime des vins vendus en épicerie.....  | 6  |
| Recommandation 3B – Permettre la promotion du cépage des vins embouteillés par un détenteur de permis industriel .....  | 7  |
| Recommandation 4 – Permettre la vente et la livraison à un distributeur autorisé et lui permettre d’entreposer, de distribuer et de vendre dans son réseau .....  | 7  |
| Recommandation 5 – Permettre aux distributeurs autorisés d’acheter, d’entreposer et de livrer la production de boissons alcooliques industrielle et la bière..... | 9  |
| Recommandation 6 – Permettre la vente de vin de marque maison et exclusive aux distributeurs autorisés .....  | 10 |
| Recommandation 7 – Permettre au personnel des détaillants et des distributeurs autorisés de faire des dégustations .....  | 11 |
| Recommandation 8 – Permettre la vente d’alcools et de spiritueux en épicerie.....   | 12 |
| Recommandation 9 – Ne pas consigner les contenants à remplissage unique .....   | 12 |
| Recommandation 10 – Encadrer la récupération des contenants de bière à remplissage multiple.....  | 13 |
| Conclusion .....  | 15 |

## À propos du Conseil canadien du commerce de détail

Fondé en 1963, le Conseil canadien du commerce de détail (ci-après le « Conseil ») représente plus de 45 000 commerces de tous types, dont près du tiers sont au Québec, notamment des grands magasins, des épiceries, des magasins spécialisés, des magasins à rabais, des magasins indépendants et des marchands en ligne. Le Conseil est un organisme sans but lucratif financé par l'industrie et a pour mission d'être la voix des détaillants au Québec et au Canada en offrant un large éventail de services de représentation, de recherche, d'éducation ainsi que d'autres services destinés à favoriser la réussite des détaillants et à mieux faire connaître leur contribution auprès des collectivités et des consommateurs qu'ils servent.

Le Conseil représente plusieurs chaînes connues au Québec, incluant Costco, METRO, Provigo et Sobeys-IGA qui offrent à leurs clientèles des boissons alcooliques, dont la bière, le vin et le cidre. Ces détaillants sont aussi des distributeurs autorisés (DA) par la SAQ.

En ce qui concerne notre industrie, le commerce de détail est le plus important employeur privé au Canada. Les 2,2 millions de Canadiens qui travaillent dans notre industrie perçoivent des salaires évalués à plus de 60 milliards de dollars et les ventes du secteur ont atteint 350 milliards de dollars en 2014, sans compter les ventes de véhicules et de carburant. Les membres du Conseil canadien du commerce de détail représentent plus des deux tiers des ventes au détail réalisées au Canada. Au Québec seulement, le commerce de détail est une industrie dont l'activité économique atteint 18,5 milliards de dollars par année, ce qui représentait 6 % du produit intérieur brut (PIB) du Québec en 2014.<sup>1</sup> Notre industrie emploie plus de 400 000 Québécois, dont 127 000 personnes au sein de l'industrie alimentaire.

---

<sup>1</sup> <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/economie/comptes-economiques/comptes-production/pir/pir-201410.pdf>

## Introduction

Le Conseil canadien du commerce de détail (Le Conseil) remercie la Commission des finances publiques de lui offrir la possibilité de commenter le Projet de loi 88 : *Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales*. Nous tenons d'abord à féliciter le gouvernement de sa volonté d'autoriser le titulaire d'un permis de production artisanale à vendre et à livrer des boissons alcooliques qu'il fabrique au titulaire d'un permis d'épicerie.

Le projet de loi 88 intéresse vivement les détaillants que nous représentons, car il leur permet d'offrir une nouvelle gamme de produits à leurs consommateurs qui, soulignons-le, veulent des produits du Québec. À cet égard, dans son communiqué de presse du 26 juin 2015, la SAQ indiquait :

« *CROISSANCE SPECTACULAIRE POUR ORIGINE QUÉBEC*

*L'exercice 2014-2015 a été une année exceptionnelle pour l'industrie des boissons alcooliques d'ici. En l'espace d'un an, les ventes en volume des produits Origine Québec, toutes catégories, ont connu une progression appréciable avoisinant 22 %, à près de 1,3 million de litres. La catégorie des vins Origine Québec – incluant les vins de dessert et les mousseux – s'est particulièrement démarquée avec une croissance spectaculaire de près de 81 %.*»<sup>2</sup>

Notre participation à la présente consultation a pour objectif de nous assurer que nos membres, qui sont aussi distributeurs autorisés, puissent contribuer à la poursuite de la croissance que connaît l'industrie des boissons alcooliques artisanales du Québec. Les détaillants et les détaillants-distributeurs autorisés offrent aux producteurs de boissons alcooliques l'accès à l'expertise qu'ils ont développée au fil des années avec la vente des boissons alcooliques embouteillées au Québec, les cidres du Québec contenant moins de 7% d'alcool et les bières. L'augmentation des ventes de bières de microbrasseries est un succès auquel nos membres ont largement contribué et qui pourrait se reproduire avec les boissons alcooliques artisanales du Québec. Les détaillants-distributeurs autorisés offrent un accès à un réseau de magasins, ce qui peut faciliter la distribution des produits ciblés par le projet de loi.

Outre la vente d'alcool, les membres du Conseil ont aussi une expertise et des politiques pour la vente des produits alimentaires du Québec. À cet effet, nous soulignons que le Conseil est membre du conseil d'administration d'Aliments du Québec, et que la plupart de nos membres en sont de fiers partenaires depuis sa fondation en 1996. Plusieurs membres ont, de plus, adopté une politique d'achat local qui permet de cibler des produits selon les régions et d'en faire la commercialisation, la distribution, la promotion et la vente dans certains ou l'ensemble de leurs magasins sous leur bannière. Une telle approche rejoint, selon nous, les objectifs des producteurs, pour qui la future loi serait un outil pour augmenter leur visibilité et leurs profits, la tendance étant à l'achat local<sup>3</sup>.

Le projet de loi est un bon pas dans la bonne direction, mais il est trop limitatif puisqu'il ne prévoit que la vente directe entre un producteur et un détaillant, détenteur de permis d'épicerie. Dans sa forme actuelle, le projet de loi ne prévoit pas la possibilité qu'un producteur puisse vendre à un distributeur autorisé, qui lui fera la distribution aux détaillants opérant sous

---

<sup>2</sup> Un résultat net de 1,034 milliard de dollars et une croissance de 81% pour les vins Québécois, 26 juin 2015 [https://www.saq.com/content/SAQ/fr/a-propos/medias/communiques-presse/Resultats\\_fin\\_quatrieme\\_trimestre\\_2014-2015.html](https://www.saq.com/content/SAQ/fr/a-propos/medias/communiques-presse/Resultats_fin_quatrieme_trimestre_2014-2015.html)

<sup>3</sup> Quebec opening market for local beer, wine Publication: OurWindsor.ca <http://www.ourwindsor.ca/news-story/6216229-quebec-opening-market-for-local-beer-wine/> Date: samedi, le 2 janvier, 2016

sa bannière. Pourtant, les ventes de boissons alcooliques par les distributeurs autorisés connaissent une croissance régulière.

Fort de notre capacité pour aider au développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales et de notre recherche de produits répondant aux besoins des consommateurs, le Conseil vous présente les commentaires et les recommandations de ses membres par rapport au projet de loi.

## Commentaires et recommandations du Conseil

### Recommandation 1 – Analyse obligatoire pour confirmer l'innocuité et la qualité

Les membres du Conseil appuient l'exigence préalable d'analyser pour confirmer l'innocuité et la qualité et souhaitent que le gouvernement maintienne cet article sans n'y apporter aucune modification. Il est primordial, pour la réputation des fabricants et des détaillants que les consommateurs puissent avoir confiance aux produits qui se retrouveront sur les tablettes.

Le laboratoire de la SAQ analyse les boissons alcooliques vendues dans ses succursales pour confirmer l'innocuité et la qualité. Il est en de même pour les vins vendus en épicerie. Il nous apparaît logique que la même norme s'applique aux boissons alcooliques artisanales. Le Conseil tient à appuyer le fait que l'analyse peut être effectuée par un laboratoire reconnu par la SAQ et non pas seulement par le laboratoire de la SAQ. À titre d'exemple, les cidres de moins de 7% d'alcool sont analysés par un laboratoire autre que celui de la SAQ et cela fonctionne bien.

Les détaillants veulent, par ailleurs, avoir l'assurance que la Régie des permis d'alcool, des courses et des jeux (ci-après la « RACJ ») disposera des moyens pour remplir ses obligations quant à sa responsabilité pour valider les critères pour la délivrance et le maintien d'un permis de fabricant de boissons alcooliques artisanales. Dans l'éventualité où un fabricant ne respecte pas les critères reliés à son permis, ce dernier doit en être tenu responsable, perdre son permis et avoir l'obligation de retirer ses produits mis en vente dans les magasins au besoin.

*Référence : Article 2, 4<sup>o</sup> par l'insertion, après le troisième alinéa, des suivants : (...)*

*Le titulaire d'un permis de production artisanale ne peut offrir en vente les alcools et les spiritueux qu'il fabrique sans les avoir fait au préalable analyser par la Société ou par un laboratoire reconnu par celle-ci afin d'en confirmer l'innocuité et la qualité et sans avoir transmis le rapport de cette analyse à la Régie des alcools, des courses et des jeux ;*

### Recommandation 2 – Vin et autres boissons alcooliques du Québec

Les membres du Conseil veulent également qu'un contrôle soit fait par la RACJ, en amont, pour s'assurer que les boissons alcooliques fabriquées au Québec et vendues sous cette étiquette aux consommateurs soient bel et bien issues de produits (raisins, pommes, etc.) du Québec.

Il y a deux enjeux à considérer. Premièrement, les détaillants-distributeurs veulent continuer de se fier et de faire confiance au numéro de permis émis par la RACJ, l'autorité gouvernementale, pour choisir leurs fournisseurs. Cette méthode est simple et efficace.

Deuxièmement, il est essentiel de ne pas tromper les consommateurs qui s'attendent à acheter et à consommer une boisson alcoolique artisanale du Québec. Sur ce dernier point, les détaillants sont favorables aux appellations IGP (indications géographiques protégées) reconnues par le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation sur recommandation du Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV) en application de la *Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants*. Cette loi vise

notamment à protéger l'authenticité de produits. Les appellations IGP-Cidre de glace du Québec et IGP-Vin de glace du Québec sont reconnues depuis 2014.

Quant à l'Association des vignerons du Québec (AVQ), elle a déposé le 16 juin 2015 une demande de reconnaissance de l'indication géographique protégée « Vin du Québec » au CARTV. Le Conseil, qui est représenté au conseil du CARTV, appuie de telles démarches.

Par ailleurs, les membres du Conseil sont aussi favorables au programme de certification des vins du Québec et à la dénomination « Vin certifié du Québec » qui est le fruit d'une démarche qualité entreprise par l'AVQ depuis 2009.

Mais au-delà de ces appellations et certifications qui, rappelons-le sont volontaires, nous demandons que la RACJ protège les consommateurs et les détaillants, en lui octroyant un rôle clair et des pouvoirs à ce sujet. Les détaillants ne peuvent et ne doivent pas être responsables de définir ou de certifier que le produit sur leur tablette est ou n'est pas un produit répondant aux définitions prévues par la loi.

### **Recommandations 3A – Permettre la promotion du cépage et du millésime des vins vendus en épicerie**

Tout d'abord, les membres du Conseil sont heureux de constater que les épiceries pourront vendre exactement les mêmes boissons alcooliques artisanales que celles offertes en vente dans le réseau de la SAQ. À titre d'exemple, le vin L'Orpailleur, pourra être vendu simultanément dans le réseau de la SAQ et dans celui des épiceries, et ce, contrairement aux bières importées qui doivent choisir l'un ou l'autre des réseaux. Ceci procure deux avantages importants :

- Image du produit : le consommateur saura qu'il retrouve la même qualité de vin en épicerie qu'à la SAQ.
- Production et promotion du produit : le producteur n'aura pas à faire des produits et des promotions différents, ce qui est coûteux et complexe.

Ceci dit, les membres du Conseil recommandent de retirer l'article 2, paragraphe 3, 4<sup>o</sup> alinéa afin de permettre la promotion du cépage et du millésime sur les bouteilles de vins vendus en épicerie et sur tous les outils de promotion et de vente. Il n'y a aucune raison de distinguer un produit vendu à la SAQ de celui vendu en épicerie. De plus, imposer une telle exigence entraînera des coûts additionnels pour les producteurs

Les consommateurs achètent de plus en plus de vin. Ils développent leur goût, leur connaissance et leurs exigences. Ils veulent être informés, et ce, en temps réel. Toute interdiction d'indiquer le cépage et le millésime nous apparaît donc désuète. De plus, les cépages du Québec sont différents de ceux des vins que nous importons de France, d'Italie, des États-Unis ou d'autres pays. Les cépages du Québec sont méconnus, voire inconnus des consommateurs du Québec. Pour permettre aux Québécois de les découvrir et de mieux les apprécier, nous croyons qu'il est primordial de pouvoir les indiquer directement sur la bouteille et d'en faire la promotion.

Quant au millésime, il est de notoriété publique que lorsque les variations climatiques sont importantes, la qualité du vin peut varier et la valeur et le prix du vin peuvent différer d'une année à l'autre. Au Québec, le millésime a une grande signification puisque les conditions climatiques sont variables et conséquemment, elles affectent la production. Le millésime doit donc être connu et indiqué sur la bouteille et sur tous les outils de promotion pour que le détaillant et le consommateur fassent un choix éclairé. Les outils de promotion étant nombreux et variés, les vignerons devraient être encouragés à faire connaître les cépages et le millésime de leur vin (étiquette sur la bouteille, médias sociaux, étiquette tablette, circulaires, télévision, etc.).

Référence : L'article 2, paragraphe 3, 4<sup>o</sup> alinéa : « elles sont embouteillées par le titulaire de permis, sans indication de cépage ou de millésime. »

### **Recommandation 3B – Permettre la promotion du cépage des vins embouteillés par un détenteur de permis industriel**

Par ailleurs, considérant que le projet de loi 88 entraîne des modifications à différents règlements et lois qui encadrent la vente de boissons alcooliques, les membres du Conseil croient qu'il est opportun que le gouvernement révisé aussi ses règlements existants afin de permettre la promotion du cépage sur tous les vins vendus en épicerie.

Les membres du Conseil recommandent donc de modifier le *Règlement sur la promotion, la publicité et les programmes éducatifs en matière de boissons* et le *Règlement sur les modalités de vente des boissons alcooliques par les titulaires de permis d'épicerie* en matière de boissons pour permettre la promotion du cépage pour tous les vins vendus en épicerie, de la façon suivante :

#### **Réglementation en vigueur : Règlement sur la promotion, la publicité et les programmes éducatifs en matière de boissons alcooliques – article 5**

5. Dans une publicité, toute représentation relative à une boisson alcoolique doit être exacte.

En outre, aucune publicité, qu'elle soit sonore, visuelle, imprimée, informatisée ou autre, ne peut indiquer le nom du cépage ou le nom de l'appellation d'origine d'un vin de table vendu par un épicier sous une marque exclusive.

#### **Réglementation en vigueur : Règlement sur les modalités de vente des boissons alcooliques par les titulaires de permis d'épicerie – article 2**

2. Sous réserve de l'article 7, les boissons alcooliques dont la vente par un épicier est autorisée sont les suivantes:

2° les vins d'appellation d'origine de la Société des alcools du Québec embouteillés au Québec, à la condition qu'ils n'excèdent pas 8 marques-format;

3° sous réserve de l'article 3, les vins de table sans appellation d'origine et sans indication de cépage, embouteillés au Québec sous des marques exclusives;

**Modifications proposées :** Le deuxième paragraphe de l'article 5 devrait être abrogé pour se lire ainsi :

5. Dans une publicité, toute représentation relative à une boisson alcoolique doit être exacte.

#### **Modifications proposées :**

2. Sous réserve de l'article 7, les boissons alcooliques dont la vente par un épicier est autorisée sont les suivantes:

2° les vins d'appellation d'origine embouteillés au Québec,

3° les vins de table, les vins avec appellation d'origine et les vins avec indication de cépage, embouteillés au Québec sous des marques exclusives;

### **Recommandation 4 – Permettre la vente et la livraison à un distributeur autorisé et lui permettre d'entreposer, de distribuer et de vendre dans son réseau**

Les membres du Conseil sont très déçus que le projet de loi ne prévoit pas la distribution par les distributeurs autorisés, mais uniquement la livraison directement en épicerie. Le réseau des

distributeurs autorisés est efficace et efficient pour les producteurs de boissons alcooliques industriels et pourrait aussi servir aux producteurs de boissons alcooliques artisanales.

Il faut permettre les deux modes de livraison des boissons alcooliques fabriquées au Québec, soit directement à un titulaire de permis d'épicerie et directement à un distributeur autorisé, sans passer par la SAQ (et donc permettre l'entreposage et la livraison).

En effet, même si nous constatons avec satisfaction qu'il n'y a pas de limite géographique imposée à un détenteur de permis de production artisanale pour vendre ses produits, le fait que ce dernier devrait lui-même livrer ses produits directement en épicerie limite l'étendue physique de son marché potentiel et en augmente ses coûts.

Actuellement, un détenteur de permis de production artisanale peut utiliser le réseau de distribution de la SAQ, via ses entrepôts, pour vendre ses produits dans les succursales situées partout au Québec. Nous croyons donc opportun de pouvoir leur offrir la possibilité d'utiliser les distributeurs autorisés pour pouvoir vendre dans un réseau d'épiceries via des entrepôts, centralisés, sans passer par la SAQ.

Les membres du Conseil recommandent de modifier l'article du projet de loi en rajoutant le texte souligné suivant :

3<sup>o</sup> par l'ajout, à la fin du troisième alinéa de la phrase suivante : Il peut également vendre et livrer les boissons alcooliques qu'il fabrique à un titulaire de permis d'épicerie délivré en vertu de la Loi sur les permis d'alcool (chapitre P-9.1) et directement à une personne autorisée par la Société à vendre des boissons alcooliques en vertu du paragraphe h du premier alinéa de l'article 17 de la Loi sur la Société des alcools du Québec, si ces boissons remplissent les conditions suivantes : (...)

Dans un contexte où la loi vise le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales, nous comprenons que plusieurs producteurs voudront augmenter leur production et donc leur volume de vente de boissons alcooliques. Peu importe le volume produit, la vente et la distribution via un distributeur autorisé, comporte plusieurs avantages :

- Faciliter la distribution de boissons alcooliques sur un plus grand territoire;
- Diminuer les coûts de logistique pour les fabricants de boissons alcooliques artisanales;
- Faire découvrir les boissons alcooliques d'un producteur d'une région géographique à des consommateurs d'autres régions ou de régions plus éloignées;
- Faire découvrir les boissons alcooliques d'un producteur d'une région dans des régions touristiques n'ayant pas de producteur;
- Répondre aux besoins de consommateurs qui aimeraient avoir accès à des boissons alcooliques fabriquées dans des régions éloignées de la leur;
- Avoir accès à l'expertise du distributeur autorisé pour cibler et combler des marchés intéressants selon les volumes produits;
- Permettre de développer une relation d'affaires directement entre un producteur et un distributeur autorisé.

*Référence : L'article 2 : L'article 24.1 de cette loi est modifié :*

*3<sup>o</sup> par l'ajout, à la fin du troisième alinéa de la phrase suivante : Il peut également vendre et livrer les boissons alcooliques qu'il fabrique à un titulaire de permis d'épicerie délivré en vertu de la Loi sur les permis d'alcool (chapitre P-9.1), si ces boissons remplissent les conditions suivantes : (...)*



## **Recommandation 5 – Permettre aux distributeurs autorisés d’acheter, d’entreposer et de livrer la production de boissons alcooliques industrielle et la bière**

Par ailleurs, considérant que le projet de loi 88 entraîne des modifications à différents règlements et lois qui encadrent la vente de boissons alcooliques, les membres du Conseil croient qu’il est opportun que le gouvernement révisé la *Loi sur la Société des alcools du Québec* et revoit la politique interne de la SAQ afin de permettre aux distributeurs autorisés de pouvoir acheter, entreposer, vendre et livrer par leurs entrepôts et leurs réseaux toutes boissons alcooliques, sans passer par la SAQ. Les distributeurs autorisés veulent également pouvoir entreposer, et livrer la bière dans les établissements sous leur bannière.

En ce moment, les produits des embouteilleurs de vins industriels sont dans les entrepôts de la SAQ puis livrés dans les entrepôts des distributeurs autorisés après achat. Quant à la bière industrielle et la bière artisanale, les fabricants livrent directement leur gamme de produits de leurs entrepôts à chaque épicerie.

Le Conseil propose donc les modifications suivantes :

### **Réglementation en vigueur**

#### **1. Distribution des boissons alcooliques :**

Politique interne de la SAQ – non accessible

#### **2. Distribution de bière :**

#### **Loi sur la Société des alcools du Québec :**

~~25.1 Le permis de distributeur de bière autorise la personne qui en est titulaire à vendre et à livrer de la bière et les boissons alcooliques visées au paragraphe 2° du premier alinéa de l’article 25, qui ont été fabriquées par elle-même ou par une personne morale qui lui est liée et qui ont été achetées de la Société.~~

Sauf s’il les expédie à un endroit situé hors du Québec, le titulaire de ce permis ne peut vendre et livrer cette bière et ces boissons alcooliques qu’à un titulaire de permis autorisé à les vendre en vertu de la Loi sur les permis d’alcool (chapitre P-9.1) et, aux fins de l’article 23, qu’à la Société.

~~Aux fins du présent article, une personne morale est liée à une autre personne morale lorsqu’elle est une filiale de l’autre personne morale, lorsque l’autre personne morale est sa filiale ou lorsque les deux personnes morales sont filiales d’une même personne morale; de plus, on entend par filiale, une personne morale dont 95% ou plus des actions de son capital-actions, incluant plus de 50% de toute catégorie d’actions comportant droit de vote, appartiennent à une autre personne morale.~~

### **Modifications proposées :**

#### **1. Distribution des boissons alcooliques :**

Modifier la politique de la SAQ au besoin

#### **2. Distribution de bière :**

#### **Loi sur la Société des alcools du Québec :**

25.1 Le permis de distributeur de bière autorise la personne qui en est titulaire à entreposer, vendre et à livrer de la bière et les boissons alcooliques visées au paragraphe 2° du premier alinéa de l’article 25.

Sauf s’il les expédie à un endroit situé hors du Québec, le titulaire de ce permis ne peut vendre et livrer cette bière et ces boissons alcooliques qu’à un titulaire de permis autorisé à les vendre en vertu de la Loi sur les permis d’alcool (chapitre P-9.1) et, aux fins de l’article 23, qu’à la Société.

## Réglementation en vigueur

### 3. Entreposage de bière et de boissons alcooliques :

29. Le permis d'entrepôt autorise la personne qui en est titulaire à posséder des entrepôts pour l'entreposage des produits qu'elle fabrique, embouteille ou distribue. Ce permis ne peut être délivré qu'à une personne qui est titulaire d'un permis de production artisanale, d'un permis de producteur artisanal de bière ou d'un permis industriel. Dans le cas d'un titulaire de permis de brasseur, de distributeur de bière ou de fabricant de cidre, ce permis peut être délivré à ses propres fins ou à celles de son agent. Cet agent peut vendre, aux mêmes conditions que le titulaire de permis de brasseur, de distributeur de bière ou de fabricant de cidre dont il est l'agent, les boissons alcooliques qu'il entrepose.

Le permis d'entrepôt n'est cependant pas requis lorsque les produits sont gardés dans l'établissement même où ils sont fabriqués ou embouteillés ou ses dépendances. Il ne l'est pas non plus d'un titulaire de permis de distributeur de bière lorsque tous les produits qu'il est autorisé à vendre et à livrer sont gardés dans son établissement ou ses dépendances et que ce titulaire n'a qu'un seul établissement au Québec

## Modifications proposées :

### 3. Entreposage de bière et de boissons alcooliques :

29. Le permis d'entrepôt autorise la personne qui en est titulaire à posséder des entrepôts pour l'entreposage des produits qu'elle fabrique, embouteille ou distribue. Ce permis ne peut être délivré qu'à une personne qui est titulaire d'un permis de production artisanale, d'un permis de producteur artisanal de bière, d'une personne autorisée par la Société à vendre des boissons alcooliques en vertu du paragraphe h du premier alinéa de l'article 17 de la Loi sur la Société des alcools du Québec identifiée au paragraphe 5 du présent article (chapitre P-9.1) ou d'un permis industriel. Dans le cas d'un titulaire de permis de brasseur, de distributeur de bière ou de fabricant de cidre, ce permis peut être délivré à ses propres fins ou à celles de son agent. Cet agent peut vendre, aux mêmes conditions que le titulaire de permis de brasseur, de distributeur de bière ou de fabricant de cidre dont il est l'agent, les boissons alcooliques qu'il entrepose.

Le permis d'entrepôt n'est cependant pas requis lorsque les produits sont gardés dans l'établissement même où ils sont fabriqués ou embouteillés ou ses dépendances. Il ne l'est pas non plus d'un titulaire de permis de distributeur de bière lorsque tous les produits qu'il est autorisé à vendre et à livrer sont gardés dans son établissement ou ses dépendances et que ce titulaire n'a qu'un seul établissement au Québec

## Recommandation 6 – Permettre la vente de vin de marque maison et exclusive aux distributeurs autorisés

Les membres du Conseil recommandent de permettre aux distributeurs autorisés de vendre du vin de marque maison ou de marque exclusive à eux, que ce soit un vin de production artisanale ou industrielle.

En vertu des lois et règlements en vigueur, les distributeurs autorisés n'ont pas le droit d'avoir un vin de marque maison ou une marque exclusive identifiée et associée à chacun d'eux. Par conséquent, une bannière ne peut développer et vendre un vin sous sa marque maison-exclusive ou faire développer une marque exclusive.

Les distributeurs autorisés veulent pouvoir développer leur marque maison et leur marque exclusive, comme ils le font pour d'autres produits dans toutes autres catégories. Ce sont des investissements intéressants pour le Québec. L'élaboration de marques maison et de marques exclusives répond à un besoin des consommateurs. La popularité des marques maison et des marques exclusives dans les autres catégories de produits en est la preuve. La catégorie des boissons alcooliques est la seule à avoir des restrictions, bien que la vente soit autorisée en épicerie. Nous croyons encore ici, que cette vision est désuète et que des changements sont requis.

Selon notre compréhension, l'article 3, 5<sup>o</sup> du *Règlement sur les modalités de vente des boissons alcooliques par les titulaires de permis d'épicerie* doit être modifié de la façon suivante :

3. Une marque exclusive est une marque:

5° qui peut être identifiée et associée à une personne autorisée par la Société à vendre des boissons alcooliques en vertu du paragraphe h du premier alinéa de l'article 17 de la Loi sur la Société des alcools du Québec

6° qui ne peut être identifiée et associée à un titulaire de permis délivré en vertu de la Loi sur les permis d'alcool à l'exception d'une personne autorisée par la Société à vendre des boissons alcooliques en vertu du paragraphe h du premier alinéa de l'article 17 de la Loi sur la Société des alcools du Québec identifiée au paragraphe 5 du présent article (chapitre P-9.1).

### **Recommandation 7 – Permettre au personnel des détaillants et des distributeurs autorisés de faire des dégustations**

Afin de favoriser une meilleure connaissance par les consommateurs de produits qui seront dorénavant autorisés, les membres du Conseil recommandent de permettre au personnel du détenteur de permis d'épicerie ainsi qu'au personnel des distributeurs autorisés de faire des dégustations. Cette modification devrait également s'appliquer à l'ensemble des boissons alcooliques qui sont vendues par les détaillants. Pour ce faire, il faut modifier l'article 12 du *Règlement sur la promotion, la publicité et les programmes éducatifs en matière de boissons* qui stipule :

12. Aucune boisson alcoolique ne peut être donnée pour dégustation sur place dans un endroit où le public est admis à moins :

4° que la dégustation soit conduite par le fabricant des boissons alcooliques offertes en dégustation ou par une entreprise indépendante du commerce des boissons alcooliques et spécialisée dans les sondages d'opinion ou par les employés de la Société;

Un titulaire de permis ne peut être un agent ou mandataire d'un fabricant aux fins de la conduite d'une dégustation.

et le remplacer par la proposition suivante :

12. Aucune boisson alcoolique ne peut être donnée pour dégustation sur place dans un endroit où le public est admis à moins:

4° que la dégustation soit conduite par le titulaire de permis et par une personne autorisée par la Société à vendre des boissons alcooliques en vertu du paragraphe h du premier alinéa de l'article 17 de la Loi sur la Société des alcools du Québec, le fabricant des boissons alcooliques offertes en dégustation ou par une entreprise indépendante du commerce des boissons alcooliques et spécialisée dans les sondages d'opinion ou par les employés de la Société; (notre souligné)

Le Conseil considère qu'il est complètement désuet d'exiger que les dégustations en magasins soient effectuées par le fabricant des boissons alcooliques ou par une entreprise indépendante du commerce des boissons alcooliques et spécialisée dans les sondages d'opinion ou par les employés de la SAQ. Actuellement, la SAQ a le droit de faire des dégustations dans ses succursales avec ses employés alors que ce droit est refusé aux détenteurs de permis d'épicerie et à leurs distributeurs autorisés. Pourquoi empêcher un employé d'un détaillant de faire la dégustation de boissons alcooliques? Ceci est incompréhensible.

N'oublions pas que les employés peuvent vendre des boissons alcooliques en respectant les lois et les règlements qui notamment empêchent la vente aux mineurs. S'ils ont le droit de vendre

des boissons alcooliques, ils devraient avoir le droit de les faire déguster, incluant par l'entremise de leur distributeur autorisé qui gère la bannière.

Autoriser les détaillants à employer leur personnel et celui de leur distributeur autorisé pour faire des dégustations permettrait d'éduquer et de sensibiliser les consommateurs et d'améliorer leur connaissance quant aux boissons alcooliques vendues en épicerie. Étant sur place et formés, les employés des détaillants sont les mieux placés pour faire des dégustations et prodiguer des conseils aux clients. Le gouvernement devrait autoriser la possibilité de faire des dégustations de vins et de bières et de tout autres boissons alcooliques pour les faire découvrir. Ce serait une belle occasion de mettre à profit le fait que les détaillants vendent une diversité de produits alimentaires qui se marient bien avec des boissons alcooliques.

De plus, il est coûteux et inefficace d'exiger des détaillants d'utiliser les services d'une entreprise tierce. En région éloignée, il est aussi impossible d'avoir du personnel d'une entreprise indépendante du commerce des boissons alcooliques. Le gouvernement ne peut pas obliger les entreprises tierces à offrir leurs services dans tout le Québec à prix raisonnable aux détaillants.

Les membres du Conseil recommandent donc de modifier le *Règlement sur la promotion, la publicité et les programmes éducatifs en matière de boissons*.

#### **Recommandation 8 – Permettre la vente d'alcools et de spiritueux en épicerie**

L'industrie de la microdistillerie du Québec est en pleine expansion. Dans un contexte où le gouvernement vise le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales, les membres du Conseil croient qu'il est opportun de permettre la vente en épicerie de toute boisson alcoolique artisanale incluant les alcools et les spiritueux fabriqués par un détenteur de permis de distillateur artisanal du Québec. Ainsi, les vigneronns pourront vendre leurs vins, leurs alcools, comme la grappa, dans une même livraison aux détaillants, détenteurs de permis d'épicerie et, nous le recommanderons, aux distributeurs autorisés.

Les membres du Conseil seraient aussi en faveur de permettre la vente en épicerie des alcools et spiritueux de distillateurs qui possèdent un permis de production industrielle, une catégorie qui n'est pas incluse en ce moment dans le projet de loi.

Les détaillants sont titulaires de permis d'épicerie et doivent respecter les obligations reliées à ce permis notamment, l'interdiction de vendre à un mineur. Les contrôles pour la vente d'alcools et de spiritueux étant les mêmes que pour les bières, vins et cidres, ils sont aptes et prêts à vendre toute boisson alcoolique.

Les membres du Conseil recommandent donc de modifier le projet de loi pour permettre la vente en épicerie d'alcools et de spiritueux de production artisanale et de production industrielle.

*Référence : L'article 2, paragraphe 3, 1<sup>o</sup> alinéa : « elles ne sont pas des alcools ou des spiritueux »*

#### **Recommandation 9 – Ne pas consigner les contenants à remplissage unique**

Les membres du Conseil profitent de la présente commission pour recommander de ne pas consigner les bouteilles de boissons alcooliques ou les contenants à remplissage unique de bière. Les contenants vides doivent être récupérés par le système de la collecte sélective.

Les membres du Conseil demandent le transfert des contenants à remplissage unique soumis au système de consigne vers la collecte sélective et veulent éviter tout élargissement du système de consigne à de nouveaux contenants, dont les contenants de boissons alcooliques artisanales.

Il existe actuellement au Québec deux systèmes publics parallèles pour la récupération des contenants à remplissage unique de boissons, soit celui de la collecte sélective et celui de la consigne, outre la collecte privée des contenants à remplissages multiples (CRM) de bière. À l'instar du gouvernement, qui a procédé à une révision en profondeur de ses nombreux programmes et services, l'industrie du commerce de détail estime qu'il est impératif d'assurer la cohérence des démarches économique et environnementale et, par conséquent, de ne privilégier qu'un seul système, soit celui de la collecte sélective.

Les membres du Conseil s'opposent à tout élargissement de la consigne, car une telle mesure appauvrirait le système de collecte sélective sans pour autant avoir d'effets réels sur la valorisation du verre ou du plastique au Québec. Rappelons que ce sont les municipalités et RECYC-Québec qui, par le biais de leurs contrats ou de leurs investissements/subventions, sont responsables de l'amélioration des infrastructures de tri des matières récupérées au Québec. Si la récupération et la valorisation de ces matières ne sont pas optimales, les solutions à mettre en place ne doivent pas se faire sans mesurer d'abord leurs impacts économiques sur les entreprises.

Les entreprises comme celles que nous représentons payent 100 % des coûts reliés au système de collecte sélective, qui est disponible auprès de 99 % de la population du Québec. Ces mêmes entreprises paient également plusieurs millions de dollars pour soutenir le système de la consigne. Le transfert du système de consigne vers celui de la collecte sélective représenterait des économies annuelles non négligeables de l'ordre d'environ 30 millions de dollars pour les entreprises et les consommateurs, sommes qui pourraient être réinvesties pour l'amélioration des taux de récupération et du conditionnement de ces matières.

À ce jour, aucun plan financier crédible, financièrement viable et qui ne menace pas à terme l'ensemble de la chaîne de valeur du recyclage au Québec n'a été déposé, malgré les rumeurs persistantes d'un élargissement de la consigne à d'autres contenants comme les bouteilles de vin. Un tel élargissement impliquerait des investissements majeurs et des frais d'exploitation récurrents de plusieurs dizaines de millions de dollars par année, alors que les investissements requis pour optimiser le tri sont nettement moindres et beaucoup plus faciles à réaliser. De plus, comment pouvons-nous demander aux consommateurs de retourner leurs bouteilles vides dans une des 1 000 machines récupératrices installées dans un stationnement extérieur à -30<sup>0</sup> C en plein hiver au lieu de simplement les déposer dans le bac de récupération, situé à la porte d'entrée de leur maison ?

Tous nos membres sont contre l'élargissement de la consigne des contenants de boisson à remplissage unique et nous demandons également le transfert des contenants à remplissage unique de bière, actuellement consignés, vers la collecte sélective. De tous les scénarios possibles, l'amélioration continue de la collecte sélective reste la seule solution efficace, cohérente avec les objectifs du *Plan d'action sur les changements climatiques*, la plus simple pour les citoyens et la plus économique pour obtenir la meilleure performance en matière de recyclage et de développement durable.

### **Recommandation 10 – Encadrer la récupération des contenants de bière à remplissage multiple**

Tout d'abord, il faut souligner que les détaillants ont fait un excellent travail pour faire la promotion et la vente des bières de microbrasseries auprès des consommateurs. Le nombre de pieds carrés pour vendre la bière de microbrasseries ainsi que le nombre de commerces spécialisés ont explosé, ce qui en fait un succès.

Selon l'Association des microbrasseries du Québec, alors qu'ils étaient 31 en 2002, en 2015, ils sont près de 140 producteurs à brasser leurs bières et ce nombre pourrait atteindre 218 en 2020<sup>4</sup>.

Les membres du Conseil ne s'opposent pas à la possibilité pour une microbrasserie de vendre ses bières sur les lieux de fabrication. Les détaillants sont des points de vente pour plusieurs microbrasseries, mais nous pouvons comprendre que certaines microbrasseries décident de vendre elles-mêmes sans passer par un détenteur de permis d'épicerie ou encore que certaines veulent répondre aux désirs d'une clientèle qui veut se rendre sur les lieux de fabrication.

Le gouvernement vise, par le projet de loi, à développer encore plus l'industrie des boissons alcooliques artisanales. Ainsi, il y aura davantage de microbrasseries, plus de type de contenants de bière et plus de points de vente (les microbrasseries devenant des points de vente). Le développement durable, le recyclage et la récupération étant parmi les priorités actuelles du gouvernement, il est important qu'il encadre le tout et qu'il donne aux détaillants la garantie que les microbrasseries prendront leurs responsabilités.

Si une microbrasserie décide de vendre sur son lieu de fabrication à un consommateur qui consommera à sa résidence, qu'arrivera-t-il des contenants ? Est-ce que le consommateur devra obligatoirement les rapporter à la microbrasserie ? Il faut impérativement que ces questions soient réglées avant d'aller de l'avant.

Le problème fondamental est la récupération des contenants à remplissage multiple (CRM). Toutes les microbrasseries ont l'obligation de récupérer leurs contenants à remplissage multiple chez les détaillants afin qu'ils soient réutilisés. Malheureusement, des microbrasseries manquent à leurs responsabilités en ne fournissant pas les emballages nécessaires permettant l'entreposage adéquat de leurs contenants et en ne récupérant pas ceux-ci à une fréquence convenable. Le montant de la consigne étant aussi varié que le type de contenant, ceci occasionne des problèmes de gestion (imposer le bon montant de consigne et redonner le bon montant au consommateur).

Pour encadrer la récupération des contenants de bière à remplissage multiple (CRM), les membres du Conseil recommandent d'abord que le gouvernement harmonise le format des contenants afin d'en faciliter la récupération. Si l'objectif des spécifications mentionnées à l'article 4 est d'harmoniser le format des contenants des bières de microbrasseries, le Conseil est tout à fait en faveur. Les membres du Conseil recommandent aussi que le montant de la consigne soit harmonisé.

Il est essentiel que le gouvernement exige que les microbrasseries récupèrent leurs contenants vides chez les détaillants, soit par le biais d'entente ou soit directement et qu'ils compensent adéquatement les détaillants pour les frais réels encourus.

Dans tous les cas, les membres du Conseil demandent de maintenir le droit de pouvoir refuser de reprendre des contenants de marque de bières qu'ils ne vendent pas.

*Références : L'article 4 : L'article 24.2 de cette loi est modifié par l'insertion, après le deuxième alinéa, du suivant :*

*« Malgré le deuxième alinéa, il peut vendre, dans les contenants dont les spécifications sont déterminées par règlement, sur les lieux de fabrication et à l'endroit où est exploité le permis délivré en vertu de la Loi sur les permis d'alcool, la bière qu'il fabrique, pour consommation dans un autre endroit. »*

---

<sup>4</sup> Journal Métro, 16 décembre 2015, p.1

*L'article 9 : L'article 37 de cette loi est modifié, dans le premier alinéa :*

*2<sup>o</sup> par l'insertion, après le paragraphe 5<sup>o</sup>, du suivant :*

*« 5.1 déterminer les spécifications des contenants pouvant être utilisés pour la bière vendue par le titulaire d'un permis de producteur artisanal de bière pour consommation dans un autre endroit. »*

## **Conclusion**

Les membres du Conseil félicitent l'initiative du gouvernement, qui présente un projet de loi pour, entre autres, autoriser le titulaire d'un permis de production artisanale à vendre et à livrer des boissons alcooliques qu'il fabrique, incluant les alcools et spiritueux, au titulaire d'un permis d'épicerie.

Si d'emblée le projet de loi est positif, nous croyons que le moment est venu de permettre l'organisation de la distribution de toutes les boissons alcooliques et de la bière selon les besoins et les impératifs d'une distribution efficiente. À titre de représentant des distributeurs autorisés, le Conseil souhaite que le gouvernement permette à ces derniers d'acheter, d'entreposer et de distribuer les boissons alcooliques et la bière, ce qui simplifiera la logistique de vente et de livraison des vigneron et autres fabricants et leur donnera l'accessibilité à un plus grand nombre de points de vente à travers le Québec. Le développement de cette industrie étant au cœur du projet de loi, il faut dès maintenant prévoir différents choix pour la vente, l'entreposage et la distribution auprès des détenteurs de permis d'épicerie et chez les distributeurs autorisés.

Nous croyons également que le moment est opportun pour revoir certaines dispositions des règlements, comme celle qui interdit l'indication du cépage et celle qui interdit à un détenteur de permis d'épicerie ou à un distributeur autorisé d'utiliser ses propres employés pour faire déguster des boissons alcooliques. Nous croyons que ces normes sont désuètes, surtout que le gouvernement vise le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales et que les consommateurs veulent connaître la composition des produits qu'ils achètent, dont les cépages et les millésimes.

La vente de boissons alcooliques dans les épiceries passe à une nouvelle étape : nous sommes loin de la liste de vin énuméré dans un règlement dont la vente était permise en épicerie, et ce, pour le plaisir des consommateurs et le mieux-être d'une industrie dont les efforts pour développer et positionner leurs produits méritent d'être soulignés.

Les membres du Conseil sont fiers d'avoir collaboré au développement de l'industrie de la bière et des boissons alcooliques et ils sont prêts à poursuivre leur collaboration.

Nous souhaitons que nos recommandations contribuent aux travaux de la présente commission et nous vous remercions de la considération que vous porterez à nos commentaires et recommandations.

**Février 2016**

**Conseil canadien du commerce de détail**

550, rue Sherbrooke Ouest, Bureau 1680, Tour Ouest | Montréal, QC | H3A 1B9

Tél : (514) 982-0267 | Sans frais: (877) 229-0922 |