



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE ET UNIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
des finances publiques**

Le jeudi 11 février 2016 — Vol. 44 N° 86

Consultations particulières sur le projet de loi n° 88 — Loi
sur le développement de l'industrie des boissons
alcooliques artisanales (1)

**Président de l'Assemblée nationale :
M. Jacques Chagnon**

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats de toutes les commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission parlementaire en particulier	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	30,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec
Direction de la gestion immobilière et des ressources matérielles
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85
Québec (Québec)
G1A 1A3

Téléphone: 418 643-2754
Télécopieur: 418 643-8826

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires dans Internet à l'adresse suivante:
www.assnat.qc.ca

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente des finances publiques

Le jeudi 11 février 2016 — Vol. 44 N° 86

Table des matières

Remarques préliminaires	1
M. Carlos J. Leitão	1
M. Nicolas Marceau	2
M. François Bonnardel	3
Auditions	3
Association des vignerons du Québec (AVQ)	3
Société des alcools du Québec (SAQ)	11
Regroupement Le Québec dans nos verres	18
Association des viculteurs négociants du Québec (AVNQ)	26
Association des microdistilleries du Québec (AMDQ)	36
Union des producteurs agricoles du Québec (UPA)	43

Autres intervenants

M. Raymond Bernier, président

M. André Fortin

M. Jean Habel

M. Jean-Denis Girard

M. André Villeneuve

- * M. Yvan Quirion, AVQ
- * M. Charles-Henri de Coussergues, idem
- * M. Alain Brunet, SAQ
- * M. Léon Courville, Regroupement Le Québec dans nos verres
- * M. Sébastien Nadeau, AVNQ
- * M. Jocelyn Robert, idem
- * M. Jean Gattuso, idem
- * M. Pascal Lepitre, idem
- * M. Sylvain Fontaine, idem
- * M. Robert Champagne, idem
- * M. Jean-Patrick Laflamme, AMDQ
- * M. Stéphane Ruffo, idem
- * M. Marcel Groleau, UPA
- * Mme Catherine St-Georges, idem

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le jeudi 11 février 2016 — Vol. 44 N° 86

**Consultations particulières sur le projet de loi n° 88 — Loi
sur le développement de l'industrie des boissons
alcooliques artisanales (1)**

(Onze heures vingt-six minutes)

Le Président (M. Bernier) : À l'ordre, s'il vous plaît! La commission va débiter ses travaux. Donc, ayant constaté le quorum, je déclare la séance de la Commission des finances publiques ouverte. Et, bien sûr, je demande à toutes les personnes dans la salle d'éteindre la sonnerie de leurs téléphones cellulaires.

La commission est réunie afin de procéder à des consultations particulières et auditions publiques sur le projet de loi n° 88, Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales.

M. le secrétaire, y a-t-il des remplacements?

Le Secrétaire : Oui, M. le Président. M. Lelièvre (Gaspé) est remplacé par M. Villeneuve (Berthier).

Le Président (M. Bernier) : Merci. Donc, bienvenue à tous les parlementaires pour cette étude de projet de loi qui est fort important, qui est fort novateur. Bienvenue, M. le ministre, les porte-parole officiels au niveau de l'opposition, les collègues députés. Bienvenue également au personnel qui nous assiste, le personnel du cabinet et le personnel des ministères et organismes qui sont ici présents ainsi que tous les groupes qui vont participer à cette commission. Merci également au personnel de l'Assemblée nationale qui nous accompagne dans nos travaux.

Voici l'ordre du jour de ce matin. Nous allons débiter par les remarques préliminaires et, par la suite, nous entendrons l'Association des vignerons du Québec et la Société des alcools du Québec. Cet après-midi, nous recevrons le Regroupement Le Québec dans nos verres, l'Association des vigneurs négociants du Québec, l'Association des microdistilleries du Québec et l'Union des producteurs agricoles du Québec.

Donc, comme nous avons un délai dû aux travaux de la Chambre, nous allons demander le consentement qu'on puisse dépasser 13 heures. Donc, on devrait terminer aux alentours de 13 h 30. Consentement? Consentement.

Remarques préliminaires

M. le ministre, je vous cède la parole. Vous disposez d'environ six minutes pour vos remarques préliminaires.

M. Carlos J. Leitão

M. Leitão : Très bien. Alors, merci beaucoup, M. le Président. Bonjour, tout le monde, M. le Président, chers collègues des deux partis d'opposition, les collègues du côté ministériel. Merci d'être tous là. Et, toutes les personnes qui sont intéressées et qui viendront nous présenter leurs mémoires, bienvenue aussi.

Alors, nous amorçons aujourd'hui une étape importante de l'étude du projet de loi n° 88 sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques québécoises. Cette industrie est en pleine évolution. Le Québec crée des produits qui se démarquent, tant à l'intérieur de nos frontières qu'à l'échelle internationale. La variété des produits offerts, tels que les bières et les vins artisanaux, est en croissance, mais cette industrie n'exprime pas encore son plein potentiel. Afin de poursuivre et de faciliter son développement, l'encadrement législatif doit être revu afin qu'il soit mieux adapté aux besoins des producteurs et des consommateurs. Le Québec bénéficie du développement et des retombées économiques de ce secteur, pensons notamment aux nombreuses routes des vins et des bières qui permettent de découvrir bon nombre de producteurs de différentes régions.

Pour nous, appuyer cette industrie en croissance est incontournable. Le terroir québécois semble aussi prometteur que celui de nos voisins. Nous devons donc profiter de cette richesse en assurant un développement concerté et coordonné, en facilitant l'accessibilité des produits et en favorisant leur qualité et leur rayonnement. Une attention particulière a été portée aux consommateurs quant à l'ampleur de la gamme de produits qui leur serait offerte et à la disponibilité de ceux-ci.

• (11 h 30) •

Permettez-moi de rappeler que l'objectif du projet de loi n° 88 est de modifier les principales lois encadrant la production des boissons alcooliques au Québec, incluant la réglementation afférente. En effet, ce projet de loi viserait à permettre la vente directe des produits alcooliques artisanaux québécois autres que les alcools et spiritueux dans les épiceries et dépanneurs du Québec. Jusqu'ici, les titulaires de permis de production artisanale ne peuvent vendre leurs produits que sur les lieux de production et à la Société des alcools du Québec. En adoptant ce projet de loi, le gouvernement permettrait aux producteurs de vins artisanaux québécois d'avoir accès au réseau de 8 000 épiceries et dépanneurs du Québec détenant un permis d'alcool. Cette nouvelle disposition permettrait aux consommateurs de se procurer les produits artisanaux québécois à travers la province.

Parallèlement, la Régie des alcools, des courses et des jeux établirait une nouvelle classe de permis de production artisanale de spiritueux afin de permettre aux titulaires de permis de production artisanale d'opérer leurs propres installations de distillation. Ces derniers pourraient diversifier leur production et améliorer leur compétitivité sur le marché.

De plus, le projet de loi n° 88 permettrait la création de coopératives de producteurs artisans. Celles-ci seraient alors autorisées à fabriquer et embouteiller des alcools et spiritueux pour leurs membres. Ces coopératives seront avantageuses pour les producteurs artisanaux qui souhaitent exploiter leurs résidus de production. Ceux-ci auront alors la possibilité de mettre en commun leurs ressources et partager les coûts des opérations de distillation.

Enfin, nous désirons nous assurer de protéger la santé des consommateurs en exigeant que tous les alcools et spiritueux artisanaux qui seraient mis en vente soient d'abord analysés par un laboratoire reconnu par la Société des alcools du Québec afin de confirmer l'innocuité et la qualité des produits. La Régie des alcools, des courses et des jeux s'assurera à ce moment des normes visant à garantir la qualité des boissons alcooliques aux consommateurs.

Par ailleurs, grâce au projet de loi n° 88, les producteurs de bières artisanales pourraient vendre leurs produits sur leurs lieux de fabrication pour consommation dans un autre endroit.

L'adoption du projet de loi permettrait d'avoir un impact économique positif dans plusieurs régions du Québec où sont situés les producteurs de boissons alcooliques artisanales. Il favoriserait la compétitivité des producteurs artisanaux québécois tout en permettant la valorisation de leurs résidus de matière première et en facilitant la transformation de leurs produits.

En complément au projet de loi n° 88, je vous confirme ma ferme intention d'assurer le maintien du Programme d'appui au positionnement des alcools québécois, le PAPAQ, et ce, selon ses conditions initiales. En termes d'appui que le gouvernement peut offrir à l'industrie, ce programme constitue un pilier important qu'il faut maintenir.

En terminant, je tiens à remercier tous les groupes et toutes les personnes qui nous feront part de leurs réflexions et de leurs attentes ici, à la commission parlementaire, ou encore en transmettant un mémoire au Secrétariat des commissions. Je veux les assurer que nous abordons cet exercice dans un esprit d'ouverture et je souhaite que nos discussions et nos échanges soient constructifs et porteurs pour l'avenir du Québec. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le ministre, de vos remarques préliminaires. M. le député de Rousseau, vous avez 3 min 30 s environ.

M. Nicolas Marceau

M. Marceau : Oui, merci, M. le Président. Tout d'abord, je vous salue, je salue les collègues, M. le ministre. Et puis je me permets de remercier dès maintenant et à l'avance tous les groupes que nous allons entendre aujourd'hui et puis dans les prochains jours parce que je sais qu'ils sauront nous éclairer et nous permettre de mieux comprendre les enjeux de l'industrie et puis les avantages et les inconvénients du projet de loi que nous avons sous nos yeux.

De notre côté, nous accueillons le projet de loi avec ouverture, je l'ai déjà dit, on a eu l'occasion de le dire dans le passé, mon collègue de Berthier et moi-même. Et nous avons bien sûr à coeur le développement de l'industrie au Québec. Nous croyons qu'il s'agit d'une industrie qui a un potentiel de croissance important. Et les Québécois sont aujourd'hui très friands des produits du Québec. Ça va dans le sens, donc, des intérêts, à la fois des Québécois et puis dans le sens de nos intérêts économiques. Alors, je le répète, nous accueillons le projet de loi, donc, avec ouverture.

Cela étant, il y a quand même un certain nombre de questions qui se posent, et je profiterai de ces consultations pour poser des questions pertinentes aux groupes qui défilent devant nous. Il y a des questions quant à, par exemple, la définition de ce que c'est qu'un produit québécois. De notre côté, nous voulons développer l'industrie québécoise et non pas l'industrie d'ailleurs, et il faudra donc nous assurer que le texte de la loi fait en sorte que c'est bel et bien l'industrie québécoise qui est développée et non pas celle de l'extérieur.

Deuxième type d'enjeu qui a toujours été au coeur du développement de cette industrie, c'est la question des accords commerciaux, et ça rejoint un peu aussi la question de la définition de ce qui est québécois. Si on ouvre une petite brèche dans nos accords commerciaux en ouvrant des chemins à nos produits qui ne sont pas disponibles aux produits de l'extérieur, c'est très bien, mais encore, justement, faut-il que cette brèche soit réservée à nos produits à nous. Si la brèche que nous ouvrons permet à des produits de l'extérieur, par exemple des produits ontariens, de s'engouffrer, vous pouvez être assurés qu'il pourrait y avoir des contestations en vertu des dispositions de nos accords commerciaux. Alors, nous serons également sensibles à cette question et nous poserons les questions pertinentes aux personnes qui sauront nous répondre, je suis certain.

Troisième élément, bien sûr, la Société des alcools du Québec est un acteur majeur de notre secteur. Ce n'est pas un monopole, contrairement à ce que certains laissent croire, mais la Société des alcools a des segments du marché qui lui sont réservés, d'autres dans lesquels elle opère un partenariat avec le secteur privé. Essentiellement, à peu près la moitié de l'alcool au Québec est vendu à travers la Société des alcools, mais l'autre moitié est vendue par le secteur privé. On ouvre un certain segment réservé à la SAQ à d'autres distributeurs, et ça peut être une chose heureuse, et, je le répète, nous accueillons ça avec ouverture, mais il faudra voir quel impact ça aura sur la SAQ, et il faudra mieux comprendre. Et j'aurai l'occasion d'en parler avec les représentants de la SAQ plus tard.

Finalement, élément pas moins important, mais qui a été moins abordé, en tout cas, certainement dans les médias, mais qui a fait quelques bruits récemment, c'est la question de la santé publique. Je crois que la raison de base, la raison essentielle pour laquelle l'État a été impliqué dans à la fois la vente de produits alcooliques puis dans l'encadrement de ce secteur-là, c'est beaucoup pour des raisons de santé publique. Bien sûr, il y a des enjeux pécuniaires, mais il y a aussi des enjeux de santé publique. Et, ces enjeux-là, on doit les garder en tête, et j'aurai aussi l'occasion de poser des questions là-dessus. Alors, M. le Président, je vous souhaite de bonnes consultations. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Bons échanges. Merci. M. le député de Granby.

M. François Bonnardel

M. Bonnardel : Oui, merci, M. le Président. Je serai bref et je me réjouis, là, de l'annonce que le ministre vient de faire. Je pense qu'il y a pas mal de vignerons ici aujourd'hui qui ont le sourire, parce que vous savez que le plafond qui a été abaissé par un de vos collègues, qui avait été ramené à 100 000 \$, bien, avait mis en péril la pérennité de certains vignobles au Québec. Donc, je me réjouis, surtout si c'est fait rétroactivement pour rembourser les montants d'argent qui avaient été perdus par ces ententes signées par le ministre de l'Agriculture. Je m'en réjouis, puis je pense que tout le monde s'en réjouit.

Tout le monde connaît ma position pour les produits québécois, j'en ai maintes et maintes fois parlé depuis les dernières années. Donc, pour moi, cette brèche, petite brèche dans l'ouverture d'un marché important comme celui de l'alcool au Québec, bien, je m'en réjouis.

M. le ministre, vous allez m'entendre, nécessairement, sur le fait que ces cépages et millésimes soient affichés sur les produits québécois dans les dépanneurs, grandes surfaces, c'est extrêmement important, que les vins vendus puissent avoir une traçabilité pour qu'on empêche les vitrines, et je m'expliquerai plus longuement quand j'aurai la chance de vous poser des questions, que les vignobles soient capables d'avoir leurs propres transporteurs, qu'on permette la vente d'alcool à d'autres détenteurs de permis. Il est primordial, en 2016, primordial, en 2016, qu'on puisse faire la promotion de nos produits québécois, nos produits du terroir. Et on doit, M. le ministre, avec cette loi aujourd'hui, là, donner toute la chance possible à ces entrepreneurs, à la base, ces entrepreneurs, là, qui ont entrepris un défi énorme voilà déjà 25, 30, 35 ans, de faire du vin, de faire des alcools au Québec. Je pense qu'il faut leur dire bravo, il faut leur donner tous les outils possibles avec cette loi pour être capables de mettre de l'avant leurs produits. Merci.

Auditions

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le député de Granby. Nous allons donc débiter avec nos premiers invités, l'Association des vignerons du Québec. M. Yvan Quirion et M. Charles-Henri de Coussergues, bienvenue à la Commission des finances publiques. Merci de votre participation. Vous avez 10 minutes pour faire votre présentation. Par la suite, suivront des échanges avec les parlementaires. La parole est à vous, j'imagine, M. Quirion.

Association des vignerons du Québec (AVQ)

M. Quirion (Yvan) : Merci. Je veux remercier M. le ministre et toute son équipe pour l'annonce du PAPAQ. C'était quelque chose qui était important. Donc, Yvan Quirion, du Domaine St-Jacques, président de l'AVQ. Je suis accompagné de Charles-Henri de Coussergues, de L'Orpailleur, qui est notre vieux président de l'AVQ, qui est là depuis 35 ans.

• (11 h 40) •

Donc, en gros, l'Association des vignerons regroupe 70 vignobles de cinq régions principales du Québec, et on représente près de 95 % de la production de vin au Québec. Je tiens à dire qu'on est d'accord avec l'ensemble et l'esprit du projet de loi n° 88 et on le salue fortement. Par contre, on va avoir des recommandations d'ajustements ou de précisions pour assurer le développement durable de l'industrie à long terme, et surtout l'assurance qualité à long terme. On va vous en parler souvent, de la qualité.

Donc, en premier, le marché. Il faut comprendre que le vignoble québécois est un peu le David et Goliath, c'est qu'on est dans un marché de 220 millions de bouteilles de vin, qui s'est vendu l'année passée au Québec, un marché qui augmente de 3 % à 4 % par année. Donc, faites le calcul, c'est entre 6 et 8 millions de bouteilles par année, détenu à plus de 99 % par les vins étrangers, donc 15 000 vins étrangers qui sont tous très qualitatifs, connaissant la rigueur qualitative de la SAQ, les exigences qualitatives de la SAQ. Donc, on est assurément le vignoble qui a le plus de compétition chez nous, mais, en plus de ça, le plus de compétition qualitative au monde. Donc, ça, c'est important de comprendre ça. Et le Québec produit à peine 1,5 million de bouteilles de vin. Donc, on ne fera pas le débat du passé pourquoi on ne produit que ça, mais on est probablement le plus petit pays qui vend chez nous, au Québec.

Donc, depuis 35 ans, les vignerons entre eux ont beaucoup, beaucoup échangé et travaillé ensemble pour améliorer les méthodes de vitiviniculture, d'essayer des cépages pour arriver à offrir un vin de qualité dans ce marché-là, dans cet environnement-là de 15 000 vins étrangers aujourd'hui hyperqualitatifs. Donc, la vision de l'AVQ, c'est : on veut penser grand, on veut voir grand. Mais il faut comprendre que voir grand dans un marché si grand, il ne faut pas penser qu'on va produire 50 millions de bouteilles dans une plage de 10, 20 ans, donc il va falloir que ça se fasse en plantant de la vigne et il va falloir que ça se fasse bien, c'est surtout de bien le faire sur la qualité.

Donc, la vision de l'AVQ est assez simple, c'est : la vente en épicerie est essentielle à notre plan de développement, mais ce n'est pas une fin en soi, c'est une partie de la solution. Donc, c'est un pas en avant et ça demeure l'endroit privilégié, en SAQ, où est-ce que 85 % des vins qui sont vendus, en dollars. Donc, l'objectif, c'est vraiment de développer la notoriété en SAQ. Donc, en termes un peu québécois de hockey, c'est que les épiceries vont être un peu notre ligue junior majeure du Québec, et la SAQ, la ligue nationale. Il y a plus de joueurs qui vont être en épicerie. Donc, c'est pour ça que les épiceries sont si importantes. Nos plus petits vignerons, ou en démarrage, ou ceux qui sont en phase de développement vont aller en épicerie. Je ne dis pas qu'il n'y en a pas qui vont se développer en épicerie, mais le vignoble québécois est beaucoup trop petit, même L'Orpailleur, qui est assis à côté de moi. Je dis souvent que j'ai un peu honte de L'Orpailleur, qui produit à peine 200 000 bouteilles dans un marché de 220 millions de bouteilles de vin. La Nouvelle-Écosse, il y a de petits vignerons qui ont parti au début des années 2000 et qui sont plus gros que L'Orpailleur. Donc, c'est juste pour démontrer ça.

Mais, pour que tout l'ensemble fonctionne, ça prend la vente directe en épicerie, mais ça prend aussi le fameux PAPAQ dont, M. le ministre, vous venez de parler. Il faut mettre ça permanent, en place une fois pour toutes parce qu'on compétitionne des vins étrangers qui sont hypersubventionnés et on compétitionne en permanence des vins subventionnés à l'étranger à coup de milliards. Les autres provinces canadiennes l'ont fait. À titre d'exemple, l'Ontario l'a mis en place en 1990; la Colombie-Britannique, en 1994; la petite Nouvelle-Écosse, qui est le petit vignoble canadien, qui était très petit, ils l'ont mis en 2009-2010. Et un peu honteux, mais avec une population de 984 000 en Nouvelle-Écosse, ils ont dépassé le Québec en surface de vignes. Ils se sont donné une école de vitiviniculture, et nous autres, on est ici à parler encore de mise en marché puis de points de vente. C'est un peu honteux. Donc, c'est vraiment une étape importante, le projet de loi n° 88.

L'approche de l'AVQ est simple : Ce n'est que la qualité, il n'y a rien d'autre que la qualité. Donc, étant donné l'énorme compétition, les vignerons québécois sont condamnés à être parfaits à tous les niveaux. Donc, c'est pour ça qu'en 2009 on s'est pris en main nous-mêmes, on a investi 130 000 \$ pour se bâtir une certification Vin du Québec certifié qui nous a donné un cahier de charges extrêmement rigoureux basé sur les meilleures pratiques mondiales, dans les meilleures appellations. Et ça fait sept millésimes qu'on rode et qu'on raffine notre certification, et là on est prêts à l'amener en appellation IGP et de franchir une autre étape au niveau de la notoriété. Donc, on espère avoir l'appellation IGP en 2016. Donc, il y a trois critères essentiels, c'est la qualité, la qualité et la qualité. Ce n'est que ça.

Et, dans les trois secteurs de l'économie... On est chanceux, on est dans les trois secteurs, donc dans le primaire, qui est le raisin au niveau de de la viticulture; dans le secondaire, la vinification et la transformation en vin; dans le tertiaire, qui est l'embouteillage et la commercialisation de nos vins. Et, selon une étude économique du CVA qui est sortie en 2013, chaque bouteille de vin produite au pays rapporte 31 \$ en retombées directes économiques — donc on n'est pas des économistes, on est juste des vignerons, mais on se sert de leurs chiffres — et chaque 5 000 bouteilles produites au Québec créent un emploi direct, et on produit 5 000 bouteilles par hectare. Donc, faites le calcul, c'est un emploi par hectare dans la vigne. C'est probablement la culture qui est la plus payante en emplois/surface.

Pour revenir au projet de loi n° 88, les quatre ajustements ou précisions qu'on demande, c'est, un, que le cépage et le millésime soient affichés. C'est essentiel pour assurer la qualité et en même temps assurer la traçabilité et l'origine des vins, mais surtout pour l'image des vins du Québec. On a toujours affiché nos cépages sur nos vins. On ne fait pas d'assemblage de différents vins, c'est notre millésime avec nos cépages distincts, donc le consommateur s'attend à ça et recherche ces produits-là avec le cépage et le millésime.

Que les vins vendus en épicerie démontrent une traçabilité et une garantie de qualité, donc, à laquelle le consommateur s'attend. Donc, ça va prendre des mesures de contrôle pour s'assurer que le cépage, millésime soit arimé avec le plan parcellaire pour éviter des dérapages et s'assurer, comme M. Marceau l'a dit, que ce soit bien un développement au Québec avec de la vigne qui se plante au Québec et assurer la pérennité et le développement de l'industrie de façon durable sur la qualité.

Et que les vignerons puissent, en troisième, choisir, un peu comme M. Bonnardel l'a dit, le transporteur, un transporteur indépendant qui serait l'extension du vignoble, pas nécessairement avec un agent ou un distributeur, mais vraiment un transporteur. Parce que nos vignerons, nos vigneronnes, de mai à aller jusqu'en décembre, qui touchent les fermentations, sont occupés dans le champ huit jours par semaine, donc il va y avoir des périodes où est-ce qu'ils ne pourront pas livrer eux-mêmes. Donc, on voudrait pouvoir embaucher un transporteur indépendant.

Et la mesure permanente en SAQ pour venir finaliser tout l'ensemble du plan de développement et que le ministre des Finances fasse des suivis formels auprès de la SAQ pour qu'elle prenne des engagements concrets de promouvoir et de développer les vins du Québec et de mesurer ces résultats annuellement, donc, en gros, c'est l'essentiel de notre vision, à l'AVQ.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. Quirion. Merci de votre présentation. Très bien fait. M. le ministre, la parole est à vous, du côté gouvernemental.

M. Leitão : Très bien. Merci beaucoup, M. le Président. Encore une fois, bienvenue. Je dois vous avouer, M. le président, et juste à vous et à personne d'autre, juste à vous, que j'ai peut-être un petit parti pris, c'est que je connais très bien le produit du Domaine St-Jacques et je le trouve très bon. Mais je vous le dis seulement à vous, mais à personne d'autre.

Le Président (M. Bernier) : On aura l'occasion de le déguster à un moment donné.

M. Leitão : Donc, ceci étant dit... Et aussi, M. Quirion, vous avez dit que vous n'êtes pas des économistes, mais il y a un de vos voisins pas très loin qui, lui, il est un bon économiste.

M. Quirion (Yvan) : Un ancien banquier aussi.

M. Leitão : En plus, en plus. Écoutez, merci beaucoup de votre présentation. Je répète encore une fois, donc, notre engagement de rétablir le PAPAQ selon ses conditions initiales. Voilà.

Maintenant, j'ai quelques questions, pas beaucoup. Je veux aussi laisser du temps à mes collègues pour qu'ils s'expriment là-dessus, mais j'ai quand même quelques petites choses que j'aimerais clarifier un peu avec vous.

Vous avez parlé, donc, de la question du cépage et millésime, pour, entre autres choses, mieux assurer la traçabilité. Vous pensez que, donc, la possibilité d'afficher cépage et millésime devrait être seulement pour les produits artisanaux ou ça devrait être pour tous les produits vendus en épicerie et aux dépanneurs au Québec?

M. Quirion (Yvan) : Je vais être chauvin. C'est que moi, j'aimerais que ce soit juste pour nos produits, pour nous, pour se démarquer un peu de nos collègues viticulteurs. Par contre, si je mets dans la peau du consommateur, je ne le sais pas. Mais, pour nous, j'aimerais avoir l'avantage du cépage et du millésime pour vraiment marquer, marquer le pas du cépage, l'avantage du cépage et millésime en épicerie, oui.

• (11 h 50) •

M. Leitão : Je vous demanderais... je ne veux pas vous insulter, mais si vous pouvez peut-être expliquer c'est quoi, le cépage et millésime, parce que je pense que peut-être certaines des personnes qui nous écoutent...

Le Président (M. Bernier) : Il y a beaucoup de gens qui nous écoutent puis surtout dans le cadre de cette commission-là. Il y a plusieurs des producteurs qui nous écoutent, donc d'être le plus...

M. Quirion (Yvan) : Eux autres savent c'est quoi, le cépage, mais je vais laisser parler Charles-Henri là-dessus.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Je vous dirais que, nous, en tant que vigneron, en tant que producteurs, on a des vins qui sont marqués notamment par le climat. D'une année à l'autre, il y a des variantes sur la qualité du vin en fonction entre autres du climat. Et c'est là que le critère de millésime est très important. Les gens nous suivent d'année en année justement pour déguster entre autres ces nuances qu'il y a d'une année à l'autre. C'est ce qui fait la typicité d'un vin. La beauté du vin, c'est le terroir, le travail de l'homme, mais c'est aussi le climat. Donc, le millésime est important, parce qu'il est une référence pour le consommateur. Quand on parle de grands vins, et tout, on parle toujours de millésime : telle année est une bonne année, une autre année est moins bonne. Donc, la notion de millésime est vraiment très importante. On ne fait pas de vins d'assemblage, on fait des vins qu'on embouteille annuellement, donc c'est très important.

Le cépage. On est dans un contexte où la vigne est encore jeune au Québec, même si ça fait 35 ans qu'on en fait, et les cépages qu'on cultive en général sont méconnus. Donc, ce n'est pas du cabernet sauvignon, ce n'est pas du riesling, donc ce sont des cépages qui ont été connus mais qui sont peu connus au Québec, et on a une éducation à faire. Et le cépage est important. D'ailleurs, on en a été un peu complexés pendant des années, même la plupart des vignerons ne les marquaient pas sur les bouteilles pensant que c'était négatif, mais ça ne l'est pas. En fait, c'est ce qui personnalise, encore une fois, un vin. Donc, on sort du placard aujourd'hui, si je puis dire, l'industrie, et on marque, on affiche nos cépages sur nos bouteilles, et c'est un facteur éducatif important, les gens l'apprécient, c'est ce qui nous démarque des vins du monde. Yvan l'a dit, il y a 15 000 vins étrangers qui sont ici au Québec, il faut qu'on fasse connaître nos cépages. C'est un outil important, c'est ce qui, encore une fois, nous caractérise et nous différencie de cette compétition internationale.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le ministre.

M. Leitão : Merci. Une autre question, avant de passer la parole à mes collègues. Vous avez soulevé la question du transport. Pouvez-vous élaborer un peu là-dessus? Quelle est, donc, la situation actuelle et puis comment vous voyez ça évoluer?

Le Président (M. Bernier) : M. de Coussergues.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Écoutez, on a vécu, dans les amendements à la loi ou changements à la loi... On a connu la loi n° 44, qui a permis aux producteurs artisans de vendre en restauration. Ça, c'est en 1996. Le gouvernement a adopté cette loi qui nous a permis, à l'époque, aussi de sortir de chez nous, de nous faire connaître. Il s'est produit un phénomène qui est intéressant à analyser, c'est que ce n'est pas forcément les restaurants de la région immédiate du vignoble qui ont encouragé les vignerons ou les producteurs artisans. Ce sont souvent, d'ailleurs, des restaurants dans des régions éloignées qui ont une sensibilité aux produits locaux, et qui ont une appartenance aux produits locaux, et qui deviennent nos ambassadeurs. Donc, en restauration, par exemple, si je prends mon cas à moi, je vends en Gaspésie, c'est loin de chez moi, mais je vends en Gaspésie, je vends en Abitibi, je vends dans les régions éloignées, et c'est souvent plus facile de vendre dans les régions éloignées que dans les centres urbains. C'est comme ça. On ne le devinait pas à l'avance, mais on le pratique aujourd'hui. Donc, il est impossible pour le vigneron, cette notion de livraison d'aller livrer en Gaspésie ou à Chicoutimi. Donc, c'est une confession que je fais aujourd'hui, mais on fait souvent transporter par un transporteur, que ce soit Dicom, Purolator ou autre, en sachant que ce n'est pas forcément autorisé. Mais, quand le projet de loi est sorti, on a appris le lendemain qu'on ne pouvait pas faire transporter, qu'il fallait que ce soit le vigneron, mais c'était un peu, à l'époque, un cadeau grec parce que le restaurant de Gaspésie, il ne vient pas chercher le vin chez nous, et le vigneron ne va pas en Gaspésie livrer. Donc, c'est un intermédiaire important.

Dans les épicerie, le projet de loi, donc, maintenant il est connu. Il y a déjà des épiciers qui nous ont approchés. Et je prendrai, par exemple, une grosse épicerie qui est à Chicoutimi, où le gars, il nous harcèle, il veut à tout pris avoir nos vins. Dès que la loi va être en application, il veut nos vins. Mais c'est sûr qu'à Chicoutimi, encore une fois, il y a une notion de distance qui est très importante, et le vigneron ne pourra pas aller tous les 15 jours à Chicoutimi. On va le vivre, ça. Ce n'est pas forcément les grandes, grandes épicerie qui vont être les meilleurs ambassadeurs, sans les dénigrer, qui vont être les grands, grands ambassadeurs. Ça va être souvent des petits épiciers qui, encore une fois, sont très fiers de servir du produit québécois, et ils ne sont pas toujours dans des régions immédiates des vignerons. Il va y en avoir, mais il va y en avoir à travers le Québec, et on a besoin de faire transporter. Ce n'est pas notre métier, transporteur, on est meilleurs dans le champ, on est meilleurs dans le chai, mais on veut pouvoir, donc, servir ces épiciers-là. Et là il y a un incontournable, il faut passer par des professionnels du transport.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Oui, M. Quirion.

M. Quirion (Yvan) : C'est ça, il ne faut pas sortir nos vigneronnes parce que les vigneronnes, vigneronnes touchent à tout, là. Il ne faut pas les sortir du vignoble quand il est le temps de défeuiller, dépamprer, ou dans les vendanges, ou dans les vinifications pour aller faire des livraisons en épicerie. C'est un non-sens. Donc, c'est essentiel, on en a vraiment besoin.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le ministre.

M. Leitão : Merci. Alors, les collègues, si vous avez des questions.

Le Président (M. Bernier) : Lequel des collègues? Alors, M. le député de Pontiac. M. le député de Sainte-Rose?

M. Leitão : Le député de Pontiac a un petit problème de voix.

M. Fortin (Pontiac) : Oui, je suis désolé.

Le Président (M. Bernier) : Ah! un problème de voix. Il va falloir vous fournir les Cépacol. M. le député de Sainte-Rose.

M. Habel : Ah bien, merci. J'ai peut-être juste une question concernant la disposition pour la directive... c'est-à-dire, il y a 50 % de produits qui doivent être cultivés par le titulaire du permis, 35 % de produits cultivés au Québec et 15 % pouvant provenir d'ailleurs. J'aimerais savoir comment vous jugez la disposition des pourcentages cultivés. Est-ce que vous la trouvez adéquate? Est-ce que vous trouvez qu'on devrait l'améliorer? J'aimerais un peu vous entendre là-dessus.

M. Quirion (Yvan) : Il y a juste un ajustement pour nous, vous l'aviez bien compris, c'est que la vigne se plante au Québec et qu'il y ait vraiment une assurance de traçabilité avec ce qui se plante au Québec. Donc, nous, dans la bouteille, honnêtement, on est confortables avec le 85 %-15 %. Par contre, on veut s'assurer que le 85 % est bien du Québec. Et, ensuite de ça, dans la bouteille, que quelqu'un ait 100 % du Québec dans la bouteille, mais qu'il ait plus de 50 % qui vient de l'extérieur de chez eux, pourvu que ce soit à l'intérieur d'un cadre d'appellation ou de certification où est-ce qu'il y a des audits indépendants puis que c'est blindé au niveau de la traçabilité, qu'à la limite un vigneron ait dans sa bouteille 100 % d'un vin d'un collègue viticulteur qui a fait pousser le raisin, ça, on est pleinement — bonjour, M. Gendron, un bon monsieur, M. Gendron — en accord avec ça. Donc, nous, ce qui est important, c'est le 85 % québécois et s'assurer qu'il y ait 15 %, pas plus, de l'extérieur, sur l'ensemble de la production et non par bouteille.

Donc, je ne sais pas si c'est clair. Je sais que c'est technique, là, mais, pour nous, c'est important que ce soient des vignes et des raisins poussés au Québec. Parce qu'il y en a plusieurs qui m'ont entendu le dire, mais on a tout un potentiel qualitatif au Québec. Souvent, on considère le Québec comme un gros bloc de glace, injustement. C'est de notre faute, on a mal fait notre job, dans les dernières années, à le vulgariser, mais on a, au Québec, de l'Outaouais à aller jusque dans le Bas-Saint-Laurent, le climat de la France, qui est du nord de la Champagne à aller jusqu'à Côte-Rôtie, donc, en degrés-jours, en période végétative, en pluviométrie. Il y a des gens qui essaient de nous prendre : Oui, mais il y a quelque chose... On a tout un potentiel qualitatif. Si on prend le virage qualité avec l'appellation comme on pense et que la chaîne de décision de nos vigneronnes va vers prendre vraiment le virage qualitatif, on risque de devenir le plus beau vignoble canadien. Mais il faut bien le faire sur la qualité. Ça, c'est bien important.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre, vous aviez une question additionnelle?

M. Leitão : Une question à cet égard-là, parce que, pendant, donc, qu'on réfléchissait à comment on allait établir le projet de loi, cette question de 85 %-15 %, certaines représentations ont été faites qu'on devrait aller plus loin que ça, c'est-à-dire qu'on devrait permettre 50 %-50 %, par exemple, parce qu'on nous disait, bon, ça se peut que la position québécoise est encore un peu limitée, donc, si jamais il y a quelque chose qui se passe, le vigneron ne serait pas capable de produire ses bouteilles. Nous, on n'a pas retenu cette suggestion-là, et il me semble que, bien sûr, vous aussi, vous ne l'appréciez pas beaucoup. Pourriez-vous peut-être mentionner un peu plus qu'est-ce que ça ferait si on allait plus loin que ça? Si c'était 50 %-50 %, par exemple, comment ça pourrait affecter vos produits?

Le Président (M. Bernier) : M. Quirion.

M. Quirion (Yvan) : On est contre ça, foncièrement, tout simplement pour les raisons qu'on vous a expliquées. On est le vignoble qui a le plus de compétition chez nous au monde, et de loin. Probablement que le deuxième vignoble qui a le plus de compétition, ça doit être l'Ontario, et c'est 4 000 vins. On est condamnés à être parfaits. Donc, le client, il faut être transparents et honnêtes avec lui, il nous suit depuis qu'on a mis la certification en place, qui est devenue 100 % québécoise. On a commencé 85 %-15 % les cinq premiers millésimes, puis, à partir du millésime 2014, c'est 100 % québécois. Les chroniqueurs en vins, les professionnels du vin ne parlent que des vins du Québec certifiés. Pourquoi? Il n'y a aucun doute sur l'origine du raisin qui est dans la bouteille. Et, à partir de là, ce n'est pas pour rien, l'engouement, c'est vraiment là-dessus. Et Charles-Henri a certainement quelque chose à ajouter là-dessus, là.

• (12 heures) •

Le Président (M. Bernier) : Oui, allez-y.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Moi, je pense, M. le ministre, que ça serait catastrophique. En communication, il n'y a rien de pire que de semer le doute. Et mélanger des vins québécois avec des vins étrangers à 50 %-50 %, par exemple, je pense que ça serait une catastrophe, et ça viendrait nuire directement à la réputation sur laquelle on travaille depuis des années sur les vins québécois. Je pense qu'il est primordial d'être très transparents vis-à-vis du consommateur.

Il y a des structures qui permettent, avec des permis industriels, de faire des vins d'assemblage, et tout, mais ce sont des permis... moi, j'appelle ça un permis... mais permis de vigneron. Le vigneron doit mettre du produit québécois dans sa bouteille. 15 %, ça n'a jamais nui jusqu'à présent, c'est une pratique qui se fait dans d'autres pays. Mais plus que ça, ça nuirait à l'image, ça ternirait dangereusement l'image du vin québécois, qui est encore fragile, certes, mais on se dote d'outils pour promouvoir le vin québécois avec une certification, bientôt une appellation. Mais de faire marche arrière et de permettre des assemblages, ça va être une catastrophe pour l'image du vin québécois.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. de Coussergues.

M. Leitão : Si je peux me permettre, d'ailleurs, je pense qu'un très grand pourcentage de vos membres sont même rendus à 100 %. C'est quel pourcentage?

M. Quirion (Yvan) : Bien, c'est une volonté... On a des assemblées générales annuelles. On vous a dit qu'on représente près de 95 % de la production de vin au Québec. Ça fait quatre fois qu'on vote là-dessus, et c'est unanime. Le virage qualité pour aller vers une appellation 100 % s'est voté à l'unanimité. Je ne dis pas que tout le monde va prendre ce virage-là à court terme parce que ça coûte beaucoup de sous, beaucoup d'investissements, et on ne demande pas de subventions au gouvernement, on ne veut aucune subvention de rien pour le moment. Tout ce qu'on veut, c'est ce qu'on vous a expliqué ici, pour vraiment s'assurer que nous, les vignerons, on prenne le virage qualité et forcer l'industrie à prendre le virage qualité. Un coup qu'on va l'avoir pris, le virage qualité, avec l'appellation IGP, moi, je suis convaincu qu'on va être le plus beau vignoble canadien. Je suis convaincu de ça.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre, une dernière question?

M. Leitão : Non. Les collègues, si vous avez...

Le Président (M. Bernier) : Oui, M. le député de Trois-Rivières.

M. Girard : Oui, concernant l'affichage des cépages. On sait qu'il y a beaucoup de cépages qu'on qualifie d'indigènes. Si on met, sur une bouteille, du Sabrevois, du Maréchal Foch ou du Seyval, les Québécois ne sont pas nécessairement connaisseurs de ces cépages-là. Est-ce que l'affichage des cépages va être suffisant pour pouvoir bien orienter les consommateurs? On a, à la SAQ, les pastilles de goût, qui aident les consommateurs, et, bon, on ajoute à ça les vins de glace et, bon, les différents cépages qu'on a au Québec. Comment vous voyez la meilleure façon pour pouvoir bien orienter le consommateur pour qu'on puisse s'y retrouver dans des qualificatifs de types de vin?

Le Président (M. Bernier) : M. de Coussergues.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Bien, je pense, encore une fois, qu'effectivement il y a beaucoup de travail à faire, là, d'éducation. On le fait déjà depuis plusieurs années, mais il y a encore beaucoup de travail à faire pour faire connaître, encore une fois, nos cépages. Par exemple, quand on parle des vins portugais, on est incapables de nommer un cépage. On fait toujours référence à certains vins connus comme, encore une fois, le chardonnay, le riesling, ainsi de suite, mais bien des pays vendent des vins ici, au Québec, et on est incapables de référencer un cépage. Je prends l'exemple du Portugal, mais je peux en prendre d'autres...

Une voix : ...

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Ils sont très bons, les vins portugais, mais c'est vrai qu'on a du mal... On pense toujours que c'est les cépages québécois qui ne sont pas connus, mais en fait il y a bien des cépages, à travers le monde, qui ne sont pas connus. Et c'est une forte volonté, encore une fois, pour les vignerons que nous sommes, de faire connaître le cépage, alors il faut le mettre sur la bouteille. Ça ne réglera pas tout. Aux vignerons de continuer à faire des efforts pour faire connaître ces cépages-là par d'autres moyens. Mais le premier moyen, c'est déjà de le mettre sur l'étiquette, de ne pas avoir honte de cacher nos cépages. Ils ont nos particularités. On arrive à démontrer aujourd'hui qu'on a des standards internationaux avec nos cépages. Donc, c'est au moins le premier affichage qu'il faut pouvoir faire, mais ce n'est pas le seul. C'est sûr qu'il faut continuer à faire des dégustations, à sortir de chez nous pour faire connaître nos cépages, mais c'est un des outils incontournables, de l'avoir directement déjà sur la bouteille.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le député de Rousseau.

M. Marceau : Oui, merci. Bonjour, messieurs. Merci d'être là. Je veux revenir sur la question de ce que c'est qu'un vin québécois puis ce que ça n'est pas. Donc, présentement, nous avons au Québec une certification qui date de 2009 qui s'appelle Vin du Québec certifié. Quelles sont les exigences, donc, en termes de proportion de vignes québécoises pour qu'on puisse obtenir la mention Vin du Québec certifié?

Le Président (M. Bernier) : M. Quirion.

M. Quirion (Yvan) : ...c'est 100 %. Initialement, les premiers cinq millésimes, c'était 85 %-15 %. Pour envoyer le message clair à nos vignerons, on a dit : En 2014, ça va être 100 %, donc plantez de la vigne.

M. Marceau : Donc, aujourd'hui, c'est 100 %.

M. Quirion (Yvan) : 100 %.

M. Marceau : C'est 100 %. Parfait.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Excusez-moi. Quand on parle d'une certification, d'une appellation, il y a une notion de région, de terroir. Dans le monde entier, en général, c'est habituellement 100 % de la région en question.

M. Marceau : O.K. Parfait. Et votre compréhension du projet de loi, c'est que les avantages qui sont consentis par le projet de loi, là, d'aller directement à l'épicerie, c'est réservé aux vins certifiés du Québec? Est-ce que c'est votre compréhension ou pas?

M. Quirion (Yvan) : Non, c'est qu'il faut laisser la chance à nos plus petits vignerons et même certains plus grands de rentrer avec des vins 85 %-15 % et de prendre le virage qualité avec la certification, mais on veut laisser le choix. Nous autres, ce qu'on propose, c'est de laisser le choix au vigneron de rentrer avec soit des vins certifiés ou non certifiés. Donc, le certifié, on sait qu'il est 100 % Québec et le non-certifié, 85 %-15 %. Et on demande d'avoir une forme de contrôle qui est assez blindée pour assurer la traçabilité du 85 % et du 15 %. Tandis que, dans la certification, c'est des contrôles indépendants qui sont faits là-dessus, et ça, c'est blindé.

M. Marceau : O.K. Donc, présentement, ce qui est certifié, c'est 100 %-0 %, c'est 100 % puis zéro. Vous proposez de donner à ceux qui font du 85 %-15 % les avantages du projet de loi, mais en s'assurant que ce soit clair pour le consommateur et que ce soit indiqué sur l'étiquette. Si on le résume, c'est ça?

M. Quirion (Yvan) : On a des discussions à l'interne à l'effet... Aliments Québec n'a pas de contrôle sur ceux qui affichent Aliments Québec sur une bouteille de vin. Ça nous inquiète beaucoup. Donc, est-ce qu'on pourrait utiliser éventuellement le logo Aliments Québec à l'intérieur d'un outil de traçabilité? Il reste à parler de ça parce que, dans la certification, notre logo de Vin du Québec certifié va migrer vers l'appellation IGP quand on va aller vers l'appellation. Donc, ça va être le même logo, mais on va ajouter «indication géographique protégée». Donc, peut-être qu'à un moment donné on devrait avoir un logo spécifique pour le 85 %-15 %.

M. Marceau : Mais juste pour être certain, parce que je n'ai jamais vu une telle chose, là, dans le cas de vins qui seraient 85 %-15 %, 85 % du Québec, mettons 15 % de l'Ontario, il serait écrit sur l'étiquette : 85 % provient de vignes qui ont poussé ici, dans ma cour, et 15 % provient de l'extérieur, de l'Ontario?

M. Quirion (Yvan) : Non, partout dans le monde, les vins de table, c'est 85 %-15 %. Il y a certaines régions où est-ce qu'ils ont encadré ça de façon un peu plus contrôlée, mais, partout dans le monde, il y a du 85 %-15 %. Mais c'est surtout que c'est difficile de démarrer avec le 100 %, tout simplement parce que la vigne que tu commences, avoir l'idéation de planter de la vigne aujourd'hui, tu n'auras pas l'usufruit vraiment avant huit, neuf ans, au moment où est-ce que tu vas vendre la bouteille du premier millésime que tu vas avoir. Donc, c'est un non-sens, je vais dire comme un de mes collègues, de se peindre dans le coin à 100 % partout. Ça serait un peu naïf. Et 85 %-15 %, c'est quand même très qualitatif, sauf qu'il n'y a pas le sceau Vin du Québec certifié ou l'appellation IGP, qui est 100 %. Donc, on va être transparents pour le client, le client va le savoir, ce qu'il achète.

Le Président (M. Bernier) : M. le député.

M. Marceau : O.K., puis présentement, donc, tel qu'il est rédigé, le projet de loi, vous comprenez, comme moi, je comprends, qu'il n'y a pas de 85 %-15 %, là, pour l'instant. Il n'y a pas de règles, essentiellement, c'est les règles de la RACJQ, c'est le 50 %, on s'entend?

M. Quirion (Yvan) : Mais ce qu'on nous a assuré, parce qu'on est en communication presque à tous les jours avec les Finances, c'est qu'actuellement c'est à l'intérieur d'une directive, ce n'est même pas un règlement. Et là ils vont en profiter pour vraiment mettre le règlement en place et bien structurer tout ça.

Donc, je ne sais pas s'il y a quelqu'un de l'équipe du ministre Leitão qui peut nous le confirmer, mais, moi, ça m'a été confirmé par les Finances, que le règlement va le spécifier clairement.

Le Président (M. Bernier) : On aura l'occasion d'entendre la Société des alcools ultérieurement.

M. Marceau : Oui, mais, bon, par ailleurs, rien n'interdit et rien n'empêche que ces éléments-là soient inclus dans le projet de loi, là. Je sais bien qu'il y a des gens qui aiment bien que ça se fasse par règlement pour que ça ne soit pas débattu ici, mais je pense que, de notre côté, on va certainement s'assurer que ça y apparaisse, alors que ça soit clair. Je vais revenir sur la santé publique. Je ne sais pas combien de temps il me reste, M. le Président?

Le Président (M. Bernier) : Il reste environ trois minutes.

• (12 h 10) •

M. Marceau : Trois minutes. Ah! c'est parfait. Je voulais juste aborder un autre sujet, c'est la question de la santé publique. À la Santé publique, il a été suggéré qu'un prix minimum soit mis en place pour s'assurer qu'on ne fasse pas avec vous ce qui est fait à la bière, c'est-à-dire que les grands distributeurs sont très puissants puis sont en mesure de négocier des prix très, très bas avec les brasseurs. Et les inquiétudes de la Santé publique sont que, dans le fond, si vous n'êtes pas protégés par un prix minimum, on va vous amener à des prix vraiment ridicules. Puis il y a des enjeux de santé publique parce que plus le prix de l'alcool est faible, évidemment, plus les gens peuvent boire. Alors, je voudrais juste vous entendre là-dessus. Comment vous réagissez à cette idée qui vient entre autres d'Éduc'alcool?

Le Président (M. Bernier) : M. de Coussergues.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Personnellement, moi, ça ne m'inquiète pas, dans le sens que, si on s'assure que le produit soit québécois, il est impossible qu'un vigneron vende à des prix ridiculement bas, c'est impossible. On a quand même une réalité qui fait que ça va être même le défi du vigneron en arrivant en épicerie, c'est qu'il va souvent être plus cher que les vins qui sont présentement en épicerie. En autant qu'on s'assure que c'est des produits québécois, que ce soit 85 %-15 % puis qu'il y ait au moins 85 % de vin québécois, c'est impossible qu'on soit moins chers que les vins qui sont présentement en épicerie. On a des réalités, encore une fois, qui sont ce qu'elles sont et qui font qu'on peut avoir des coûts de production, on est à la genèse de l'industrie, on est dans des périodes de gros investissements, et tout, donc les réalités font que ça ne sera pas l'avenir de la viticulture québécoise que de faire du volume, du volume à bas prix. Si on veut faire ça, il faut aller au Chili, en Argentine. Mais faire du vin au Québec, c'est sûr, encore une fois, de par là...

M. Marceau : Ça ne sera pas votre marché.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Ça ne sera pas notre marché.

M. Marceau : Non, non, on s'entend.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : On va laisser ça aux grandes entreprises, mais c'est impossible de faire des vins peu chers en épicerie.

Le Président (M. Bernier) : M. le député.

M. Quirion (Yvan) : Ça ne nous inquiète pas, ça.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : En autant que c'est québécois.

M. Marceau : Peut-être un dernier point, peut-être vous dire... Je vous ai entendus sur la question de l'affichage des cépages et des millésimes. C'est sûr que moi, je comprends votre point de vue, là, puis en même temps je dois vous avouer que moi, j'ai l'impression que les consommateurs veulent savoir. Je suis en faveur de plus d'information que moins d'information. Et moi, j'ai l'impression, enfin, qu'on aurait avantage à permettre l'affichage de tous les vins en épicerie, d'inscrire partout les millésimes et les cépages. Et puis, de toute manière, dans ce contexte-là, on saura que les vôtres sont là, on saura les reconnaître. Et les consommateurs québécois, qui sont friands de produits québécois, je suis certain, vont être des acheteurs rapides et convaincus de vos produits.

Je voulais simplement vous partager le fait que je comprends votre... Tantôt, vous me disiez : Ça serait peut-être intéressant que ça soit strictement les vins du Québec qui soient identifiés. En même temps, je trouve que ça serait, en tout cas, de mon point de vue, là, une espèce de paradoxe que de donner cette possibilité-là aux vins du Québec mais pas à ceux des autres pays. En même temps, à partir du moment où on identifie les produits québécois, je pense que, on va s'entendre, on va être avantagés puis ça va permettre le développement de votre industrie.

Le Président (M. Bernier) : M. Quirion.

M. Quirion (Yvan) : Je sais que mes collègues le veulent, le cépage puis le millésime sur leurs bouteilles, et je les comprends, je demanderais la même chose. Mais nous, on en a de besoin.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député de Granby.

M. Bonnardel : Merci, M. le Président. Votre virage qualité, la traçabilité, ça m'interpelle au plus haut point. Le principe du 85 %-15 %, si je comprends bien, là, votre message, aujourd'hui, c'est de dire : Nous, le 85 %-15 %, c'est important parce que je veux empêcher le gars qui va se partir un vignoble, belle vitrine, qui a un hectare — vous me corrigerez, là — puis avec cet hectare, soudainement, il vend 100 000 bouteilles.

M. Quirion (Yvan) : ...exactement ça.

M. Bonnardel : Est-ce qu'il existe — question fort simple — donc, des tricheurs au Québec, des gens qui importent du vin d'ailleurs puis qui nous font croire qu'on boit du vin québécois?

M. Quirion (Yvan) : On ne peut pas dire. Moi, je pense qu'il y a vraiment une exagération là-dessus. S'il y en a qui le font, c'est plus une question de survie, ce n'est pas une question organique. Mais, dans certains pays et dans certaines provinces, oui, c'est de façon organique. Il ne faut pas être naïfs et aveugles. C'est pour ça qu'on a pris la position, en 2009, de mettre notre certification en place, pour être transparents et honnêtes. Ça, c'est unanime, à l'AVQ, tous nos membres, c'est d'être transparents et honnêtes. À toutes les fois qu'on vote, s'il y en a qui ne sont pas d'accord avec ça, ils votent quand même en faveur, c'est d'être transparents et honnêtes vis-à-vis le client, et on est sûrs qu'on va toujours avoir le client avec nous.

Et, essayez d'imaginer, il y a des gens qui disent : Ah oui, mais il faut fournir au marché. J'espère qu'on ne fournira jamais au marché pendant 50 ans. Ça veut dire que nos vins vont être bons et ça veut dire qu'on va avoir planté de la bonne vigne, on va avoir fait les bonnes choses. Donc, répondre au marché dans un marché de 220 millions de bouteilles de vin, c'est parce que l'origine va être douteuse.

M. Bonnardel : O.K. Donc, j'imagine que ça va amener... Bon, vous dites que la majorité de vos membres sont d'accord. Bon. Il y en a certains peut-être qui ne font pas 85 %-15 % puis qui vont dire : Là, il faut que je me prépare à ça. Ma question, là : Dans votre mémoire, à la page 6, l'indication géographique protégée Vin du Québec, vous dites avoir déposé votre demande en décembre 2014. Ça fait 14 mois. On en est où?

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Il n'y a aucun échange, actuellement, avec notre ministre de l'Agriculture.

M. Bonnardel : Attendez, vous dites quoi? Vous n'avez aucune...

M. de Coussergues (Charles-Henri) : Il n'y a aucun échange avec le ministre de l'Agriculture depuis que le dossier a été déposé. On n'a eu aucune réaction du ministre. On a arrêté la semaine dernière, suite à un conseil d'administration qu'on a eu, malheureusement, avec regret, on a arrêté la démarche d'appellation, alors que tous les pays dans le domaine du vin se dotent d'appellations. On a la chance d'avoir ici, au Québec, depuis 2006, le Conseil des appellations réservées qui a été créé. Aujourd'hui, il y a plusieurs secteurs agricoles qui sont en train de se doter d'IGP, donc, au Québec. Et, nous, la demande a été déposée, encore une fois, en décembre, effectivement, 2014, et depuis c'est le silence total. Ça, moi, je n'en reviens pas. J'en ai rêvé pendant 35 ans, d'en arriver à une appellation. On a une structure qui nous le permet au Québec. Et depuis, donc, c'est un silence, il n'y a aucun échange, il n'y a aucune réaction du ministère. Le ministre devait nous répondre, il ne répond pas.

M. Bonnardel : Vous avez demandé des rencontres avec le ministre de l'Agriculture depuis le dépôt de cette certification puis vous confirmez aujourd'hui que vous avez zéro réponse.

M. Quirion (Yvan) : On n'a jamais eu de rencontre ni de réponse à nos lettres. On a envoyé 11 lettres au ministre Paradis depuis qu'il est en poste, ça va faire près de deux ans. Il ne nous consulte pas, il ne nous parle pas. Il a une vision pour nous autres qui est complètement différente de nos membres, qui représentent près de 95 %, et on ne comprend pas cet entêtement-là. Et probablement la plupart des pays imposent les appellations à leurs vignobles pour se prendre en main, pour compétitionner les vins étrangers, et, nous, c'est notre ministre qui ne va pas de l'avant avec nous.

M. Bonnardel : Il n'y avait pas supposément une entente dans le PAPAQ entre le 3 millions qui avait été mis pour vous versus une certification? Ce n'était pas ça qui était prévu, en réalité, là, que, si on vous donne 3 millions, la certification va venir avec, puis là soudainement on avait ramené ça à 1 million, et le ministre aujourd'hui dit : Moi, je le ramène à 3 millions? La certification, là, vous dites aujourd'hui : J'ai zéro réponse puis je ne sais pas quand est-ce que le ministre va nous... Puis c'est aberrant, là.

Le Président (M. Bernier) : M. Quirion.

M. Quirion (Yvan) : Oui. On ne sait pas quoi répondre. Honnêtement, on est sans mot de ça. Donc, une chance, on a le ministre des Finances avec son équipe qui ont pris le relais avec nous. On a été extrêmement bien encadrés comme on ne l'a jamais vécu, depuis 30 ans qu'on négocie avec le gouvernement. Ça a été lourd, négocier avec notre gouvernement dans les 30 dernières années. C'est la première fois qu'on sent... Même qu'on commence à sentir une pression de dire : Un coup que tout ça va être en place, on a l'impression que le ministre des Finances va nous regarder puis dire : Là, les boys, vous m'avez fait des promesses, livrez les vignes.

M. Bonnardel : Est-ce que votre IGP, votre indication géographique protégée, là, ça pourrait amener un problème avec les autres appellations, exemple, de l'Ontario ou ailleurs? Qu'est-ce qui cloche dans votre tête, là? Qu'est-ce qui ne marche pas? Pourquoi cette traçabilité, cette importance d'un vin certifié, ce 85%-15%, qu'est-ce qui bloque? C'est-à-dire une appellation différente en Ontario, une réglementation moins sévère? Éclaircissez-moi, là.

M. de Coussergues (Charles-Henri) : C'est d'autant plus curieux qu'on le vit au Canada, donc les trois autres provinces se sont dotées d'appellations avec un succès extraordinaire. Moi, j'ai travaillé en Ontario il y a 35 ans. Les vins de l'Ontario, en termes de qualité et de notoriété, c'était assez minable. Et en 1990, quand ils se sont donc dotés d'une appellation, d'un encadrement, et tout, la qualité a explosé. Aujourd'hui, les vins de l'Ontario ont quand même une renommée. En Colombie-Britannique, on voit la même chose, en Nouvelle-Écosse, pareil. Et, au Québec, on pensait que notre ministre allait prendre ça les bras ouverts. On est même plus sévères que le reste des autres provinces parce que tous les contrôles sont obligatoirement externes. Dans le principe d'une IGP, ce n'est pas nous qui l'avons écrit, mais le conseil d'appellation réservée du Québec a donc une structure de fonctionner, et les contrôles doivent être externes suite à ISO je ne sais plus combien. Donc, on est les plus sévères au Canada. C'est un outil de communication indispensable, surtout si la viticulture veut se développer. Il nous faut un outil de communication indispensable sur le sérieux, la transparence de notre industrie. Et, je vous dis, c'est toute une surprise de voir que le ministre ne nous suit pas, qu'il n'y a même pas d'échange, c'est un silence total sur une démarche aussi importante que ça. C'est très, très, très inquiétant.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Une dernière question que je vous permets.

M. Bonnardel : J'espère, M. le ministre des Finances, que vous avez bien compris ce qui se passe présentement. Ce pour quoi ce fut tellement, tellement long de déposer une loi aujourd'hui, si en plus on travaille en silo puis qu'on n'est pas capables de travailler dans l'intérêt de nos entrepreneurs, bien, ma foi, je suis abasourdi, ce midi, de voir qu'il y a si peu d'ouverture.

Une dernière question. Là, donc, vous parlez de transporteurs tantôt, là, que c'était extrêmement difficile, donc c'est la SQ... pas la SQ, la SAQ, pardon, qui est obligée... parce que la SQ, dans les valises, là, ça irait vite, là, quand même, mais, bon. La SAQ...

Le Président (M. Bernier) : Du moment qu'il n'y a pas de gyrophares, c'est correct.

M. Bonnardel : Non, ça serait quand même pas pire. On pourrait en mettre certains, mais, bon. Sérieusement, c'est la SAQ qui est obligée de transporter le vin, si je ne me trompe pas, c'est ça?

M. Quirion (Yvan) : Absolument. Mais en vente directe, ce n'est pas la SAQ, donc on veut pouvoir engager un transporteur indépendant pour pouvoir être l'extension du vignoble à les livrer.

M. Bonnardel : C'est beau. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. Quirion, M. Charles-Henri de Coussergues également. Merci de votre participation à la Commission des finances publiques.

Je vais suspendre quelques instants afin de permettre à la Société des alcools du Québec de prendre place.

(Suspension de la séance à 12 h 20)

(Reprise à 12 h 22)

Le Président (M. Bernier) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous reprenons nos travaux. Donc, nous avons le plaisir de recevoir M. Alain Brunet, président-directeur général de la Société des alcools du Québec. Bienvenue, M. Brunet. On est contents de vous recevoir à la Commission des finances publiques. On a l'occasion de se voir de temps à autre, mais c'est un plaisir ce matin, surtout sur ce projet de loi là. Donc, la parole est à vous pour une dizaine de minutes, par la suite suivront des échanges avec les parlementaires. Je vous laisse la parole.

Société des alcools du Québec (SAQ)

M. Brunet (Alain) : Parfait, merci, M. le Président. M. le ministre, Mme, MM. les députés, merci. Pour moi, c'est un honneur de pouvoir parler des vins québécois. J'aime bien ça. On est là-dedans depuis plusieurs années. Et je vais vous tracer un peu le parcours de la SAQ à travers les vins québécois, mais surtout je vais vous parler un peu du projet de loi, de l'avenir que ça représente. Je pense que la table a été bien mise avec l'association des viticulteurs québécois, hein? D'emblée, je dois vous dire que nous, à la SAQ, l'accès des produits québécois à un réseau de distribution plus large, c'est positif. Pourquoi c'est positif? En fait, c'est positif parce que l'ensemble de la filière québécoise va pouvoir en profiter. Plus on expose les produits en commerce, donc plus large est le réseau, mieux ça va pour ces produits. Puis ensuite, bien, comme on a vu, si la qualité est là et le consommateur est au rendez-vous, bien, c'est l'équation gagnante.

Mais, avant d'aller plus loin sur l'avenir, je veux vous parler un peu d'où on vient, cette jeune industrie et nous, la SAQ. En fait, nous, on a toujours été, je dirais, depuis... je vais vous parler des 15 dernières années, les années où

j'ai été plus présent dans ce genre dossier, on a toujours été des partenaires des producteurs d'ici, puis on y croit beaucoup, puis on a travaillé fort pour propager cette passion à l'intérieur de la SAQ. Puis pourquoi c'est important de faire ça? Parce que plus nos employés connaissent les produits du Québec, bien, évidemment, plus ça connecte avec les consommateurs québécois, parce que c'est nos employés qui sont aux premières loges. Puis, quand on parle d'éducation puis de connaissance du produit, bien, ça se passe dans le réseau, avec le public, sur le terrain partout au Québec. Puis c'est à travers nos succursales qu'on peut faire ça.

Donc, quand je parle d'implication, c'est que, dès le début, on s'est positionné comme conseiller, guide, ambassadeur, facilitateur, d'abord avec cette jeune industrie, concrètement, avec les oenologues qu'on a, qu'on pouvait leur rendre disponible, que ce soit le laboratoire. Depuis le début, on s'est impliqué beaucoup avec eux pour tout l'aspect du contrôle de la qualité, mais aussi de la production de qualité. Ensuite, ça a été des conseils qui ont porté sur la mise en marché, hein, quand la distribution s'est mise en place, bien, au niveau du marketing, de comment bien distribuer le produit, de la commercialisation, de la mise en marché, éventuellement même des outils de communication. On est allés jusqu'à faire des voyages d'affaires avec les producteurs d'ici. À chaque année, en alternance, on va avec des groupes, soit des cidriculteurs ou des viticulteurs, on est allés un peu partout en Europe mais aussi en Amérique pour rencontrer puis mettre en place le balisage puis l'échange des bonnes pratiques pour aider à cette jeune industrie qui était croissante. Alors, on s'est impliqués dans ce genre de projets pour encourager la mise en avant et la mise en place des bonnes pratiques pour la production.

Donc là, je vous parle du début, dans les premières années. On l'a répété beaucoup depuis tantôt, c'est une jeune industrie, 25, 30 ans. Et nous, dans les 15 dernières années, on a beaucoup accéléré du côté de la commercialisation. C'était une industrie naissante, et moi, je dirais, ça a tourné, là, à partir de 2008 avec, justement, la mise en place de la certification. Parce qu'un des aspects importants pour l'authenticité d'un produit, un produit qui est artisanal comme les vins du Québec, bien, c'est de vraiment être capables d'avoir une traçabilité puis de démontrer auprès du consommateur que c'est vraiment un produit local qui est issu de la production locale et qu'il y a des techniques autour de ça qui sont vraiment issues du terroir ou des bonnes pratiques qu'on a dû développer ici, au Québec, compte tenu des circonstances. Et donc on s'est offert, nous... Le leadership venait des producteurs de vin du Québec, puis c'est tout à leur honneur, là, ils ont mis en place une certification, mais on les a assistés là-dedans puis on continue de les assister parce qu'on croit que le côté niche très pointu du produit, la typicité du produit du Québec, bien, c'est ça, sa valeur forte, puis ça, ça passe par la qualité, puis il fallait le mettre en place rapidement aussitôt que la production a été un peu développée.

Et donc on s'est impliqués là-dedans, et ce que ça donne, bien, c'est une industrie qui commence à avoir un rayonnement à l'international. Donc, on les a incités beaucoup à présenter leurs produits sur des concours internationaux. Ils gagnent des médailles parmi les meilleurs vins du monde, et ça, ça s'est accéléré au fil du temps. Donc, la qualité, ça amène aussi ça, ça amène de la reconnaissance. Puis, comme vous le savez, quand on est reconnu à l'étranger parmi les meilleurs vins du monde, bien, ici, au Québec, on peut en bénéficier, puis nous, on peut en faire la démonstration auprès du consommateur dans notre réseau.

Donc, dans les 10 dernières années, c'est une industrie qui s'est organisée, qui a adopté les meilleures pratiques, qui a optimisé sa production puis là, maintenant, qui est en place avec la qualité pour être capable d'aller à la prochaine étape. La prochaine étape, on les accompagne vraiment beaucoup là-dedans parce que, là, on parle d'élargir la distribution. Quand on a une bonne capacité de produire puis qu'on produit des produits de qualité, bien là, si on accélère sur produire plus de produits, donc plus grande quantité, toujours de qualité, bien, on peut avoir accès à un réseau de distribution plus large, on peut accélérer la mise en contact des producteurs avec le consommateur.

Et là, ça, depuis 2013, on va dire, les planètes se sont alignées, la qualité était là, le programme du gouvernement s'est mis en place pour appuyer les producteurs au niveau financier puis investir pour développer la capacité à produire plus. Et, nous, en parallèle avec ça, bien, on a mis en place un programme sur trois ans pour élargir, accélérer au niveau de la distribution, de la commercialisation, du marketing. Et ça, c'est des programmes bien précis qui ont pris leur envol à partir de 2013.

Évidemment, pour faire ça, ça prend de la quantité. Il faut que ce soit soutenu maintenant parce que, quand on installe auprès du consommateur une image forte par rapport à un produit, bien, il veut retrouver son produit. Si on recommence tout le temps à zéro parce que le produit n'est pas présent sur les tablettes, il manque de quantité, il y a une instabilité, bien, le client, il passe à autre chose. Alors, c'est bien important pour vraiment développer l'attachement que le produit soit là en constance puis qu'on soit capables, dans cette industrie-là, de produire des produits de qualité, mais à long terme sur des grandes quantités, d'où l'importance de l'appui financier à long terme pour qu'on soit capables de continuer à développer puis à structurer cette jeune industrie-là mais sur une base de moyen, long terme puis que les efforts qu'on fait puis qui réussissent très bien au niveau de la clientèle continuent à porter leurs fruits puis à grandir dans la tête des consommateurs québécois.

• (12 h 30) •

Alors, c'est dans ce contexte, là, en 2013, que l'association des vigneron québécois, le gouvernement québécois puis la SAQ, on a propulsé l'industrie, et là ça s'est accéléré. Vous savez, au cours des dernières années, là, nous, on a connu une croissance des ventes — je parle juste de la dernière année, pour exemple — de 70 % avec les vins du Québec. Donc, oui, ça a touché le consommateur, et, oui, on peut dire qu'on a gagné avec le produit québécois sur les tablettes parce que la qualité était là, ça a été reconnu, puis on a été capables d'élargir le réseau à la hauteur de la capacité de production. Donc là, on est rendus à 280 magasins, et ça, ça a permis de vraiment lancer les produits puis changer la perception. Maintenant, il faut construire là-dessus et il faut que ça reste. Et, pour que ça reste, l'élargissement qui est prévu par le projet de loi n° 88, bien, il peut amener de l'eau au moulin.

Le seul point, nous, où on dit qu'il faut faire attention, bien, je pense qu'on en a pas mal discuté, c'est que, si ça passe en direct, il faut que les contrôles puis tout l'aspect de la sécurité quant à l'authenticité du produit, l'aspect de la

traçabilité, la qualification des produits par rapport à la qualité, donc le contrôle de la qualité, les aspects de santé publique, le contrôle organoleptique, etc., tout ça, ça doit être assuré. Et ça prend un encadrement très clair, bien défini qui permet de positionner ça puis que le consommateur puisse dire : Oui, ce produit-là, quand je le retrouve en dehors de la SAQ, il est aussi de même qualité, et c'est une garantie.

Et ça, il faudra qu'on s'assure qu'au niveau de l'authenticité, au niveau du contrôle de la qualité, puis du suivi, puis de la traçabilité qu'on apporte à cet égard, bien, qu'un produit québécois, ce soit vraiment reconnu comme tel, peu importe dans quel réseau il est. S'il est livré en direct, évidemment, on se comprend, il ne passera pas par la SAQ, on ne sera pas là, comme laboratoire ou autres moyens de contrôle, pour faire les validations. Il faut le prévoir. Ça prend donc un encadrement, des normes puis un suivi rigoureux pour s'assurer que ce sceau-là de qualité, il est maintenu, peu importe le réseau. Donc, sans cette exigence, on peut ouvrir la porte à du vin en vrac qui est importé d'un autre pays puis qui est mêlé aux vins québécois, et là on déstabiliserait le Québécois, on en a parlé tantôt. Il faut se prémunir contre ça.

D'ailleurs, une anecdote, en Ontario, avant 1990, avant que la VQA, qui est la certification, l'appellation en Ontario, arrive, bien, c'est arrivé ce genre de chose. Et eux, ils s'en allaient sur une mauvaise pente parce que, supposons, il pouvait y avoir un vin qu'on disait ontarien, mais 80 % du jus dans la bouteille, ça venait du Chili, par exemple. Et là le consommateur n'a pas suivi. Alors, ils ont réagi rapidement. Avec VQA, c'est 100 %, puis on connaît les résultats maintenant. C'est pourquoi la certification puis éventuellement l'appellation contrôlée, c'est important puis ça doit suivre jusqu'au consommateur final.

Donc, il faut se donner les outils pour s'assurer que ces contrôles-là, que cet encadrement-là est vraiment garanti, peu importe le réseau. En fait, à la fin, ce qu'on veut, nous, c'est que le client, peu importe il est où, quand il achète un produit du Québec, bien, il peut dire : C'est vraiment un produit du Québec. Alors, ça, ce que ça veut dire, c'est que — on va prendre l'exemple d'un produit qui est d'appellation contrôlée — il est 100 % constitué de vignes, de produits de vin issus de vignes qui ont été élevées au Québec. C'est garanti, alors c'est sur l'étiquette. Puis ce qu'il y a sur l'étiquette, c'est réel et ça représente le terroir québécois, la production locale puis le savoir-faire du Québec, puis c'est garanti à 100 %.

Finalement, moi, ce que j'aimerais souligner, c'est que la SAQ, nous réitérons notre grande fierté à travailler avec les producteurs québécois, tous les producteurs. On parle beaucoup des vins en ce moment, mais il y en a aussi, des producteurs pour les petits fruits, les cidres, qui vont très bien aussi, qui ont une belle reconnaissance, les spiritueux, etc. Donc, nous, on va puis on veut continuer à avoir des plans solides qui seront déterminants pour la croissance des produits d'ici puis nous souhaitons que l'industrie puisse s'épanouir à son plein potentiel. Et, peu importe l'élargissement du réseau, on pense que la destination, la place où ça va se passer avec le plus d'expertise, le plus d'éducation envers le client, bien, ça va être encore à la SAQ. C'est ce sur quoi on va travailler.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. Brunet. Merci de votre présentation fort intéressante. M. le ministre, la parole est à vous.

M. Leitão : Très bien. Merci, M. le Président. Alors, M. Brunet, merci — bonjour — d'être là et de partager votre point de vue avec nous et l'expérience de la SAQ dans ce domaine. J'aimerais, avant d'aller plus loin, quand même mentionner et rassurer tous les collègues que le projet de loi n° 88 a été élaboré avec pleine collaboration du ministère de l'Agriculture. J'aimerais que ce soit aussi clair.

Maintenant, M. Quirion avait parlé tantôt que le réseau de la SAQ était comparable à la LNH. Donc, je pense qu'il est satisfait du programme. Pourriez-vous peut-être nous parler un peu, justement, de ce programme Origine Québec que vous avez à la SAQ?

Le Président (M. Bernier) : M. Brunet.

M. Brunet (Alain) : Oui, bien, en fait, nous, ce qu'on a fait à partir de 2013, c'est qu'on a lancé l'appellation ou, dans notre jargon, nous, pour les catégories, là, donc les valences que vous retrouvez en magasin, Origine Québec. Et, à l'intérieur de ça, évidemment, il y a les cidres, qui ont la grosse part du marché et qui étaient déjà bien installés, qui sont aussi bien reconnus. Alors, on a installé les cidres, mais aussi on a fait une place puis on a commencé à installer les vins du Québec. Et là, avec l'industrie, on travaille depuis longtemps avec les viticulteurs québécois, on a fait des choix de positionnement qu'on a pensés les plus stratégiques. En fait, on s'est dit : On va les mettre près d'une catégorie de vins qui est vraiment porteuse à la SAQ, mais qui est aussi un signal, tu sais, qui est vraiment tendance et qui est en fait proche de nos producteurs, parce que c'est des vins d'Amérique, en fait, les vins californiens, et on en a positionné éventuellement, la première année, dans 140 magasins puis ensuite, dans la deuxième année, on en a ajouté 140.

Donc, on a positionné, à l'intérieur de nos magasins, dans un endroit stratégique, à côté des vins californiens, la nouvelle catégorie Vins du Québec, rouges, et blancs, et rosés, et on a mis en avant, donc, tout un programme de mise en valeur de la nouvelle catégorie Origine Québec, la grande famille, avec des publicités, des promotions, et on a intégré dans notre plan promotionnel, là, vraiment tout un volet d'Origine Québec, des produits québécois, les vins, mais aussi les cidres, les petits fruits. Alors, on a des promotions plusieurs fois par année. Dans nos circulaires, on leur donne de la place. Dans nos revues spécialisées, on leur donne de la place tout au long de l'année. Constamment, dans les grandes fêtes, on arrive avec des promotions. Exemple, avant le 24 juin, bien, on a un 10 % de rabais puis tout un week-end sur les produits du Québec. Et donc il y a une stratégie commerciale qui s'est mise en place. On a élargi, au rythme de la capacité de production, la distribution dans nos succursales puis aussi, à travers ça, on a ciblé les cinq routes des vins et on a ciblé ces succursales-là qui sont dans ces routes des vins pour aller encore plus loin.

Mais le plus important dès le départ, ça a été de former les employés. Donc, il a fallu vraiment faire un programme très spécifique, adapté à nos employés. Puis on a demandé aux partenaires, aux producteurs de venir rencontrer

nos employés, puis on les a exposés vraiment aux particularités de la production québécoise, puis on a fait de nos conseillers en vin puis de nos gens, nos gens qui sont sur le plancher, pas juste les conseillers, mais tout le monde... on a fait en sorte qu'ils maîtrisent bien les vins du Québec, là où ils sont rendus maintenant, tu sais. Les préjugés, c'est partout. On en avait aussi, nous autres, des gens qui avaient les préjugés par rapport aux vins du Québec. On a fait tomber ça. Puis on s'est dit : Si chacun est capable de trouver son vin puis de dire : Oui, il y en a que j'aime moins, mais il y en a que j'aime bien, puis là celui-là, il est bon pour telle raison, puis on est rendus là, etc., bien, ça va se communiquer à la clientèle. Puis c'est comme ça qu'on fait les meilleures ventes. Quand la passion embarque puis que c'est l'authenticité, les gens y croient.

Donc, on a développé la formation puis finalement, évidemment, on a pris nos systèmes en place de mise en marché, notamment les pastilles de goût, puis on s'est assurés que tous les produits québécois étaient pastillés, là, dans notre jargon, c'est-à-dire qu'il y avait une pastille de goût.

Alors, c'est un peu, là, en gros, en résumé... Puis ça a donné des résultats, là, très probants, hein? On est rendus maintenant avec des ventes, là, de presque 10 millions de dollars, puis c'était à peine 1 million il y a quelques années. Alors donc, les vins du Québec ont été propulsés.

M. Leitão : ...une autre question avant de laisser les collègues poser des questions aussi. Avec l'AVQ, on a parlé un peu de cette question de cépages et millésimes pour les produits québécois. Comment est-ce qu'à la SAQ vous voyez cette question?

• (12 h 40) •

M. Brunet (Alain) : Très favorables. Nous, on a toujours été très favorables à ce que le cépage soit affiché sur les bouteilles. Là, il y a des aspects un peu plus, je dirais, techniques, légaux, de réglementation qui ne le permettent pas en alimentation. Puis moi, je me permettrais de dire : Que ce soit pour les vins artisanaux du Québec ou pour les vins produits ici, au Québec, industriellement, je pense que c'est une ouverture qui peut se faire. Puis nous, on voit ça d'un bon oeil, tout ce qui touche au vin qui nous permet de mettre en avant la qualité des produits puis le côté de la traçabilité. Parce que, si je donne l'exemple des vins du Québec, bien, on le sait, c'est des cépages autochtones, bien, ça va encore donner un petit signal de plus pour dire au consommateur : Bien là, le cépage est nommé, puis ça, c'est un cépage qui est produit ici, au Québec. Ça fait que ça le rassure quant à l'authenticité puis à l'origine du produit.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le ministre.

M. Leitão : Merci. Les collègues, si vous avez des questions.

Le Président (M. Bernier) : M. le député de Sainte-Rose.

M. Habel : Oui, merci, M. le Président. Vous avez parlé, dans votre allocution, de contrôle de la qualité. Est-ce que vous avez des suggestions de contrôle de la qualité qui serait nécessaire, qui n'est pas actuellement dans le projet de loi n° 88, que vous aimeriez nous partager?

Le Président (M. Bernier) : M. Brunet.

M. Brunet (Alain) : En fait, nous, la suggestion, c'est qu'on puisse mettre en place les mesures pour bien encadrer tout ce qui est suivi puis le contrôle de la qualité. Parce que, là, là, il y a un système puis un processus qui fonctionnent très, très bien depuis longtemps au niveau des produits qui passent à travers la SAQ. Puis les produits qui passent à travers la SAQ, ça peut être des produits d'alimentation. On est grossiste là-dedans. Nous, on ne vend pas en direct, mais on est grossiste, et là on le passe dans le circuit. On transporte tous nos produits, on les rentre au lab puis on fait l'évaluation. Essentiellement, il y a deux choses, là, le côté contrôle de la qualité du produit intrinsèquement, mais aussi l'habillage, l'étiquette, les normes, les réglementations, tout ce qui est prévu au sens de la loi, bien, on s'assure d'une conformité. Et ça, c'est intégré à même notre chaîne d'approvisionnement, et, bien, ça peut aller soit dans le réseau des SAQ ou, comme on est grossiste, bien, on livre ça aux entrepôts des détaillants en alimentation, puis eux s'occupent du reste.

Alors, là, là, s'il y a une livraison directe, c'est parfait, mais il faut prévoir le remplacement, puis ça, ce n'est pas prévu. Effectivement, il y a plusieurs options qui s'offrent, mais il faut les prévoir. Là, pour l'instant, il n'y a rien de prévu, puis c'est le signal, nous, qu'on veut lancer. C'est ultra-important. Je pense que le point a été fait, là, par tout le monde, mais c'est ultra-important.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le député de Sainte-Rose.

M. Habel : Oui, merci, M. le Président. Dans votre allocution, vous avez mentionné, en quelque sorte, une certaine perspective de partenariat pour valoriser les vins québécois, alors que certains pourraient peut-être dire que ça pourrait avoir un impact marginal sur la vente de la SAQ. Vous, qu'est-ce que vous répondez, pour les impacts positifs sur le projet de loi n° 88, qu'il pourrait y avoir pour la SAQ mais aussi l'ensemble de l'industrie?

Le Président (M. Bernier) : M. Brunet.

M. Brunet (Alain) : En fait, moi, comme je disais d'entrée de jeu tantôt, quand on parle d'un élargissement de réseau de distribution, puis on prend un produit, puis on l'expose, bien, concrètement, si le produit est de bonne qualité

puis il plaît au consommateur, plus on l'expose, plus ça accélère. Donc, c'est un effet d'entraînement pour l'ensemble de la filière québécoise. Et là, même, par effet d'entraînement, ça peut toucher les petits fruits, les spiritueux, les cidres. Tu sais, il n'y a pas de compétition là-dedans, c'est une grande famille, c'est les produits du Québec, artisanaux. Et, tout ça, quand c'est bien contrôlé, bien déterminé, comme on expliquait tantôt, avec des produits, une production 100 % locale ou 85 %, puis c'est bien suivi, c'est rigoureux, bien, après c'est une question de développement de marché. Et là nous, on a la grosse part du marché dans le vin, on est les experts puis on est capables de faire le côté vraiment professionnel de l'éducation, de la mise en avant des produits. Puis, oui, il y a une complexité qui vient avec le vin, mais ça, c'est notre spécialité, puis, nous, ça nous permet, après ça, d'entrer en action. Puis on va rester le joueur déterminant de ce marché-là parce qu'on a la capacité, on a l'expertise de nos employés, puis on a le savoir-faire, et en plus on travaille en cohésion avec l'industrie locale, alors ça ne peut pas faire autrement. Le reste après, on verra. Le seul risque que je dirais, moi, c'est un risque d'encadrement. Mais ça, on va le voir. Aussitôt que les choses vont être bien établies, on va pouvoir avancer.

Le Président (M. Bernier) : Merci. D'autres questions, monsieur? Non, ça va? Oui, M. le ministre.

M. Leitão : Bon, je reviens. Le député de Rousseau avait soulevé la question du prix minimum, surtout pour les vins en épicerie. Mais, puisque les règles sont telles que ça doit passer par la SAQ, qui applique une certaine majoration, est-ce qu'on peut dire que, de facto, il y a un prix minimum?

Le Président (M. Bernier) : M. Brunet.

M. Brunet (Alain) : Bien là, j'ai peut-être moins bien compris le projet de loi parce que ça ne passera pas par la SAQ.

M. Leitão : Non, non, pour les vins industriels, pas pour les...

M. Brunet (Alain) : O.K., pour les vins industriels, pardon, O.K. Alors, pour les vins industriels, évidemment, bien, on est grossistes, et puis ça, bien, c'est la même structure de prix, c'est les mêmes marges et c'est la même fiscalité aussi, je dirais, là. Tout l'aspect prix est pris en charge par les systèmes de la SAQ. Puis après, bien, nous, on est grossistes, donc on revend. Oui, ça, c'est assuré pour les vins industriels qui sont distribués à travers le système actuel de grossiste SAQ.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. O.K. Merci de cette clarification. On a aussi parlé de contrôles de qualité, qui est aussi un sujet qui revient occasionnellement. Pouvez-vous peut-être nous expliquer comment la SAQ, aujourd'hui, s'assure que les produits vendus au Québec sont des produits de qualité? Quelles sont vos procédures pour s'assurer de ça?

Le Président (M. Bernier) : M. Brunet.

M. Brunet (Alain) : O.K. En fait, nous, on a une expertise qui est développée depuis le début de la SAQ, donc depuis 1921. Dès le départ, de la naissance de la SAQ, d'ailleurs, au début, c'était dans la loi même parce que c'était vraiment un objet de contrôle qui avait été mis en place, et le laboratoire était venu dès le départ, et on a développé... Bon, là, ça a beaucoup évolué, hein, vous comprendrez, en presque 100 ans. On a vraiment un laboratoire de classe mondiale, hein, qui est ISO, qui est reconnu. Parmi les laboratoires du Canada, on peut dire, il y en a deux importants qui font la référence et qui sont de classe mondiale, c'est en Ontario, LCBO, puis au Québec. D'ailleurs, on travaille beaucoup en collaboration, en partenariat les uns avec les autres au niveau du contrôle de la qualité.

Comme vous savez, tout ce qui est de santé publique, bon, c'est les normes de Santé Canada qu'on doit appliquer pour tout ce qui est alimentaire. Et donc nous, on s'assure de faire tous les tests, on a des protocoles et on travaille vraiment sur une gestion, là, de l'ensemble des arrivages. Dès le départ, on prélève des échantillons, on contrôle la qualité du produit. Mais, j'irais plus loin, même, pour les producteurs québécois, exemple, bien, en cours de production, on les assiste aussi en amont, avant même qu'ils nous présentent le produit. Éventuellement, quand ils sont prêts à nous présenter le produit, on peut même faire des tests pour être sûrs que, quand le produit est présenté à la SAQ... Parce que vous savez que, pour les produits québécois, l'entrée de produits est simplifiée, hein? Tous les produits qui nous sont présentés par les producteurs québécois, s'ils passent le test de qualité au niveau du contrôle de la qualité, ils sont automatiquement acceptés et inscrits au répertoire de la SAQ. Donc, ils peuvent dès lors être mis en distribution puis être vendus. Donc, on a accéléré, on a assoupli beaucoup, beaucoup, puis ça, ce n'est pas nouveau, là, ça fait plusieurs années.

Alors, le contrôle de la qualité est dans toute la chaîne d'approvisionnement, donc, dans leur cas, beaucoup en amont, on peut aller les rencontrer dans leur place d'affaires. Mais sinon, au coeur de la chaîne de distribution, là, nous, on a des contrôles. Après ça, éventuellement, on a des contrôles aléatoires qui peuvent être faits sur les produits qui sont distribués. Et évidemment on gère quand il y a des remboursements, si on voit qu'il y a des écarts, bien, on refait des contrôles. Puis on est en interaction avec les producteurs pour les produits qui sont présentés, ou qui vont être présentés, ou les changements de lots. Quand il arrive des nouveaux lots, bien, on va reprendre des contrôles. Ça fait que ça pourrait être plus détaillé, beaucoup plus technique, là, mais, en gros, c'est le processus.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le ministre. M. le député de Rousseau.

M. Marceau : Oui, merci, M. le Président. Bonjour, M. Brunet, merci d'être là. Merci pour vos réponses. Vous êtes de toute évidence un passionné, vous connaissez très, très bien ce monde-là. J'ai des questions très simples. Je vais commencer par une question sur laquelle le ministre est allé, c'est la question des prix en épicerie des vins industriels, là. Juste pour que je sois bien au clair, les vins industriels, premièrement, il y a une majoration qui est appliquée, la même marge que pour les autres vins.

Deuxièmement, est-ce que c'est correct de dire qu'en épicerie ils ont l'interdiction de vendre en dessous d'un certain prix que vous avez fixé? Est-ce que c'est correct de dire ça?

• (12 h 50) •

M. Brunet (Alain) : En fait, quand on détermine le prix, il y a une structure de majoration qui est connue, d'ailleurs qui est assez compliquée, qu'on essaie de communiquer le plus possible, là. Et, quand cette structure de majoration là, partant du coûtant, est appliquée, on arrive à un prix vendant, hein? On met toutes les taxes — nous, on est «tax in», là — il y a des taxes plus spécifiques, il y a plein de choses, là, donc j'évite cette complication-là. On part du coûtant, on met toutes les majorations, les taxes, on arrive au prix vendant. Ça, ça devient le prix, parce qu'il y a des produits qui sont vendus en épicerie, qui peuvent être aussi vendus à la SAQ. Et ça, ça devient, je dirais, le prix minimum, et les détaillants en alimentation ne peuvent jamais vendre plus bas que ce prix-là. Le reste, après, ils peuvent se prendre des majorations commerciales puis vendre plus haut. Ça, ça appartient au marché. En plus, dans ce domaine-là, on est grossistes, on n'a pas à interagir là-dessus. Alors, ça, c'est leur domaine d'affaires, mais ils ne peuvent jamais vendre en deçà du prix qu'on va dire minimum, plancher, qui est le prix vendu à la SAQ quand le produit se retrouve sur les tablettes de la SAQ. La seule exception à ça, c'est dans des contextes particuliers de ventes à rabais sur certains lots, puis ça doit être autorisé. Ça arrive à l'occasion, mais, tu sais, il n'y a pas de dérapage là-dedans, là. C'est assez encadré.

M. Marceau : Parfait. Merci. C'est très clair. Deuxièmement, je veux revenir aussi sur la question des contrôles. Donc, le projet de loi prévoit que, pour les produits québécois, ça ne passera pas par la SAQ, ça va passer par des laboratoires reconnus. Puis, juste pour être bien clair quant à ce qui, donc, dorénavant ne passera pas par la SAQ, moi, ma compréhension, puis peut-être que je suis dans l'erreur, mais ma compréhension, c'est que, dans le fond, par exemple, pour les produits artisanaux québécois, pour les vins, il y a un cahier de charges dont le respect est assuré par l'association. Donc, on s'assure que les procédés puis les manières de faire sont adéquats et correspondent au cahier de charges, puis ensuite de ça les produits vous sont envoyés, vous vous assurez que la qualité est correcte.

M. Brunet (Alain) : Ça, c'est dans le système actuel, là.

M. Marceau : C'est ça.

M. Brunet (Alain) : Oui, oui. On fait ça.

M. Marceau : C'est ça, dans le système actuel. Mais je veux juste voir quelle partie... Parce que la partie contrôle, le cahier de charges va continuer et demeurer avec l'association, puis la partie laboratoire, c'est celle-là qui, dorénavant, n'irait plus chez vous. Je voudrais savoir exactement qu'est-ce que ça comporte. Puis juste une question peut-être par-dessus, là. Donc, vous, vous assurez évidemment que c'est quelque chose qui n'est pas dangereux pour la santé, j'imagine.

M. Brunet (Alain) : En plus, oui.

M. Marceau : Deuxièmement, j'imagine que vous devez mesurer le taux d'alcool?

M. Brunet (Alain) : Ah, oui, oui, le taux d'alcool et bien d'autres. O.K.

M. Marceau : Bon. Peut-être juste être plus précis sur le genre d'information qui, dans le fond, va nous provenir dorénavant d'un autre laboratoire que du vôtre.

Le Président (M. Bernier) : M. Brunet.

M. Brunet (Alain) : Parfait. Je vais essayer de simplifier. Je vais aller du plus simple au plus compliqué, là. Actuellement, là on parle de la certification, il y a un contrôle qui est fait. Parce que c'est eux, hein, c'est leur cahier de charges. Ils ont été vraiment très professionnels, je dirais, de faire ça parce qu'ils se sont tous imposé ça, puis c'est dans les règles de l'art, puis c'est audité, puis des auditeurs externes.

Éventuellement, si ça migre vers une appellation contrôlée, il y aura, pour l'appellation contrôlée, des vérifications aussi. Puis, ça aussi, c'est dans le cahier de charges qui va être monté que tout ça va être inscrit. Ça, il faut faire la part des choses. Ça, c'est fait chez le vigneron, on va dire, pour l'exemple précis, là. Et après, par exemple, là il y a toute la question de la production. Un coup que tu as ton appellation contrôlée puis que tu t'assures de faire les bons contrôles pour maintenir ton appellation contrôlée ou, dans ce cas-ci, en ce moment, ta certification, ça, ça appartient au producteur, puis il peut y avoir des vérifications pour venir auditer ça, puis là il peut perdre ou maintenir sa certification ou son appellation.

Mais après on rentre dans la vraie vie. La vraie vie, c'est la production. Des centaines de milliers de bouteilles, ça roule. Alors là, présentement, il y a un système, puis il y a un système qui est colosse parce qu'il y a de la grosse production,

il y a aussi les industriels, il y a plein de choses, là, nous, qu'on a à gérer. Donc, dans notre chaîne, nous, on a intégré, comme j'expliquais tantôt, le laboratoire. Le laboratoire, que ce soit indépendamment, là, pour des produits qu'on vend chez nous, qu'on rend disponibles aux détaillants en alimentation, quand on est grossiste, on fait le même contrôle. Ça fait qu'aussitôt que ça rentre à la SAQ, là il y a une série de contrôles qui sont deux choses : la qualité du produit au niveau de la santé publique, je vais dire, là, et de la qualité intrinsèque de tout ce qui est lié au vin, je vais donner l'exemple...

M. Marceau : Est-ce que ça goûte bon?

M. Brunet (Alain) : Oui, c'est ça. Alors là, santé publique, bon, le taux d'alcool, mais aussi, tu sais, il n'y a pas de produit là-dedans qui n'a pas d'affaire à être là, là. Plein de choses peuvent arriver. C'est un produit alimentaire, donc il y a des contrôles très précis, très pointus. Ça, c'est du contrôle de qualité qui est vraiment, moi, je vais dire, lié à la santé publique, tu sais. Après ça, il y a un contrôle de qualité du produit qui est par rapport aux produits comme tels, bon, tu sais. Et là, après ça, il y a un contrôle même qui va un peu plus loin, qui est des règles d'affichage, d'identification, d'étiquette, etc. Nous, hein, on est le commerce, mais la RACJ, elle, c'est le bras plus légal de ça. Il y a une série des dispositions qui sont portées par la RACJ, mais nous, on s'assure que c'est appliqué puis on valide ça.

Maintenant, moi, je n'ai pas vu de façon très pointue, détaillée. Si on enlève ce chemin-là, ça ne rentre plus par cette porte-là, ça s'en va directement dans le marché, bien, il faut s'assurer qu'il y a de quoi qui le remplace qui est aussi spécifique. Parce qu'il faut éviter, justement, qu'il y ait... Parce que, là, on est en grosse production, là, puis il peut arriver bien des choses entre les deux, entre le producteur et... Parce que le détaillant, finalement, c'est le marché final, c'est le consommateur, il n'y a pas plus de chances après. Si on essaie de contrôler ça dans les 8 000 points de vente avec des milliers de produits, je pense, ça peut être difficile, on s'entend là-dessus.

Là, je ne dis pas que ce ne sera pas fait. Moi, ce que je dis, c'est qu'il faut s'assurer que c'est au moins aussi efficace puis systématique, tout ce qui touche le contrôle du produit comme tel dans ses qualités, mais aussi au niveau de la santé publique, puis aussi dans le cas des produits québécois parce que les produits artisanaux qu'on va dire : Aïe, c'est 100 % produits issus de la vigne du Québec, bien, il faut s'assurer aussi qu'on prend un recul par rapport à ça puis qu'on le contrôle bien pour que le consommateur final, il retrouve dans la bouteille ce qui est supposé d'avoir.

Le Président (M. Bernier) : Continuez.

M. Marceau : Très bien. O.K. Parfait. Merci pour votre réponse. Bien, en fait, dernier point peut-être... en fait, deux points, une remarque. On a déjà eu l'occasion de parler, vous et moi, dans le passé, dans d'autres contextes, mais je pense que tout le monde ici est conscient des défis auxquels fait face la SAQ, en particulier avec le vieillissement de la population. Bon. C'est clair que les quantités d'alcool qui vont se consommer dans le futur ne sont pas appelées à augmenter de façon spectaculaire, mais, malgré tout, je pense que vous êtes capables de tirer votre épingle du jeu avec la montée en gamme, mais aussi, je pense, puis ça, c'est la bonne nouvelle, avec les produits du Québec, qui, de toute évidence, ont des taux de croissance de vente qui sont bien supérieurs à ceux que vous avez dans d'autres catégories, là. Alors, ça, c'était simplement une remarque.

Puis la deuxième chose, deuxième remarque peut-être, c'est simplement de vous féliciter pour l'ouverture que vous avez quant à l'affichage et à l'étiquetage. Je pense que c'est une très bonne chose. Je n'ai pas senti de réticence nulle part. Peut-être qu'il y en aura, mais en tout cas, à ce stade-ci, je n'en ai pas vu nulle part autour de la table, et le fait que vous soyez aussi en accord, je pense que ça va nous permettre d'avancer simplement là-dessus. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député de Granby.

M. Bonnardel : Merci, M. le Président. Moi aussi, je veux vous dire bravo de dire oui au cépage, au millésime. Je pense que vous êtes un acteur plus qu'important, puis vous devez être en collégialité puis trouver des moyens pour amener les produits du terroir québécois à être plus en évidence. On va essayer, pendant mon petit sept minutes, là, de comprendre plus la question du transport versus la certification possible que l'association souhaite avoir un jour — ça, c'est un autre débat — et les timbres obligatoires.

Moi, je vais vous mettre ça assez simple, là : le vignoble est prêt à embouteiller l'année 2015; avant d'embouteiller avec sa certification, ce que vous dites, c'est que le vin va devoir passer chez vous, c'est ça?

M. Brunet (Alain) : Bien là, non. Dans le nouveau projet de loi?

M. Bonnardel : Dans le nouveau projet de loi, c'est ça.

M. Brunet (Alain) : Non, quand il va être... nous, on n'est plus là-dedans.

M. Bonnardel : Bon. O.K. Alors, pour vous, ça, c'est un problème. Vous dites donc...

M. Brunet (Alain) : Bien, je ne dis pas que c'est un problème, je dis juste qu'il faut que ce soit bien encadré parce que le point, ce n'est pas que ça passe chez nous, c'est que ce soit garanti, à la fin, aux consommateurs.

M. Bonnardel : Donc, vous n'avez pas nécessairement confiance que, si ce n'est pas vous qui le faites...

M. Brunet (Alain) : Je n'ai pas dit ça.

M. Bonnardel : Non? O.K. Donc, pour vous, ce n'est pas grave...

M. Brunet (Alain) : Non. Moi, j'ai dit : Si c'est bien encadré, puis on a la bonne destination, des bons contrôles, puis on fait les bons suivis, puis on fait confiance au monde, ça va marcher.

M. Bonnardel : O.K. Bon. Alors, si c'est aussi simple que ça, je mets un autre «check» oui là-dessus. Le transport, êtes-vous pour le fait que le vignoble lui-même puisse partir avec ses caisses, monter à Chicoutimi, monter en Gaspésie, sans que...

• (13 heures) •

M. Brunet (Alain) : Honnêtement, moi, j'ai vu ça tantôt, je n'ai pas vraiment de position là-dessus, je n'ai pas eu à réfléchir là-dessus. Mais moi, je vais vous dire, dans le fond, à la fin, là, quand on... Là, on est pour un projet de loi qui va être développé. Au fur et à mesure qu'on voit les commentaires qui viennent, on va le renforcer, hein? Ça fait que, moi, ce que je comprends du travail qu'il est en train de faire, c'est qu'à la fin, là, on va renforcer puis augmenter un peu l'efficacité de ce projet de loi à travers des règles, des dispositions ou je ne sais pas comment, là, vous appelez ça, là. Puis, quand on verra le portrait final, moi, je dis : Si ça fait le travail d'amener le produit aux consommateurs de façon sécuritaire puis conforme à la réalité, qu'il n'y a pas de tricherie, pour reprendre vos mots, puis qu'on peut continuer de travailler sur vendre ces produits-là, bien, ça va avoir fait la job.

M. Bonnardel : On peut-u dire qu'il y a un aspect monétaire relié au transport vous-même ou vous dites : Arrêtez, moi, là... Si, à la fin de cette loi, là, l'association, bon, a demandé ça, le ministre est ouvert, la certification, un jour, arrive, la traçabilité est là, et on a un produit qui est certifié, qui est bu, qui a été testé en laboratoire puis que le vignoble le puisse repartir avec ses caisses, vous dites oui.

M. Brunet (Alain) : Bien, moi, je dis : À la fin, là, si on amène aux consommateurs un produit de qualité, peu importe les détails puis toutes les modalités, on n'a pas de trouble avec ça, nous autres.

M. Bonnardel : Bon, bien, j'ai fini. Je suis bien content.

Le Président (M. Bernier) : Vous n'avez pas d'autres questions, M. le député de Granby? Vous m'aviez dit que vous n'aviez pas assez de temps.

M. Bonnardel : Oui, mais on a d'autres sujets, mais je ne veux pas parler de ces sujets-là aujourd'hui.

Le Président (M. Bernier) : Moi, j'étais prêt à vous en donner. Écoutez, merci, M. Brunet, de votre participation, merci de vos informations.

Donc, je vais suspendre nos travaux jusqu'à 15 heures. Et vous pouvez laisser vos choses ici, là, la salle va être fermée, il n'y a pas d'activité. Donc, je suspends les travaux. Merci à vous tous. Merci de votre participation.

(Suspension de la séance à 13 h 2)

(Reprise à 15 h 5)

Le Président (M. Bernier) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous reprenons nos travaux, et bien sûr je demande à toutes les personnes dans la salle de fermer leurs téléphones cellulaires.

Donc, nous sommes présentement à l'étude du projet de loi n° 88, Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales, et nous aurons le plaisir de recevoir cet après-midi le Regroupement Le Québec dans nos verres, l'Association des vigneurs négociants du Québec, l'Association des microdistilleries du Québec et l'Union des producteurs agricoles du Québec.

Donc, nous débutons avec M. Léon Courville, du Regroupement Le Québec dans nos verres. Bon après-midi, M. Courville. Merci d'être là. On est heureux de vous recevoir.

Regroupement Le Québec dans nos verres

M. Courville (Léon) : Merci beaucoup de m'avoir donné l'occasion de venir vous...

Le Président (M. Bernier) : Vous avez 10 minutes pour faire votre présentation. Par la suite, on va suivre les échanges avec les parlementaires.

M. Courville (Léon) : Merci. Mon nom est Léon Courville, je suis économiste de formation, professeur aux HEC, banquier, président de la Banque Nationale, vigneron et aussi, incidemment, j'ai été président du conseil de Global Wine & Spirits, qui est une filiale de Mediagrif et de la SAQ, ce qui m'a donc permis d'aller un peu en dessous de la

jupe de la SAQ pendant un bout de temps. Je suis vigneron depuis 1998 à peu près et j'aimerais vous faire un peu l'historique des interventions et des pourparlers que j'ai eus à travers tout ce temps, un peu un historique des contraintes auxquelles font face les vignerons du Québec, les obstacles que nous rencontrons, tout simplement pour que ça devienne public parce que c'est des choses qui sont souvent peu mentionnées. Je parlerai de quelques suggestions au projet de loi, qui, dans le fond, viennent répéter ce qui a peut-être été dit, mais je m'attarderai aussi un petit peu à certains aspects économiques de la viticulture, de la vinification au Québec.

Le projet de loi n° 88 est le petit-fils de la loi n° 395 déposée par M. Stéphane Billette alors qu'il était dans l'opposition à ce moment-là, et les différents objectifs, c'était de moderniser la loi des alcools, d'amenuiser certains obstacles réglementaires à la distribution d'alcool, mais surtout offrir aux consommateurs un choix qui était difficilement possible à ce moment-là et de contribuer à l'essor du Québec et de ses régions.

Les alcools québécois rencontrent deux gros types d'obstacles, selon moi. D'abord, la loi, qui n'a pas été modifiée depuis 1994, dans le fond, est une loi qui a été passée avant même qu'il y ait des vignobles au Québec. Donc, c'est comme si on essayait de voyager dans un milieu qui n'a pas été pensé pour nous. Le cadre réglementaire est à géométrie variable. Les interventions du MAPAQ, du ministère des Finances, de la SAQ ont toujours été changeantes dans le temps de façon souvent non anticipée. Puis vous comprenez que, quand on met une vigne dans le sol, c'est pour 40 ans. On ne peut pas l'arracher une année puis la remettre l'année suivante. Comme ancien président de banque aussi puis comme j'ai eu beaucoup d'anciens étudiants, de collègues qui ont été plus courageux que moi, qui sont venus en politique... Il y a beaucoup de ministères impliqués. Et, à la banque, quand il y avait cinq départements impliqués, il y en a toujours un qui... de telle sorte que l'inertie s'installe et le statu quo prend le dessus sur le changement. Donc, bienvenue au ministère des Finances. C'est un ministère transversal, et je pense que c'est ça qu'on avait de besoin, et je salue d'ailleurs l'initiative du dépôt de la loi n° 88, qui était très attendue.

L'autre obstacle, c'est la commercialisation. La SAQ a eu comme modèle d'affaires, puis ça, c'est correct, ça, de faire la promotion des vins et alcools étrangers, il n'y en avait pas au Québec. Mais ils ont fait ça parce que c'est payant, c'est des gros dividendes qui sont payés. Mais, par des promotions, par des voyages, par les médias, les sommelières, la promotion des vins, ils ont encouragé les vins étrangers de telle sorte qu'on est devenu un peu sous le radar lorsqu'on s'est installés. J'appelle ça un peu l'espèce d'aplaventrisme. On a créé toute une communauté d'intérêts pour le vin étranger, puis le vin québécois a été mis un peu de côté. Il y a eu un grand virage qui a été fait en 2014 avec le nouveau président de la SAQ, M. Alain Brunet, et même là, la SAQ, c'est encore un gros organisme et peut-être que, pour beaucoup de producteurs, c'est difficilement accessible.

• (15 h 10) •

Cet aplaventrisme-là va très loin parce qu'il est très difficile de voir chez nous des gens reliés au milieu du vin qui viennent dans nos vignobles. Je dis souvent, en boutade, que Montréal-Bordeaux, c'est moins loin que Montréal-Bromont. C'est bête à dire, mais il y a beaucoup de gens... j'en ai vu beaucoup, lorsque j'étais chez Global Wine, en Europe, mais très peu chez moi.

Une grande différence par rapport à ce qui se passe partout dans le monde depuis une vingtaine d'années au niveau de l'achat local, où que vous alliez... quand vous allez en Suisse, dans le Vallet, ce n'est pas des vins suisses qu'il y a sur la carte, c'est des vins du Vallet. Nous, ça prend du temps à en arriver là.

Le deuxième gros obstacle, c'est peut-être le pire, et tous les collègues que j'ai rencontrés qui étaient ministres ont tous essayé puis ils se sont tous fait dire la même chose par les fonctionnaires — probablement, M. Leitão, vous êtes familier : les accords internationaux. Les juristes du gouvernement, depuis 15 ans, 20 ans, interprètent de façon exagérée les accords internationaux, accord du commerce mondial, accord Canada-Europe, pour nous dire : Ce n'est pas possible. On est capables de les lire, là, ces accords-là. C'est vrai qu'il y a des petites dérogations, mais c'est devenu une légende urbaine. Et, lorsque je rencontrais des attachés politiques ou des ministres, ils me disaient tous : Ah! on m'a dit que ce n'était pas possible. Puis j'ai dit : Qu'est-ce qu'ils ont dit? Bien là, je peux te les faire rencontrer si tu veux. Je la connais, la chanson. Pourtant, au Canada, ce sont des accords canadiens et non québécois. L'Ontario y déroge, la Colombie-Britannique y déroge et la Nouvelle-Écosse le fait même par loi. Qu'est-ce qui fait que, chez nous, c'est si puissant, cet argument-là, alors que dans les autres provinces, sans qu'il y ait eu de mesures de contestation — il n'y en a pas eu, puis il n'y en a pas encore — ils peuvent faire ce que nous, on dit qu'on ne peut pas faire?

Entre parenthèses, l'industrie québécoise est une larme dans l'océan : 1 % des bouteilles vendues, 6,6 % de la valeur. Donc, on ne devrait pas être si menaçants que ça. La croissance des vins en épicerie en une année — je ne parle pas des vins de la SAQ — ça représente 20 ans de viticulture québécoise, tu sais, écoute bien, là. Ça fait que quand même qu'on couperait juste un petit peu dans leur croissance, pas les faire rétrograder, on ne fait pas une grosse...

N'oublions pas, là, que les accords internationaux, c'est des règles du commerce puis il y a des dérogations partout. On en fait, nous autres, on en fait avec les crédits d'impôt, on en fait avec les subventions aux entreprises. Ils en font, eux autres, en Europe : 850 millions d'euros en 2015 — je pourrai envoyer la citation — en promotion de la viticulture en Europe, la promotion de la vigne, tout ça, des choses qui érogent légèrement. Ce n'est pas un code de la route, ce n'est pas un code criminel, ça, là, tu sais, il y a un petit peu d'élastique là-dedans.

Comme ça ne débloquent pas, on a commandé une étude, que je pourrai rendre disponible au ministère s'il le veut, de Me Bernard Colas, un expert en commerce international, qui a conclu ceci : «L'élargissement à certains marchés peut, quant à lui, soulever des questions de discrimination à l'égard des producteurs étrangers[...]. Cependant, et compte tenu des éléments évoqués dans notre avis, il nous apparaît peu probable que ces mesures fassent l'objet d'un arbitrage en vertu d'un accord commercial.»

J'aime beaucoup utiliser l'exemple de ce qui s'est passé en Ontario dans un autre domaine. L'Hydro Ontario avait dit : Moi, j'achèterai de l'électricité des éoliennes si les éoliennes sont faites en Ontario, qui est une violation, là, pas juste

Canada-Europe, de gros accords de commerce. Ça a pris quatre ans avant que la contestation se fasse, mais ils ont réussi à faire partir deux producteurs qui existent encore aujourd'hui. Donc, il y a l'attitude légale, l'attitude, comment je dirais, théorique, philosophique d'être conforme, mais il y a l'attitude pratique aussi de faire quelque chose, même si on prend quelques risques.

Loi n° 88, quelques suggestions. Je n'irai pas dans les détails, je pense que ça a été fait ce matin. Dans la loi, on dit que la loi entrera en vigueur quand le gouvernement le décidera. Ça, ça veut dire quand tout le monde aura organisé ses flûtes. J'aimerais ça qu'on mette une date butoir pour que les gens de la Régie des alcools, des autres ministères impliqués puissent se mobiliser en fonction d'un objectif.

Je veux réitérer aussi la traçabilité du produit, c'est bien important. Quoi que vous choisissiez, plus de pourcentage de raisins québécois, le mieux ça sera. Il faut s'assurer qu'il y a une conformité.

Dans la loi n° 395, il y avait un marché qui était incontestable, qui était les restaurants «apportez votre vin». Ce n'est pas beaucoup, mais c'est une belle fenêtre. Elle a été sortie du projet, soi-disant parce qu'à la Régie des alcools on trouvait compliqué avoir deux sortes de bouteilles dans les restaurants «apportez votre vin». Bon, j'aimerais ça que vous regrattiez ça, là, parce que je trouverais ça déplorable.

Parlons développement économique brièvement. Actuellement, il y a plus de 500 emplois directs dans les vignobles, dans les régions, là. La masse salariale, là, c'est autour de 20 millions de dollars. Je fais une comparaison entre ma terre, 20 hectares de vignes, puis quand j'avais du foin. Aujourd'hui, 20 hectares de vignes, c'est 120 000 bouteilles, 2 millions de revenus, 13 emplois à temps plein. Quand je faisais du foin, c'était 270 balles de foin, 9 450 \$ de revenus, versus 2 millions, et un emploi trois jours par année. Sur la même terre, là. J'allais dire : Ne riez pas, c'est ça que j'avais marqué sur ma feuille, mais on ne peut pas faire autrement, hein?

Deuxième élément, la majoration. Actuellement, au Québec, du vin à 5 \$ la bouteille qu'on va vendre à la SAQ, ça ne sera pas payant. On ne peut pas arriver. D'ailleurs, bien des Européens qui n'arrivent pas, c'est à cause des subventions à la commercialisation qu'ils peuvent baisser ça. Et, en majorant le prix sur le vin importé comme la SAQ le fait, la même chose pour les vins du Québec, on nie l'effet économique que nous, on induit et qu'eux ne font pas, tu sais. Quand j'engage du monde, je paie des salaires ici, ils paient des taxes ici, ils paient des impôts ici, CSST, «whatever». Château Lafite Rothschild, il n'en donne pas gros ici. En fait, on est traités comme des entreprises étrangères, au même niveau qu'elles, qui, elles, sont subventionnées alors que nous, nous ne le sommes pas ou peu. Donc, je pense que c'est un traitement inéquitable, inconcevable compte tenu des emplois qu'on crée et c'est un frein à l'industrie.

J'aurais tendance à vous suggérer, M. le ministre, vous êtes en période de négociations prébudgétaires, si vous aviez un programme de développement économique pour sept ans pour l'industrie vinicole avec une forme de crédit d'impôt basé sur le nombre de bouteilles qu'on vend, on aurait des effets induits qui ne sont pas négligeables. Moi, je pense qu'un rabais de la majoration du tiers ou l'équivalent du tiers équivaut à ce qui serait rentable pour nous et qui viendrait nous compenser l'inéquité par rapport aux vins étrangers. Puis ça ne représente pas des gros montants, mais les retombées de doubler la viticulture dans les sept prochaines années, c'est 600 emplois directs — je pourrai vous fournir comment j'ai calculé ça, quoique je sais qu'il y a des gens encore mieux que moi chez vous — 400 emplois indirects puis peut-être un impact économique de 50 millions. Ce n'est pas petit, mais vous savez comme moi, vous êtes un professionnel comme moi, la vie, le développement économique, ce n'est pas des baguettes magiques, c'est des petites initiatives qui se multiplient, qui font qu'à un moment donné l'essor est partout, en particulier en région.

Le Président (M. Bernier) : M. Courville, on va avoir l'occasion de...

M. Courville (Léon) : Oui. Je termine avec cette belle citation de Michel de Montaigne : «Servez-leur de bons vins, ils vous feront de bonnes lois.» Merci, M. le Président.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. Courville, c'est de bon aloi. M. le ministre, la parole est à vous.

M. Leitão : Très bien. Merci, M. le Président. Alors, merci beaucoup, M. Courville, et bienvenue à cette commission. Très appréciés, votre présence, et votre mémoire, et, donc, la présentation que vous nous avez faite. J'aimerais peut-être venir parler un peu de la question dont on a parlé un peu aussi ce matin, du contrôle de qualité. Évidemment, pour pouvoir maintenir la confiance des consommateurs et donc pour que l'industrie puisse continuer de se développer, l'aspect du contrôle de la qualité est essentiel. Comment voyez-vous ça, le rôle de la SAQ? Qui devrait s'occuper du contrôle de qualité?

Le Président (M. Bernier) : M. Courville.

M. Courville (Léon) : Bien, moi, je pense qu'on a un des meilleurs laboratoires au monde, là, puis des gens très expérimentés. Je ne vois aucune objection à ce que le contrôle de la qualité soit fait par la SAQ. Il devrait peut-être même être fait par là. Maintenant, est-ce que c'est une fois par année qu'il faudrait faire goûter les bouteilles, là? Je pense que ce n'est pas le cas pour les Européens, ça pourrait être la même chose pour nous. Ce qui est vendu par les vignerons du Québec à la SAQ présentement, ils doivent passer par le processus habituel puis même, je dirais même, des fois un petit peu plus rigoureux parce qu'on nous singularise à certains moments. Mais je n'ai aucune objection à ce que la SAQ le fasse, et d'ailleurs c'est peut-être la meilleure façon, la meilleure garantie pour nous, effectivement. Je ne sais pas si ça répond à votre question.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. Vous avez mentionné, tout à fait à propos, la question des accords internationaux, et ce qu'on dit et la réalité, c'est une autre chose. Peut-être pour nous donner un peu plus de couleurs à vos propos... Vous avez mentionné l'Ontario, la Colombie-Britannique, où des choses se font déjà, et aussi la Nouvelle-Écosse. Peut-être vous pouvez nous dire un peu comment nos amis en Nouvelle-Écosse ont agi...

M. Courville (Léon) : ...la Nouvelle-Écosse est même allée plus loin que tous les autres. En Colombie-Britannique, c'est plus insidieux, pendant un bout de temps, LCBO, c'était fait en détournement, maintenant ils le font sous trois vocables différents. La Nouvelle-Écosse l'a mis dans une loi, a annoncé dans une loi en 2009 qu'elle aurait un statut de majoration différent pour les vins produits en Nouvelle-Écosse par rapport aux vins importés. Et je pense que vos adjoints ont accès à cette loi-là, sinon je pourrai vous l'envoyer. C'est très simple, et c'est très clair, et ça n'a pas donné lieu à des contestations.

• (15 h 20) •

M. Leitão : C'est ça, ma question, c'est ça où je voulais aller. Donc, malgré cette volonté très clairement exprimée, le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, jusqu'à maintenant, on n'a pas eu d'échos. Et, si j'ai bien compris aussi ce qu'on disait ce matin, la production en Nouvelle-Écosse augmente rapidement.

M. Courville (Léon) : Ils ont même une école de viticulture, imaginez-vous, 900 000 habitants, tu sais. On est en retard un peu.

M. Leitão : Très bien. Je ne sais pas si, les collègues, vous avez des questions à poser. Sinon, moi, je peux continuer, ça ne me dérange pas du tout.

Le Président (M. Bernier) : Continuez, M. le ministre, on vous écoute.

M. Leitão : On a parlé aussi un peu ce matin la question du millésime et du cépage, donc de la difficulté qu'il y a, donc les vins vendus dans le réseau des épicerie ne peuvent pas être identifiés, et donc la SAQ nous a informés qu'elle ne voyait pas d'obstacle à ce que cela change. À votre avis, quel serait l'impact d'un tel changement si on pouvait dorénavant...

M. Courville (Léon) : Bien, d'abord, il y a trois choses, hein? N'oubliez pas, la loi, je pense que c'est dans le but de rendre accessibles les vins. Il faut que les gens les reconnaissent. Si on enlève le millésime pour certains d'entre nous puis si on enlève le cépage, on devient quoi, là?

Deuxièmement, si vous voulez avoir un programme de traçabilité, il faut que vous partiez du plan de développement, du plan terrestre au cépage, puis il faut que ça se traduise dans la bouteille. Ça va être très difficile de contrôler autrement.

Troisièmement, j'ai une boutade, moi, pour l'histoire. Vous avez ouvert la porte toute grande. Tu sais, c'est un peu comme le pape, qui, après 200 ans contre la contraception, dit : Oui, vous pouvez porter un condom, mais à condition de faire un trou dedans, tu sais. Écoutez, vous l'ouvrez, la porte, là, ça fait qu'allez-y. C'est tout, là.

Le Président (M. Bernier) : C'est fort intéressant. Je vous écoute.

M. Courville (Léon) : Non, mais, tu sais, vous comprenez.

M. Leitão : Un autre enjeu qui a été soulevé ce matin, et je pense qu'il est important, c'est toute la question du transport, transport de produits, donc, aux épicerie, réseau de la SAQ ou pas, comment vous voyez cet enjeu-là?

M. Courville (Léon) : Je sais qu'il y a des contraintes là-dedans, mais, en théorie, là, le type qui achète le vin chez nous, il fait une transaction au téléphone, donc à la propriété. Le vin lui appartient, donc il est transporté pour lui, pas par nous. Moi, c'est un peu de même que je vois ça. Je ne sais pas si ça résout les obstacles réglementaires et légaux, mais c'est un peu ça, l'histoire. Les gens font la commande au téléphone, on fait la transaction MasterCard. Là, le vin lui appartient, là. Il faut bien qu'il le fasse venir, ce gars-là. Bien, on trouve le transporteur pour lui pour qu'il vienne chez nous. Il peut bien l'appeler lui-même, là, je ne sais pas.

Je sais qu'il y a des histoires dans le transport, c'est complexe, là. Mais, tu sais, on ne fait pas de livraison, là, on fait juste permettre à la personne qui a acheté son vin de l'avoir chez lui. Il ne nous appartient pas, ça fait qu'on n'a pas d'affaire à le livrer, nous autres, là.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. Écoutez, moi, c'est à peu près tout. J'aimerais terminer en vous disant que moi aussi, je partage votre enthousiasme et l'utilité de cette industrie comme un outil de développement économique. Donc, les retombées d'une telle industrie sont souvent peut-être sous-estimées de la part du grand public. On pense que, puisque c'est une industrie artisanale, ça a peu d'impact sur l'économie, mais, non, l'impact est significatif, surtout en région. Donc, je partage votre opinion là-dessus. Merci.

M. Courville (Léon) : Je vous remercie.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le ministre. M. le député de Rousseau.

M. Marceau : Oui, merci, M. le Président. Bonjour, M. Courville. Merci d'être là. Des questions qui vont ressembler, mais avec un angle peut-être un peu différent. Je vais commencer par la question des accords internationaux. Vous nous suggérez, à la page 7 : Suggestions pour un gouvernement voué au développement, un crédit d'impôt à la masse salariale ou bien de 0,75 \$ la bouteille, puis ça, c'est équivalent à la majoration qui serait un tiers de celle présentement en place. D'après votre réponse à la question sur la Nouvelle-Écosse, qu'est-ce que vous préféreriez, l'approche directe de la majoration ou l'approche... appelons-la indirecte, un peu plus souterraine du crédit d'impôt?

Le Président (M. Bernier) : M. Courville.

M. Courville (Léon) : Bien, moi, dans le cadre d'un programme de développement économique où on mentionne ça, il y a 90 sortes de crédits d'impôt différents, là ça fait 91, tu sais, c'est noyé dans la masse. Moi, qu'on l'ait d'une façon ou de l'autre, ça ne me dérange pas, mais il y aurait un caractère de permanence à ça. Tout ce qu'on a vécu depuis 2000, c'est la SAQ qui le paie, qui ne le paie plus, convaincre un ministre, ne pas convaincre, on vous a convaincu, vous, avec le 2 \$ qui a été ajouté au 18 %, ça a été retiré, tu sais. L'idéal, pour moi, puis ça, je ne suis pas le technicien de ça, là, vous connaissez ça mieux que moi, c'est d'avoir une mesure qui a un caractère un peu permanent.

M. Marceau : Stable et permanent.

M. Courville (Léon) : Stable et permanent. Moi, j'aurais 25 000 plants de vigne de plus si ça n'avait pas été si difficile de 2005 à 2009, là. Tu sais, tu te dis, là, c'est toffe, se battre. On a déjà tous le préjugé défavorable d'être Québécois. Les agents commerciaux à la SAQ font un travail exceptionnel. Tu sais, nous autres, on est tout petits, on est un par un. Quand je vais dans les restaurants, j'ai une bouteille, moi, là, ou deux, tu sais, lui, il arrive avec 30 bouteilles différentes, ça fait qu'ils vont gagner tout le temps, tu sais. Alors, donnez-nous quelque chose qui va nous permettre de faciliter notre commercialisation sur une base prévisible. Nous, on est prêts à engager des ressources quand on le sait que ça va aboutir.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Marceau : O.K., O.K. Puis vous avez mentionné, sur la question du contrôle, que le fait de passer par la SAQ, ça pourrait vous convenir. Puis là ma question, dans le fond, c'est qu'évidemment il y a du vin que vous produisez qui est destiné à la SAQ de toute manière et puis qui passe par là, il y a le vin, donc, qui va aller en épicerie. Là, c'est de ça dont on parle, là, c'est du vin qui irait en épicerie. Et puis, dans le fond, vous dites : Si ça passait par la SAQ, où il y a un excellent laboratoire puis ils sont habitués à faire ce boulot-là, ça pourrait par la suite s'en aller en épicerie. Mais ma question, dans le fond, c'est : Si on allait dans cette avenue-là, puisque la SAQ joue le rôle de grossiste déjà pour les vins... appelons-les industriels, le transport pourrait partir de toute façon de l'entrepôt de la SAQ?

M. Courville (Léon) : Peut-être, c'est à voir avec la SAQ. Effectivement, je pense que la SAQ a, dans son plan d'affaires, de devenir de plus en plus un pourvoyeur, d'abord un «warehousing», elle crée une expertise en logistique. Moi, écoutez, s'ils font ça à bon prix, c'est évident que ça pourrait passer comme ça. Pour moi, ça devient des questions...

M. Marceau : O.K. En tout cas, vous n'avez pas d'objection à ça, là, vous êtes...

M. Courville (Léon) : Pantoute, pas du tout. D'ailleurs, autre chose qui milite en faveur du millésime puis du cépage, c'est qu'on aimerait que la bouteille vendue à la SAQ ou vendue à la propriété puisse être reconnue par le consommateur en épicerie. Tu sais, on ne veut pas avoir un troisième... Vous comprenez ce que je dis? Donc, l'analyse est déjà faite à la SAQ, le client l'a déjà vue à la boutique, il l'a déjà vue à la SAQ, il la voit en épicerie. Tu sais, il ne faut pas avoir... Vous comprendrez ce que je veux dire, là? C'est comme nous diluer.

M. Marceau : O.K. Puis, sur la question de ce que c'est justement qu'un vin du Québec, là on sait que les vins certifiés Québec, c'est 100 % de raisins québécois et puis que, bon, là, on a dicté 85 %-15 %, en tout cas c'était la proposition de l'Association des vignerons, 85 % de raisins provenant du Québec, 15 % pouvant provenir d'ailleurs, comment vous voyez ça, vous, dans le fond? Est-ce que vous croyez que, pour le consommateur québécois qui voit «Produit du Québec», d'avoir 15 % de raisins qui viennent de l'Ontario, ça vous semble adéquat, pas adéquat, correct?

M. Courville (Léon) : Moi, tous mes vins sont certifiés. Moi, personnellement, le plus c'est Québec, le mieux c'est, mais je peux comprendre que ça peut présenter des problèmes selon certaines années. 85 %-15 % est devenu une tradition par un édit administratif de la Régie des alcools il y a déjà très longtemps, puis c'est comme devenu un peu dans les paramètres. Bien, écoutez, 85 %, c'est déjà beaucoup, là, mais je suis relativement indifférent ou agnostique sur cette question-là.

M. Marceau : O.K., vous êtes indifférent parce que vous, vous faites du 100 %-0 %, vous faites du 100 %?

M. Courville (Léon) : Oui.

M. Marceau : O.K., c'est juste du point de vue du consommateur, en tout cas, on s'entend, il faut que ce soit très, très clair.

M. Courville (Léon) : Il faut que ce soit bien clair, ça, c'est sûr, tu sais, traçabilité puis, comment est-ce qu'on dit ça, transparence, hein?

M. Marceau : Transparence, oui.

M. Courville (Léon) : Remarquez que, juste comme... en Oregon, moi, je suis allé visiter, et c'est marqué pinot noir sur la bouteille, mais ils ont le droit de 14 % qui n'est pas du pinot noir, puis ils ne le marquent pas. Quand je leur ai dit que je faisais du Foch, j'ai dit : Vous ne connaissez pas ce que je fais. Bien, ils ont dit : Ah! on sait bien, allez en bas dans la vallée, quand notre pinot noir est un peu faible, on met un peu de Foch dedans. Puis c'est vrai, mais ils ne le mettent pas sur la bouteille. Ça fait que, tu sais, les règles, dans le monde du vin, elles sont réinterprétées selon les circonstances. Il faudrait peut-être penser à nos circonstances aussi.

• (15 h 30) •

M. Marceau : O.K. Et puis, oui, c'est ça, je voulais vous parler de santé publique. Bon, vous avez peut-être entendu les questions qui ont été posées à ce sujet. Bon, vous savez que, si le vin passe par... parce que je reviens au modèle laboratoire SAQ, distribution... bien, enfin, SAQ agit en tant que grossiste, ça s'en va dans les épiceries du Québec. Vous avez entendu M. Brunet, peut-être, plus tôt, qui nous disait puis qui confirmait que, dans ce cas-là, il y a un prix plancher et que le distributeur ne peut pas vendre le produit en dessous d'un prix plancher. Cette approche-là correspond à, je pense, la vision des gens de chez Éduc'alcool en particulier. Est-ce que vous croyez que c'est approprié, utile, nécessaire dans le cas des vins québécois?

M. Courville (Léon) : Bien, j'ai voulu l'appeler ce matin pour savoir ce qu'il voulait dire. Moi, je ne comprends pas. Ça, c'est Éduc'alcool, ce n'est pas Anti'alcool, hein, ce n'est pas ça, leur mandat. Je ne comprends pas. D'autant plus que je lui avais parlé avant puis je n'ai rien compris, parce qu'il m'a dit : Non, non, on dit : Ça aurait été mieux si ça avait été SAQ. Mais il y a déjà du vin étranger dans les épiceries. Il y a du vin à 15 % d'alcool dans les épiceries. Je ne l'ai jamais entendu se... Je ne sais pas ce qui s'est passé pantoute. Je ne comprends pas. C'est Éduc'alcool, bien, qu'il éduque.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député.

M. Marceau : Bien, si je peux me permettre, puis là les gens d'Éduc'alcool auront l'occasion de s'exprimer ici, mais je pense que l'idée, c'est de dire : Est-ce que... Dans le fond, la question, que je peux vous poser autrement : Est-ce que vous croyez que, pour un certain contenu en alcool, ça prend un prix minimum?

M. Courville (Léon) : Bien, en tout cas, moi, je ne me vois pas vendre mes vins en bas du prix que je vends à la boutique parce que je vais aller dans une épicerie, là, tu sais.

M. Marceau : Non, non, c'est ça, exactement. Dans le fond, vous me donnez la même réponse que l'Association des vignerons. Vous dites, dans le fond : Nous, nos produits sont assez dispendieux à produire de toute façon, et donc il n'y a pas d'enjeu que les prix vont se retrouver...

M. Courville (Léon) : Mais il n'y a pas de prix minimum à la SAQ, hein?

M. Marceau : Pardon?

M. Courville (Léon) : Il n'y a pas de prix minimum à la SAQ, ils font des ventes à 8,90 \$. Il n'y a pas de prix minimum à la SAQ. Pourquoi est-ce qu'il y en aurait du vin québécois?

M. Marceau : Bien, c'est parce qu'il y en a un dans la bière, il y en a un dans la bière.

M. Courville (Léon) : Je ne connais pas la bière.

M. Marceau : Écoutez, de toute façon, regardez, moi, je vais juste...

M. Courville (Léon) : Mais il n'y a pas de prix minimum de vin à la SAQ. Pourquoi il y en aurait du vin du Québec en épicerie? Je ne comprends pas.

M. Marceau : Mais je veux juste être clair, ce n'est pas ma recommandation, c'est une question que je pose parce que... enfin, je vais la poser à tout le monde parce que ces enjeux de santé publique sont quand même importants.

M. Courville (Léon) : Bien, vous poserez ça à M. Sacy, tu sais, quand il viendra.

M. Marceau : Je voulais entendre votre point de vue aussi. Merci.

M. Courville (Léon) : Je ne le comprends pas, je ne le comprends pas.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le député. M. le député de Granby.

M. Bonnardel : Merci, M. le Président. M. Courville, bonjour.

M. Courville (Léon) : Bonjour, François.

M. Bonnardel : J'ai bien lu votre mémoire. J'ai une première question puis je pense que je sais ce que vous allez répondre, mais je veux vous entendre quand même. Est-ce que vous considérez que le projet de loi va assez loin pour libéraliser la vente d'alcool?

M. Courville (Léon) : Avec les amendements qu'on propose ou sans?

M. Bonnardel : Bien, premièrement, avec ce qu'il y a dans la loi, présentement, là.

M. Courville (Léon) : Non, non, mais ça prend les cépages puis les millésimes, certain, puis il faut avoir une traçabilité, il faut permettre le transport, puis moi, je mettrais une date butoir, pas quand le gouvernement le décidera, mettons pour le 30 septembre ou le 31 octobre, pour qu'on puisse, avec les détaillants, faire quelque chose pour les fêtes, là. Autrement, j'ai peur que monsieur, madame des différents ministères... Je sais que, dans la construction, il y a des lois qui sont passées qui ne sont pas encore appliquées parce que ça n'a pas passé, alors je ne voudrais pas qu'il nous arrive la même chose.

M. Bonnardel : Est-ce qu'il y a d'autres lieux qui devraient être accessibles aux alcools du Québec?

M. Courville (Léon) : Moi, là, les histoires de restaurants «apportez votre vin», je ne comprends pas pourquoi ça n'a pas passé, honnêtement, là, parce que ça serait un lieu de vente. Un des problèmes qu'on a là, c'est qu'il n'y a personne qui vend notre vin. Les restaurants, avant, là... Ça a été passé en 1994, ça, par Bernard Landry, appuyé par Pierre Paradis le 19 juin, première lecture, deuxième lecture, troisième lecture. Pourquoi ils ont fait ça comme ça? Pour ne pas que ça bloque dans la machine. Ils le savaient. La machine est là depuis 1994. Mais là, là, c'est rendu que les restaurants, ils ont leur propre agence et c'est rendu plus difficile pour nous. Ils ont même des importations privées, ils vendent du vin en importation privée. Ils vendent donc du vin qui n'est pas disponible à la SAQ — c'est rendu loin, là — du vin pas disponible à la SAQ. Il est disponible parce qu'il faut que tu ailles le chercher là si tu veux en avoir toi aussi, mais, tu sais, c'est une boîte à malle, là, ce n'est pas eux autres qui le vendent. Moi, j'aimerais ça avoir un vendeur de vin, quelqu'un qui va dire : Essayez ça. Puis la seule place où on n'est pas en concurrence, ça serait dans les restaurants «apportez votre vin», qui, eux, aimeraient ça. Allez demander à Mme Ellefsen pourquoi elle s'est opposée à ça. Je ne le sais pas. Apparemment, les inspecteurs seraient confondus quand il y a deux sortes de bouteilles, mais je ne comprends pas.

M. Bonnardel : Mais ça, c'est une question de permis aussi, là, dans les restaurants, entre ceux qui...

M. Courville (Léon) : Non. Oui, on peut amender le permis du restaurant «apportez votre vin» pour qu'il ne vende des vins québécois qu'avec le timbre de la Régie des alcools dessus. J'aimerais ça, moi.

M. Bonnardel : Voilà, voilà, voilà. Mais ça, c'est un autre défi, ça.

M. Courville (Léon) : Je ne sais pas ce qui s'est passé.

Le Président (M. Bernier) : C'est une autre étude de loi, M. le député de Granby. C'est une autre étude de loi.

M. Bonnardel : C'est une autre étude, mais je travaille là-dessus, là.

M. Courville (Léon) : C'est un peu comme si la Sûreté du Québec disait au ministère des Transports : Ne faites plus de routes, on ne pourra pas aller dessus, tu sais, on ne pourra pas les superviser. Je pense que c'est ça qui est arrivé.

M. Bonnardel : Vous avez dit tantôt, M. Courville : Entre 2005 et 2009, j'aurais 25 000 vignes de plus pour exploiter ma terre. Vous avez le point 3, «Les obstacles aux alcools québécois» : «Trop de ministères impliqués.» Tantôt, j'ai dit en commençant mes remarques préliminaires : Enfin, enfin, parce qu'il y a un ministre des Finances qui a dit : On va ouvrir une brèche. Il y a le ministre de l'Agriculture qui ne souhaitait pas, peut-être, une traçabilité, puis là on va peut-être avoir de l'ouverture de la part de ce ministre dans les prochains jours, prochaines semaines. Vous avez la RACJ. Selon vous, quel devrait être le «fast track» idéal pour que, demain matin, un entrepreneur se dise : Moi, après le projet de loi n° 88, là, tiens, je vais faire comme ces hommes puis ces femmes qui, depuis 25, 30, 35 ans, ont décidé de labourer la terre, de changer le foin pour en faire du vin? Vous avez vécu toutes ces contraintes, vous le dites avec l'expérience que vous avez, là, depuis 1994, là. Quel devrait être le ministère responsable ou quel «fast track» idéal on devrait donner à ces... Je le souhaite, là. Il y a peut-être des gens qui nous écouteront...

M. Courville (Léon) : Je pense que c'est le ministère...

M. Bonnardel : ...qui diraient : Moi, là, peut-être à la retraite, moi avec, je voudrais démarrer ça. Mais combien de témoignages j'ai eus puis, j'imagine, que vous avez eus, de gens, là, qui aujourd'hui se disent : Moi, là, j'ai une petite ferme, des petits fruits, je veux distiller, je veux ci, puis ils s'arrachent la tête?

M. Courville (Léon) : Bien, c'est ça, j'ai dit bienvenue au ministère des Finances parce que c'est un ministère transversal. Tu sais, j'ai enseigné aux HEC, j'ai bien des étudiants qui sont venus ici, moi, là. J'en ai eu qui sont allés au MDEIE, qui est d'ailleurs la source de l'obstacle. Les accords internationaux, c'est eux, là, qui répètent la même chanson depuis 20 ans. Puis ils ne la changeront pas demain, là. Quand tu dis une affaire pendant 20 ans puis tu la répètes à tous les ans... C'est comme à la banque quand quelqu'un me disait : Mais, quand tu es président d'une banque, c'est peut-être plus facile être politicien. M. Leitão, tu peux peut-être... Tu sais, à force de répéter quelque chose, ça devient une vérité même si ce n'est pas vrai.

Et je pense que le «fast track» a besoin d'un ministère transversal, puis je pense que ça devrait rester là, d'autant plus qu'il y a une question fiscale, dans le fond, derrière ça, là, tu sais. Quand on parle de majoration et d'accès direct dans les épiceries sans majoration, l'arbitrage économique de ça, ça vaut-u la peine de faire ça puis avec quel quantum? Les gens les mieux placés, là, c'est au ministère des Finances, pour faire ça. C'est eux autres qui savent calculer à la cent, à la huitième décimale près, hein?

Le Président (M. Bernier) : Merci. Vous devez être heureux tous les deux.

M. Bonnardel : Dernière petite question, peut-être, M. le Président. Vous avez dit, M. Courville, là, dans les obstacles internationaux, l'accord, les accords commerciaux, et tout ça... Vous avez dévoilé une partie, là, d'un...

M. Courville (Léon) : D'une étude.

M. Bonnardel : ...d'une étude, oui, la conclusion de Me Bernard Colas sur le projet de loi n° 395, là. J'imagine, dans cette étude, là... Je ne l'ai pas lue au complet, là, je ne l'ai pas vue, là, mais...

M. Courville (Léon) : Je vous l'enverrai.

M. Bonnardel : Oui? Ça serait bien pour la commission, là.

Le Président (M. Bernier) : Si vous l'envoyez, à ce moment-là, envoyez-la ici au secrétaire de la commission.

M. Courville (Léon) : Oui, je vais vous l'envoyer à vous, à votre commission.

Le Président (M. Bernier) : Ça va permettre à tous les participants, tous les membres de cette commission d'en prendre connaissance.

M. Courville (Léon) : J'en prends bonne note. Merci.

M. Bonnardel : Vous dites donc que, dans cet avis, là, c'est un mythe, c'est un mythe de penser qu'on pourrait brimer, on pourrait violer ces accords, parce que l'Ontario l'a déjà fait. Vous avez dit, je pense, tantôt, qu'une autre province l'a même légiféré...

M. Courville (Léon) : La Nouvelle-Écosse, dans sa loi, oui.

M. Bonnardel : Donc, je ne vois pas pourquoi, aujourd'hui, en 2016, on ne pourrait pas ouvrir puis avancer tout comme les autres l'ont fait sans craindre un jour ou l'autre qu'on soit poursuivis, si je peux le dire ainsi, là.

M. Courville (Léon) : Tu sais, toute l'énergie qu'on a mise à se prémunir contre des petites dérogations a fait que notre intervention a pris, sur la place publique, une force plus grande, de telle sorte que le risque est plus grand parce qu'on est visibles, là, tu sais. La Colombie-Britannique, elle, a été plus subtile. Il y a des moments où le Mouton Cadet, il ne sortait pas trois jours avant Noël. Bien là, écoute bien, si quelqu'un veut s'opposer, là : On s'excuse, ce n'est pas allé en entrepôt au bon moment, puis tout ça. Bien, écoute bien, le gars qui les vend, les Mouton Cadet à Noël, là, bien, il dit : Écoutez donc, arrangez-vous donc avec vos chums pour qu'ils arrêtent, là.

Tu sais, il y a la façon, moi, je dirais, philosophique, théorique, mais il y a aussi la question administrative de ça. Et je pense que Me Colas a dit, justement : On représente tellement peu, on est si petits que ça serait difficile de croire qu'on irait en dérogation. Et il ajoute plus loin : Même si on y allait, ça prendrait sept, huit ans avant que cette contestation-là soit déposée et documentée.

M. Bonnardel : O.K. Dernière question.

Le Président (M. Bernier) : Oui, oui.

M. Bonnardel : Seriez-vous prêt de jouer d'égal à égal avec... On souhaite le cépage et millésime dans les dépanneurs et grandes surfaces. On sait déjà qu'il y a des vins qui sont là qui ne sont pas identifiés, donc moins transparents pour le consommateur. Si on ouvrait ça également aux vins qui sont là, ou vous souhaitez, comme l'association...

• (15 h 40) •

M. Courville (Léon) : Ça, c'est leur affaire, ça ne me regarde pas. Ils le font déjà en partie. J'ai des photos dans mon iPhone, là, ce n'est pas sur la bouteille, mais ils mettent ça dans des caisses de carton, puis c'est marqué le millésime puis le cépage, tu sais, dans la boîte de carton, ça fait que... Tu sais, ils mettent ça en «stacks» de boîtes de carton dans les supermarchés, puis... En tout cas, moi, je pense que, pour nous, c'est important parce que, pour l'accès au consommateur qui vient à notre boutique, qui voit ça à la SAQ puis qui verrait une autre bécote dans l'épicerie, là, ça serait confusion totale, alors qu'on est si petits, tu sais.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. Courville. Merci de votre participation à la Commission des finances publiques. Vos informations sont très intéressantes.

Je vais suspendre quelques instants afin de permettre à l'Association des vignerons négociants du Québec de prendre place. Je suspends.

(Suspension de la séance à 15 h 41)

(Reprise à 15 h 45)

Le Président (M. Bernier) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous reprenons nos travaux.

Donc, nous avons le plaisir de recevoir l'Association des vignerons négociants du Québec, représentée par M. Robert Champagne, Sébastien Nadeau, Jean Gattuso, Sylvain Fontaine, Pascal Lepitre et Jocelyn Robert. M. Nadeau, c'est vous qui allez prendre la parole pour débiter. Donc, vous avez 10 minutes pour votre présentation. S'il y a d'autres intervenants, simplement vous identifier. Merci.

Association des vignerons négociants du Québec (AVNQ)

M. Nadeau (Sébastien) : Excellent. Merci, M. le Président. Bonjour, mesdames messieurs membres de la Commission des finances publiques. Je vous présente Jocelyn Robert, Robert Champagne, moi-même, Sébastien Nadeau, Sylvain Fontaine, Pascal Lepitre et M. Jean Gattuso. Au nom de l'Association des vignerons négociants du Québec, l'AVNQ, j'aimerais vous remercier de prendre le temps de nous écouter par rapport à notre position face au projet de loi n° 88, déposé en décembre dernier.

Les membres de l'AVNQ représentent 37 % des parts de marché du vin au Québec avec près de 77 millions de bouteilles de vin vendues et représentent 99 % des parts de marché du vin en alimentation, soit 515 millions de ventes. La mission de l'association est de promouvoir le développement de l'industrie du vin conditionné dans la province, de valoriser la qualité de ces vins, de faire reconnaître les bénéfices environnementaux de cette industrie ainsi que de contribuer à l'essor économique du Québec.

Dans le but de mettre à jour les statistiques concernant notre industrie, l'AVNQ a mandaté la firme KPMG afin d'actualiser les dernières données datant de 2007. Les résultats nous ont été divulgués en août dernier, et les données parlent d'elles-mêmes. Vous pourrez d'ailleurs le constater vous-mêmes, puisque l'étude a été ajoutée en annexe à la fin de notre mémoire. En bref, l'AVNQ, c'est 900 emplois qualifiés et des recettes de plus de 236 millions de dollars pour le gouvernement du Québec. Les vins embouteillés au Québec, en comparaison aux vins embouteillés à l'origine, génèrent 2,15 fois plus de valeur ajoutée par caisse. Finalement, l'importation et l'embouteillage au Québec de vin en vrac amènent une réduction significative de l'impact environnemental.

Tout d'abord, il est important de comprendre que les négociants embouteilleurs de vin supportent le développement de la viticulture québécoise et désirent s'assurer que le développement amène une valeur ajoutée à la catégorie. L'AVNQ comprend et regroupe les différents objectifs du projet de loi sous trois principaux éléments, le premier étant l'intégrité des produits, qui est l'aspect crucial de ce projet. En effet, le succès de l'industrie des vins du Québec passe par l'intégrité du produit. Comme le stipule le Règlement sur le vin et les autres boissons alcooliques fabriqués ou embouteillés par un titulaire de permis de fabricant de vin, un produit du Québec est un vin fabriqué à partir de raisins récoltés au Québec.

Le projet de loi doit contenir des mesures de contrôle de l'origine des matières premières. Un non-respect de l'intégrité des produits plongerait toute l'industrie de la viticulture québécoise dans une impasse, et ce, pour plusieurs années. On n'a qu'à penser à ce qu'ont dû faire les producteurs de cidre pendant des dizaines d'années pour sortir péniblement leur industrie de cette image négative attribuée au manque de qualité de plusieurs produits vendus dans les années 70, car il n'y avait aucun contrôle à la sortie. Ne pas respecter l'intégrité des produits, soit 100 % de matière première du Québec, rendrait plus facile pour des gens mal intentionnés d'inonder le marché avec des produits non authentiques et d'ainsi être en mesure de profiter de la vente en épicerie à des conditions avantageuses avec des produits qui ne devraient pas bénéficier de telles faveurs, et qui vont à l'encontre des attentes des consommateurs, et qui laissent trop de place à la grande tricherie, un risque que l'industrie ne peut se permettre de prendre, soit jeter une ombre sur tout le marché alimentaire.

Il est donc primordial que le projet de loi contienne des mesures de contrôle visant l'origine des matières premières. L'AVNQ propose donc que les produits visés par ce projet de loi soient d'authenticité pure, en d'autres termes que le

contenu soit 100 % québécois, et que cette notion soit imbriquée dans le projet de loi. La mise en place d'une certification de type VQA contribuera à assurer un gage de qualité aux yeux des consommateurs qui souhaitent principalement encourager les producteurs locaux ainsi qu'éviter tout contournement potentiel de loi. Un produit composé de moins de 100 % de matière première du Québec devrait naturellement être assujéti aux règles de détenteurs de permis de fabricant de vins industriels. Le gouvernement doit nommer qui sera responsable d'assurer l'intégrité des produits, de savoir comment et à quelle fréquence ce contrôle sera effectué.

• (15 h 50) •

Aux yeux de l'AVNQ, le gouvernement devrait appointer la SAQ comme unique point de contrôle de la qualité des vins destinés au réseau de l'alimentation, considérant la réputation mondiale de leur laboratoire, tel que mentionné par M. Brunet ce matin. De plus, la mention des cépages et des millésimes sur les produits est une condition essentielle dans le contrôle de l'intégrité des vins du Québec. En effet, les cépages devraient être présents non seulement sur les produits du Québec, mais sur l'ensemble des produits vendus dans le réseau de l'alimentation. C'est une question de transparence exigée de la part du consommateur. Des opinions juridiques en annexe au mémoire démontrent que les ententes internationales n'empêchent en rien l'interdiction de l'affichage des cépages. Dans un souci d'équité, les millésimes disponibles pour les vins embouteillés au Québec devraient aussi l'être pour les vins du Québec.

Un autre enjeu important du projet de loi est l'accessibilité des produits à proximité du lieu de production. À ce stade, il est important de se demander si la livraison directe des vins artisans québécois aux épiceries est vraiment la bonne solution pour valoriser et aider le développement de l'industrie des vins d'ici. La livraison directe pose un problème complexe de contrôle d'origine et de volume de produits vendus. Même un plan de mesures de contrôle basé sur la superficie totale disponible d'un vignoble, un plan parcellaire, ne peut être fiable à 100 % et ne contrôle que les produits à l'entrée. L'expédition directe du vin ne permet pas d'assurer un contrôle à la sortie de la qualité du vin ni des volumes disponibles sur le marché. Cette absence de contrôle pourrait facilement contribuer à l'apparition sur les tablettes des épiceries du Québec de vins qui ne proviennent pas nécessairement de l'agriculture québécoise, mais qui seraient étiquetés comme tels.

Je vais juste vous donner un petit exemple de contournement de loi possible. Le vignoble XYZ remplit les conditions pour offrir ses produits en épicerie. Selon sa superficie totale disponible, le vignoble est en mesure de distribuer annuellement 5 000 bouteilles de vin. Après une entente avec un épicier, le vignoble distribue ses 5 000 bouteilles, mais offre une gratuité équivalente à un deux pour un, par exemple. Ce dernier distribue donc 10 000 bouteilles de vin, mais il n'y a officiellement que 5 000 bouteilles enregistrées. Le vignoble peut donc continuer d'importer des vins d'ailleurs, de les distribuer et de profiter de la vente en direct, et ce, au détriment de l'intégrité du produit.

Des mesures visant à contrôler la distribution du vin existent actuellement au Québec et s'appliquent aux vins d'importation mis en bouteille au Québec avec des mentions d'origine. Les volumes de vin importés ainsi que les volumes embouteillés sont donc contrôlés par la RACJ, qui constitue un contrôle à l'entrée, alors que la distribution, elle, est assurée par la SAQ, ce qui constitue un contrôle à la sortie. Tout ça rend donc impossible le contournement de la loi. Bref, nous suggérons, tout comme pour les vins importés embouteillés par l'AVNQ, qu'il y ait un mécanisme de contrôle à l'entrée et à la sortie qui s'applique aux vins du terroir québécois, et ce, afin d'éviter des contournements de lois potentiels.

Le Québec a déjà sous la main une société d'État qui peut assurer tous ces contrôles. En effet, la SAQ est déjà en mesure, tel qu'expliqué par M. Brunet, d'assurer un contrôle qualité, d'assurer une traçabilité et d'assurer une distribution. Pourquoi tenter d'instaurer de nouvelles façons de faire quand les pratiques actuelles fonctionnent très bien en plus d'avoir prouvé leur efficacité? Est-ce qu'on veut vraiment revivre les années 70?

Finalement, le dernier enjeu soulevé dans le projet de loi est la profitabilité de la viticulture québécoise. Nous sommes en faveur de certaines mesures d'allègement fiscal pour ce qui est des produits du terroir vendus pourvu que ceux-ci soient issus à 100 % d'agriculture du Québec. Cet allègement fiscal serait ainsi directement lié à la création de richesse au Québec. Par contre, et ce, par souci d'équité, si un producteur artisan ne produit pas du vin issu à 100 % de matières premières du Québec, il devrait être assujéti aux mêmes règles que les détenteurs de permis industriels, soit la taxation, la majoration, etc. Dans le cas contraire, l'AVNQ devra bénéficier des mêmes allègements fiscaux que les détenteurs de permis artisanaux.

Prenons en exemple le cas où les produits ne sont pas issus à 100 % d'agriculture du Québec. Dans le cas où un vin comporte 85 % de raisins québécois et 15 % de vin hors Québec, l'allègement fiscal auquel les artisans auraient droit devra également s'appliquer à l'ensemble des embouteilleurs desservant le réseau de l'alimentation et des dépanneurs. Pour les membres de l'AVNQ, cela représenterait un allègement fiscal sur l'équivalent de 1 million de caisses, soit un manque à gagner d'environ 35 millions de dollars par année pour le gouvernement. En résumé et par souci d'équité, il faudra donc consentir un avantage fiscal à tous les produits contenant des matières premières hors Québec.

En conclusion, l'intégrité des produits du Québec est la pierre angulaire du développement de la viticulture québécoise, et nous avons tout intérêt à voir grandir cette industrie. Actuellement, le sens que le gouvernement veut donner au projet de loi n° 88 est tout à fait louable, et c'est pourquoi l'AVNQ souhaite participer à sa mise en place. Par contre, son application telle que proposée comporte des risques qui auraient des conséquences négatives à une industrie de 900 emplois générant des recettes de plus de 236 millions de dollars pour le gouvernement.

Il est primordial que le gouvernement apporte des modifications au projet de loi afin de garantir l'intégrité des produits. L'unique façon de pouvoir garantir cette intégrité est d'avoir des moyens de contrôle des produits à l'entrée ainsi qu'un point de contrôle à la sortie de ces produits, telle la SAQ, avant qu'ils n'atteignent les tablettes des marchés d'alimentation et des dépanneurs. La livraison directe, quant à elle, oblige des mesures de contrôle à chacun des milliers de points de vente du Québec.

Si le gouvernement ne peut assurer lui-même le contrôle d'authenticité des produits qui seront vendus sur les tablettes des marchés d'alimentation, nous considérons essentiel d'utiliser le système de contrôle actuel, qui est équitable et efficace. Pourquoi créer des systèmes parallèles quand nous en avons déjà un qui fonctionne?

Les consommateurs sont renseignés et exigent de la transparence, que ce soit du côté de l'authenticité du produit ou bien de l'affichage des cépages et des millésimes. Le moindre faux pas quant à l'intégrité des produits leur ferait perdre confiance aux vins du Québec et aux vins embouteillés au Québec, et cela aurait des impacts financiers directs et indirects des plus importants. Si une telle situation se présentait, les expériences passées démontrent que beaucoup de temps et d'efforts sont nécessaires pour regagner la confiance des consommateurs.

Nous devons donner des outils aux producteurs locaux afin qu'ils se développent et qu'ils soient fiers de leur industrie. Respectons les consommateurs et les détaillants en garantissant à 100 % l'authenticité des produits vendus au Québec. L'intégrité et la qualité de ces produits sont l'affaire de tous. Ne répétons pas les erreurs du passé. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. Nadeau, de votre présentation. M. le ministre, la parole est à vous. Vous avez un panel assez complet pour répondre à vos questions.

M. Leitão : Très bien, merci. Je vous remercie, M. Nadeau, messieurs. Merci d'avoir pris le temps de venir nous parler de votre industrie et, bien sûr, du projet de loi n° 88. Pour commencer et pour le bénéfice de tous ceux qui nous écoutent, vous pourriez peut-être décrire votre activité, parce que, enfin, je pense que ce n'est peut-être pas très clair pour beaucoup de personnes, qu'est-ce que vous faites exactement. Vous parlez de vins conditionnés. Comment ça se passe, concrètement?

M. Nadeau (Sébastien) : ...la parole à Jocelyn Robert.

Le Président (M. Bernier) : À M. Robert, donc, pour que la population qui nous regarde puisse être mieux informée. Allez-y.

M. Robert (Jocelyn) : En fait, ce que l'on fait, c'est de l'importation de vin en vrac pour faire l'embouteillage ici, au Québec, donc plus près du lieu de consommation. C'est des tendances mondiales, là. Il y a à peu près, je dirais, entre 40 % et 50 % des exportations mondiales qui se font en vrac, et puis c'est notre secteur d'activité, là.

M. Leitão : Donc, vous importez le vin directement?

M. Robert (Jocelyn) : Oui.

M. Leitão : Et puis, dans vos installations, vous l'embouteillez, et puis il est vendu à la SAQ et dans le réseau des épicerie?

M. Robert (Jocelyn) : Absolument. Dans les deux réseaux, oui.

M. Leitão : Très bien. C'était juste pour que ce soit clair pour tout le monde, merci. Et vous avez, vous l'avez mentionné, bon, des grands volumes, une part de marché, je pense que vous avez dit 37 % de parts de marché, donc c'est substantiel, ce que vous faites. Et je comprends très bien votre point de vue, votre insistance sur l'intégrité des produits.

On a beaucoup parlé ce matin, et avec M. Courville aussi, de toute la question du cépage et millésime. Donc, je résume — enfin, vous l'avez dit — que vous êtes en faveur, bien sûr, que cette différence qu'il y a présentement entre la distribution à la SAQ, où, évidemment, tout est bien indiqué, et dans le réseau des épicerie, où cépages et millésimes ne sont pas indiqués... vous préférez, bien sûr, avoir la possibilité d'indiquer aussi cépages et millésimes dans le réseau des épicerie.

M. Gattuso (Jean) : Absolument, M. Leitão. Et de plus, je veux dire, c'est le consommateur qui nous le demande.

Le Président (M. Bernier) : Donc, vous êtes M. Gattuso.

M. Gattuso (Jean) : Oui, c'est ça.

Le Président (M. Bernier) : C'est M. Gattuso.

M. Leitão : Donc, bien sûr, vous voulez ça.

M. Lepitre (Pascal) : Excusez-moi, si je peux me permettre de rajouter un point. Pascal Lepitre.

Le Président (M. Bernier) : Oui, M. Lepitre.

M. Lepitre (Pascal) : Concernant les millésimes, il faut savoir que l'industrie des vins embouteillés au Québec bénéficie déjà du droit d'utiliser les millésimes. Donc, c'est déjà quelque chose qui est disponible pour nous.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. Donc, là où j'aimerais maintenant vous amener un petit peu, c'était cette question, donc, de la livraison directe que les producteurs artisanaux pourraient faire et donc la possibilité de manque de contrôle de qualité. Pourriez-vous aller un peu plus loin dans vos explications? Pourquoi est-ce que ça serait nécessairement problématique?

M. Nadeau (Sébastien) : Bien, en fait, mon collègue M. Sylvain Fontaine va être en mesure d'expliquer le mécanisme de tout ça.

Le Président (M. Bernier) : M. Fontaine, la parole est à vous.

• (16 heures) •

M. Fontaine (Sylvain) : Merci, M. le Président. En fait, c'est que, quand on parle de transport ou de livraison en direct, on est intimement liés avec l'histoire de qualité parce qu'il y a un contrôle à travers ça. Et, comme on le mentionne dans le mémoire, il y a un lien à faire entre les produits à l'entrée et un lien à faire avec les produits à la sortie.

Présentement, de la façon dont on fonctionne, c'est qu'on envoie tous nos produits à la SAQ, et eux en font la distribution auprès des distributeurs autorisés, comme le mentionnait M. Brunet ce matin. L'avantage de ça, c'est qu'il y a un contrôle parfait parce que tout est envoyé là, il y a un point de chute, et on fait le contrôle à un point, et c'est ça qui est capital dans ce dossier-là, alors que, si on autorise la livraison en direct, on va avoir à faire le contrôle en magasin. Et là le contrôle en magasin, bien là on parle de 8 000 points de vente, multiplions ça par, exemple, je ne sais pas, moi, 1 million de bouteilles, c'est un contrôle qui est assez fastidieux et difficile à faire, voire même impossible à faire.

Donc, l'enjeu de la livraison en direct est quand même assez important dans ça. Ça semble être un petit mot facile, dire : On va livrer en direct, mais c'est plus complexe que ça au niveau du contrôle de qualité. Puis, avec la SAQ, présentement, ça va très bien. Je veux dire, ça se fait très, très facilement. L'avantage qu'on a aussi, c'est que, dès qu'on expédie, tout le monde est payé immédiatement. Après 30 jours, en fait, là, les gens sont payés. Donc, ça, ça amène un point de contrôle qui est sûr, et qui est efficace, et qui est rapide, donc. Tantôt, j'entendais, ce matin, plus tôt, là, au niveau de l'AVQ, où ils parlaient de, bon, pas le temps pour faire du transport, c'est tout à fait normal, ils sont sur la vigne, et tout, ils travaillent la vigne, et tout, la SAQ se charge de tout ça, alors que la livraison en direct, il faut quand même s'en charger.

Et, peut-être, j'aimerais apporter une nuance sur la livraison en direct. Ce n'est pas si simple que ça. Les gens pensent que la livraison en direct, on prend une caisse et on va la porter au magasin d'alimentation du coin, je ressors de là avec mon argent, c'est terminé. Ce n'est pas tout à fait comme ça que ça se passe. Je veux dire, les gens de l'alimentation savent qu'il faut aller faire référencer nos produits chez les distributeurs autorisés, exemple, les Sobey's, les Metro, les Provigo de ce monde, les Couche-Tard, et tout ça, et il y a un processus à faire avant d'avoir l'autorisation de livrer dans les magasins. Donc, ça prend quand même assez de temps à passer à travers tout ce processus-là, alors que, quand on le fait à la SAQ, on le fait une fois, et c'est la SAQ qui redistribue à tous ces points de vente là.

L'autre chose aussi, quand on parle de livraison en direct, que je crois qu'il est important de tenir en compte, c'est toute l'histoire environnementale. Quand on parle de livraison directe, il va y avoir autant de camions qu'il y a de viticulteurs artisans qui vont se ramasser au même magasin pour faire des livraisons, alors que, là, bien, la SAQ l'envoie chez un distributeur autorisé qui, lui, va grouper les commandes pour l'envoyer à un seul endroit. Ça fait que, donc, question environnementale aussi, c'est nettement plus avantageux de passer par la SAQ.

Ça fait que, tout compte fait, quand on regarde le processus actuel, on trouve qu'on ne sera pas capables de contrôler, si on va livrer en direct, les 8 000 points de vente, c'est impossible, ce qui laisse place plus à une grande tricherie dans le système comme tel versus un contrôle parfait de la SAQ.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. L'autre question dans ce contexte, là aussi, de contrôle de qualité pour les producteurs artisanaux, c'est la question du contenu local. Est-ce que c'est 100 % ou, comme nous le prévoyons dans notre proposition du projet de loi, 85 %-15 %? Vous insistez sur le 100 %. Pourquoi? Pouvez-vous aller un peu plus loin dans votre...

Le Président (M. Bernier) : M. Nadeau.

M. Nadeau (Sébastien) : En fait, oui, on insiste sur le 100 %, puis mon collègue Jocelyn va pouvoir débattre plus longtemps sur ce sujet.

Le Président (M. Bernier) : M. Robert.

M. Robert (Jocelyn) : Peu importe où on va dans le monde, le 100 % est applicable quand on veut revendiquer un pays d'origine. On a entendu des 85 %-15 %, ça, c'est appliqué pour les cépages. Quand on veut revendiquer un cépage, la plupart des pays disent : O.K., vous voulez étiqueter un merlot sur votre bouteille, bien, pour le revendiquer, il faut qu'il y ait 85 % de merlot dans la bouteille. Le reste, le 15 %, peut être un peu n'importe quoi d'autre, là, ce qu'on a sous la main, là, pour pouvoir revendiquer le cépage. Mais, quand il est question de revendiquer un pays d'origine ou une région, le vin vient à 100 % de cette région spécifique là, c'est la raison pour laquelle on préconise, là, le 100 %. Même le VQA, en Ontario et en Colombie-Britannique, applique le 100 % aussi pour cette appellation-là.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le ministre.

M. Leitão : Si je comprends bien, c'est 100 % produit québécois.

M. Robert (Jocelyn) : Oui, exactement, du terroir québécois. On ne se limite pas à un producteur, c'est vraiment le terroir québécois, là.

M. Leitão : C'est ça. O.K. Très bien.

Le Président (M. Bernier) : Oui, M. Fontaine, vous voulez ajouter?

M. Fontaine (Sylvain) : Oui. Autrement, il faut penser aussi que, quand ce n'est pas le cas, c'est déjà prévu à la loi. Ça ne s'appelle pas un produit du Québec, ça s'appelle un produit élaboré au Québec dès que ce n'est pas 100 %.

M. Champagne (Robert) : Juste peut-être ajouter à ce point-là, c'est qu'actuellement... Robert Champagne.

Le Président (M. Bernier) : M. Champagne, oui.

M. Champagne (Robert) : Merci, M. le Président. Actuellement, les vins élaborés au Québec, il y en a 4,5 millions en épicerie, donc la raison pourquoi on persiste à dire que ce soit 100 % Québec.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. Les collègues, si vous avez des...

Le Président (M. Bernier) : M. le député de Trois-Rivières.

M. Girard : Merci, messieurs, pour la présentation. On a parlé, avec d'autres intervenants ce matin, beaucoup de développement économique au niveau de la région, au niveau du Québec. Moi, je suis un consommateur et je veux savoir l'impact de l'achat d'une bouteille de vin québécois versus une bouteille de vin importée en vrac. Quelles sont les retombées au Québec pour une bouteille qui est faite 100 % Québec versus un vin importé en vrac qui est embouteillé chez nous?

Le Président (M. Bernier) : M. Nadeau.

M. Nadeau (Sébastien) : Oui. En fait, comme je l'ai dit tantôt, dans le mémoire qu'on a déposé, on a déposé aussi l'étude, en annexe, qu'on a fait faire cet été, donc les données sont à jour. Il faut comprendre que, si on ramène la majorité des dépenses à une caisse, nos dépenses se chiffrent à 13 \$ par caisse de vin conditionné au Québec contre 6,90 \$ pour le vin embouteillé à l'origine. Donc, ce qu'il faut comprendre, c'est qu'au Québec les embouteilleurs de vin, c'est 900 emplois, environ 400 directs et 500 indirects. Donc, c'est une multitude de retombées qui font en sorte que le produit embouteillé au Québec va générer beaucoup plus de retombées pour le Québec, finalement. Je ne sais pas si, Sylvain, tu veux compléter.

Le Président (M. Bernier) : M. Fontaine, vous voulez ajouter? Allez-y, M. Fontaine.

M. Fontaine (Sylvain) : Non, c'est bon.

Le Président (M. Bernier) : C'est bon? O.K. M. le député de Trois-Rivières.

M. Girard : Mais vous n'avez pas une donnée par bouteille, combien, si on achète une bouteille de vin québécois, les retombées directes et indirectes, là? On parle du cultivateur, on parle autant du transport, on parle des emplois au niveau du vignoble, etc. Donc, quel est l'impact pour l'économie québécoise vraiment d'un vin fait au Québec versus un vin importé en vrac? L'impact doit être beaucoup plus grand d'un vin fait au Québec.

Le Président (M. Bernier) : M. Nadeau.

M. Nadeau (Sébastien) : ...je n'ai pas ces données-là actuellement, mais je m'assurerai de trouver l'information et de vous la faire parvenir, là.

Le Président (M. Bernier) : M. Lepitre.

M. Lepitre (Pascal) : L'étude de Secor a surtout été faite dans la comparaison des vins importés embouteillés à l'extérieur et les vins embouteillés au Québec. C'est juste une question aussi de taille de business, parce qu'on s'entend que, quand on parle des vins embouteillés au Québec, c'est plus de 70 millions de bouteilles embouteillées au Québec par rapport à l'industrie du vin québécois, qui, aujourd'hui, est de l'ordre de 1 million, quoi. Donc, c'est sûr que, nous, le «benchmark» était plus sur les vins importés déjà embouteillés à l'extérieur du Québec.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Champagne (Robert) : Peut-être, si vous le permettez, M. le Président.

Le Président (M. Bernier) : Oui, allez-y, M. Champagne.

M. Champagne (Robert) : Juste, également, dans l'étude Secor, vous allez retrouver aussi l'impact au niveau des emplois. La rémunération de ces emplois-là dans le secteur industriel, là, est très élevée en retombées économiques également. Je n'ai pas la moyenne des salaires au niveau des vins embouteillés au Québec, mais je peux vous dire qu'au niveau industriel, là, on est en haut de la moyenne, à ce moment-là.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député de Trois-Rivières. C'est beau? M. le ministre.

M. Leitão : Peut-être juste une question si on a encore le temps, M. le Président.

Le Président (M. Bernier) : Oui. Allez-y, M. le ministre.

M. Leitão : On a parlé avant, ce matin, et avant avec M. Courville, la question des accords de commerce international. Quelle est votre opinion là-dessus, sur la vulnérabilité ou pas?

Le Président (M. Bernier) : M. Nadeau.

M. Nadeau (Sébastien) : Oui. M. Nadeau. En fait, on a joint au présent mémoire une opinion juridique qu'on a eue, et tous les détails sont reliés à ça. S'il y a des points plus précis, je pense que mon collègue Jocelyn peut compléter, mais, dans l'ensemble, on comprenait qu'il n'y avait pas d'enjeu ou qu'il n'y avait pas d'interdiction comme telle qui était écrite, là, dans ces fameux accords là. Donc, de notre côté, la compréhension que notre opinion juridique nous représentait ça, il n'y avait aucun enjeu par rapport à ça dans les accords internationaux.

Le Président (M. Bernier) : M. Robert, vous voulez... M. Champagne, oui.

M. Champagne (Robert) : Juste pour ajouter, pour soutenir le discours de Sébastien. Actuellement, on a fait des recherches, ça fait quelques années qu'on travaille ardemment à remonter en arrière dans le temps, et puis on a demandé à une firme légale de regarder, et puis tout ce qu'ils nous ont sorti nous donne une direction, une orientation qui dit qu'il n'y a aucun enjeu majeur de permettre les cépages en alimentation. Donc, pour nous, c'est très qualitatif. On en a parlé ce matin. Je pense qu'autant M. Brunet supporte cette cause-là, les vignerons également. Donc, je pense qu'on est rendus, en 2015, à une ère de transparence. Je pense que le consommateur a le droit de savoir le contenu d'une bouteille de vin, le nom du raisin. Et également, pour ajouter à ce point-là, je fais un parallèle avec une ancienne vie, il a été longtemps où est-ce que la margarine, au Québec, était non colorée. Je pense qu'on est à peu près au même diapason avec le vin, aujourd'hui, en épicerie versus la SAQ.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. Champagne. M. le ministre.

• (16 h 10) •

M. Leitão : Peut-être une précision. Ça, en ce qui concerne le cépage, je comprends bien. Mais en ce qui concerne, donc, le traitement qu'on pourrait considérer préférentiel donné aux producteurs artisanaux québécois, comment vous voyez comment ils s'en servent dans le commerce international?

M. Champagne (Robert) : On préconise...

Le Président (M. Bernier) : M. Champagne.

M. Champagne (Robert) : Excusez.

Le Président (M. Bernier) : Non, allez-y, M. Champagne.

M. Champagne (Robert) : On préconise que les cépages soient autorisés pour l'ensemble des produits qui vont se retrouver en alimentation. On ne ferait pas de discrimination entre les produits du terroir et les produits industriels. Donc, pour nous, le consommateur doit savoir ce qui est le contenu d'une bouteille de vin pour l'ensemble des produits qui sont disponibles en alimentation.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député de Rousseau.

M. Marceau : Merci. Alors, bonjour, messieurs. Je ne vous salue pas tous un par un, mais tous collectivement. Peut-être commencer par... parce que j'ai appris, dans la réponse, tout à l'heure, qui a été donnée, que la règle du 85%-15%, ça a été accepté pour les cépages, mais que, pour les pays, c'était 100%-0 %, c'est bien ça? Donc, vous me confirmez que c'est bel et bien comme ça que ça fonctionne, par exemple, en France, ou au Chili, ou ailleurs?

Le Président (M. Bernier) : M. Nadeau, M. Robert, il faut le dire et non pas seulement brasser la tête.

M. Nadeau (Sébastien) : Absolument, on confirme. On confirme que c'est la façon de faire.

M. Marceau : O.K. C'est très important parce que... enfin, moi, je n'avais pas compris ça jusqu'à votre intervention, là.

M. Champagne (Robert) : Vous permettez, M. le Président?

Le Président (M. Bernier) : Oui, M. Champagne.

M. Champagne (Robert) : Juste peut-être préciser, je vais donner un exemple concret, je pense que M. Robert l'a donné tantôt, mais un vin d'Australie qui veut afficher un cépage, 100 % du vin doit venir de l'Australie, puis, pour afficher le nom du cépage, il doit avoir 85 % de son contenu qui doit être le cépage. Donc, 85 % de shiraz avec un complément de vin australien va donner un vin d'Australie qui a la possibilité de mettre le shiraz sur l'étiquette, mais c'est toujours 100 % de vin australien. Donc, l'origine est protégée à ce moment-là.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Marceau : Comment ça fonctionne quand il y a deux cépages qui sont assemblés? Comment on fait pour avoir un assemblage de deux?

M. Champagne (Robert) : Je vais céder la parole à M. Robert.

Le Président (M. Bernier) : M. Robert.

M. Marceau : Oui, allez-y.

M. Robert (Jocelyn) : O.K., bon, Jocelyn Robert. Quand il y a plus d'un cépage, le cépage qui est majoritaire doit apparaître en premier sur la liste des cépages qui font partie de l'assemblage. Et puis, de toute façon, dans la réglementation de la RACJ, c'est assez clair : si on veut revendiquer un cépage, on doit revendiquer un pays d'origine. Donc, on ne peut pas revendiquer deux pays pour un cépage, là, c'est interdit. On applique la réglementation internationale de chacun des pays d'origine.

Le Président (M. Bernier) : Merci, M. le député.

M. Marceau : O.K. Donc, vous, est-ce que vous seriez à l'aise avec l'idée de ces deux règles-là, c'est-à-dire 85 %-15 % pour le cépage puis 100 % et 0 % pour l'appellation Québec? Est-ce que ça, ça vous irait?

Le Président (M. Bernier) : M. Nadeau.

M. Nadeau (Sébastien) : Absolument.

M. Marceau : O.K. C'est ça que vous plaidez. Parce que vous avez parlé du 100 %-0 %...

M. Fontaine (Sylvain) : ...c'est 100 % québécois, donc, au total.

M. Marceau : Oui, oui, on s'entend, 100 %-0 %, puis, par ailleurs, pour le cépage, ça pourrait être 85 %-15 %. Est-ce que ça, c'est...

M. Fontaine (Sylvain) : C'est ça, mais il faut que ça vienne 100 % du Québec.

M. Marceau : 100 % du Québec puis 85 %-15 % pour les cépages, ça vous conviendrait, ça?

Une voix : Oui, exactement.

M. Marceau : O.K. Bon, parfait. En tout cas, ça clarifie, en tout cas, dans ma tête à moi, en tout cas. Puis d'autres ont proposé que ça soit 85 %-15 % pour le pays plus tôt aujourd'hui, mais vous, vous dites que c'est un mauvais pari parce que, si ça vient qu'à être su et connu par les consommateurs québécois, il pourrait y avoir un phénomène de rejet des produits du Québec qui n'en seraient pas véritablement, puis que l'idée d'aller vers 85 %-15 % pour favoriser le développement, donc, c'est un pari risqué puis ça pourrait se retourner contre les produits québécois. C'est ce que vous nous dites, si je comprends bien.

Le Président (M. Bernier) : M. Fontaine.

M. Fontaine (Sylvain) : Oui, en fait, c'est ce qu'on dit, parce que le 85 %-15 % reste important au niveau du Québec parce que, pour le consommateur québécois qui va lire sur une étiquette qu'on lui donne un vin que c'est indiqué un produit du Québec, il s'attend à ce que ça soit vraiment 100 % du Québec. Ça ne peut pas être chose.

Le Président (M. Bernier) : Oui, M. Lepitre.

M. Lepitre (Pascal) : Si je peux me permettre, le marché du vin en alimentaire, on a déjà pas mal de restrictions sur la communication de ce qu'est le vin que l'on vend, et il y a beaucoup de communications dans la presse, qui n'est pas toujours favorable à, justement, ce manque de clarté. Alors, c'est sûr que, si, au niveau des vins du Québec, venait à sortir au niveau des médias le fait que, finalement, on n'a pas tout dit puis qu'il y a 15 % de vin étranger, en fait, donc ce n'est pas clair, bien là on craint le pire sur cette industrie qui a fait beaucoup d'efforts pour apporter de la qualité au niveau des vins en alimentaire. D'ailleurs, il y a de la croissance dans notre business, donc ça commence à aller dans le bon sens. Et puis, une fois encore, bien, il y a plus de 500 millions de dollars de chiffre d'affaires qui est là par an, généré dans ce réseau de distribution qu'on ne veut pas compromettre par rapport à une mauvaise presse, quoi.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Oui, M. Fontaine.

M. Fontaine (Sylvain) : Si je peux me permettre, oui, c'est qu'en plus, quand on parle de ça, on veut vraiment bâtir cette viticulture-là québécoise, les artisans, mais, quand on regarde le modèle ontarien, ça a quand même pris 20 ans avant que les VQA en arrivent où ils sont aujourd'hui puis d'être reconnus. Ça fait que je pense qu'il faut faire attention à l'appât du gain et vraiment se concentrer pour aller chercher un produit de haute qualité 100 % québécois. Et puis, à long terme, c'est sûr que ça va aider les artisans du Québec beaucoup plus que de faire, exemple, un 15 % qui pourrait arriver de n'importe où puis que le consommateur pourrait se sentir trompé.

M. Marceau : Donc, l'argument du 15 % pour donner un petit coup pour aider au départ, vous trouvez que c'est une erreur puis que ce n'est pas la voie à suivre.

M. Fontaine (Sylvain) : Pour moi, ça devient une vision à très, très court terme.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Marceau : Je comprends. Très clair. Puis je vais revenir sur la question du laboratoire de la SAQ puis du transport. Là, dans le fond, ce que le projet de loi permet, c'est que les analyses soient faites par un laboratoire reconnu. Et puis ce n'est pas précisé que ça doit être celui de la SAQ. Si un laboratoire reconnu se dotait par ailleurs d'un système... appelons ça un système de transport reconnu, là, donc il y aurait à la fois, dans la même entité, des laboratoires puis un réseau de livraison, est-ce que, ça, c'est un modèle alternatif qui pourrait vous convenir? C'est-à-dire qu'on prévoit que le producteur artisan envoie ses produits soit à la SAQ, soit à un laboratoire reconnu, mais avec l'idée que le laboratoire reconnu serait également le grossiste, c'est-à-dire celui qui fournirait, par ailleurs, les distributeurs. Est-ce que ça pourrait aller ou ça ne marche pas, ça?

Le Président (M. Bernier) : M. Gattuso? M. Fontaine.

M. Fontaine (Sylvain) : Merci, M. le Président. En fait, c'est que je trouve ça un petit peu inefficace de reproduire un autre système qui existe déjà. Je veux dire, ça ne donne rien, ça n'a aucune valeur ajoutée. Ça se fait déjà avec la SAQ. Pourquoi recréer un autre système? Puis qui va en assurer le contrôle? Qui va amener les paramètres de contrôle, etc., alors que ça existe déjà avec la SAQ et ça fonctionne très bien, c'est efficace, c'est éprouvé?

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. Gattuso.

M. Gattuso (Jean) : Jean Gattuso. Si le système était encadré comme ça... Souvenez-vous, je veux dire, nous, là, on a tous connu l'époque, là, je veux dire, des années 70. La SAQ a fait un gros travail au niveau contrôle, et leur laboratoire, comme celui du LCBO, est reconnu comme un des deux tops. Ça prend beaucoup d'expérience. Puis, je veux dire, écoute, on doit se servir de qu'est-ce qu'il y a déjà dans le système. Ça fait que faisons passer ces produits-là par le système.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député.

M. Marceau : Si bien que, donc, votre recommandation, c'est que, dans le projet de loi, on modifie, là, puis qu'on inscrive de manière claire que ça doit passer par la SAQ, et puis que le travail de grossiste doit aussi être fait par la SAQ. Maintenant, si on fait ça, là la SAQ va devoir se payer, et puis, ça, ça pourrait impliquer une majoration, ce qui n'est pas le cas présentement. Ce qui est prévu, si j'ai bien compris, c'est que, présentement, le producteur artisan envoie directement ses produits après une vérification dans un laboratoire, mais il n'y a pas de majoration de la SAQ. Là, si on prend le chemin laboratoire SAQ, bien, l'entrepôt puis la livraison, évidemment, la SAQ va devoir se repayer. Mais ce que vous allez me dire, puis c'est la question que je vais vous poser, vous, vous estimez que la majoration qui permettrait de couvrir

ça, j'imagine, est inférieure aux coûts qui vont être de toute manière assumés si on va dans le privé. Est-ce que c'est votre raisonnement?

Le Président (M. Bernier) : M. Fontaine.

M. Fontaine (Sylvain) : Bien, sûrement. Puis, de toute façon, quand on parle majoration, ce qu'on parlait ou ce que les gens, précédemment, avant nous parlaient, c'était d'avoir un retour sur, comme tel, la majoration, un crédit qui leur est remis. Ça fait que, donc, le système, comme je vous dis, coûte probablement le même montant.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Oui, M. Champagne.

• (16 h 20) •

M. Champagne (Robert) : Il faut juste faire la distinction entre le système de distribution de la SAQ aujourd'hui qui existe pour l'alimentation qui cohabite avec celui des succursales. La SAQ reçoit les produits, analyse tous les lots. On ne parle pas d'une fréquence de validation ponctuelle, ou mensuelle, ou annuelle, on parle de tous les lots inspectés. Donc, en partant, la qualité est garantie, O.K.?

Ensuite de ça, ils ont un système, ils ont une division qui s'appelle SAQ Alimentation, où est-ce qu'il y a les répertoires de produits qui sont disponibles pour les grossistes en alimentation. Il n'y a rien qui empêche la SAQ de créer un répertoire pour les produits artisanaux. Donc là, on rend disponibles les produits, là, on facilite l'entrée des produits et la sortie. Parce que, lorsque nos produits s'en vont chez Metro — je vais prendre Metro comme exemple — ils peuvent facilement ajouter des produits artisanaux dans le transport. Après ça, le détaillant, lui, il s'approvisionne... ou le marchand, d'un détaillant, un grossiste comme Metro, donc on facilite tout le contrôle. Tout le processus est facilité par ce modèle d'affaires là, exactement.

S'il y a des allègements fiscaux qui doivent être redonnés, ce n'est pas nécessairement parce qu'il y a une livraison directe ou via la SAQ que c'est empêché. Je vais vous prendre un exemple : en Nouvelle-Écosse — je pense qu'il y a des gens qui en ont parlé aujourd'hui — je travaille avec la compagnie en Nouvelle-Écosse, ce que la Nouvelle-Écosse a décidé de faire, ils ont donné un allègement de taxation, autant pour les artisans que pour les industriels, puis c'est publié, là, c'est légal, tout est publié. Donc, tout le monde y a droit, mais tous les produits transigent par le monopole, le «liquor board» de la Nouvelle-Écosse, il n'y a pas de système parallèle. Donc, tout est fait là, puis l'allègement est donné et déjà publié. Donc, c'est des retombées économiques que ces gens-là recherchent, autant du côté artisan, qui crée de l'emploi, que du côté industriel. Donc, pour moi, ces décisions-là ne sont pas interreliées, à savoir qu'une livraison directe va permettre des allègements puis une livraison qui provient d'un monopole n'en permet pas. Je pense qu'il y a deux choses distinctives à préciser.

M. Marceau : Je comprends. Et puis, ça... Ah!

Le Président (M. Bernier) : M. le député de Granby.

M. Bonnardel : Merci, M. le Président. Bonjour, messieurs. Messieurs, vous contrôlez la vente d'alcool, de vin en vrac dans les grandes surfaces, les dépanneurs depuis très, très, très longtemps. Et, quand cette loi sera adoptée, vous allez avoir, pour la première fois, de la compétition, les vins québécois qui pourraient être sur les tablettes. Vous demandez, dans votre mémoire, 100 % produits québécois. Vous le savez que ça peut être difficile pour certains, vous le savez que la certification, l'Association des vignerons la souhaite. Comment, de votre côté, si on veut jouer ça égal, là... Pour moi, là, je me mets dans la tête du consommateur, j'arrive puis je vois un vin certifié québécois. Je pourrais en voir un pas certifié, là, qui ne pourrait pas supposément rencontrer le 100 %.

Vous donnez un exemple, là, de celui qui pourrait contourner la loi, vous dites respectueusement «contourner la loi», donc un nombre d'hectares x peut faire tant de bouteilles, mais soudainement le gars qui a un hectare, qui est supposé en produire 8 000 en fait 20 000. Donc, il importe du vin, donc il n'aura pas sa certification, donc il pourrait très bien vous compétitionner aussi. Alors, jouons le jeu de la transparence, on va marquer aussi «vin qui n'est pas embouteillé au vignoble», «vin qui est vendu en vrac». Je l'ai déjà dit pour la SAQ, vous m'avez sûrement entendu. Ce n'est pas transparent de dire, à la SAQ, qu'un vin a été reçu en vrac. Vous me suivez? Alors, si on demande une certification 100 % Québec, de quelle façon vous allez certifier votre vin vendu en épicerie?

Le Président (M. Bernier) : M. Fontaine.

M. Fontaine (Sylvain) : Merci, M. le Président. En fait, le vin qui est marqué «produit du Québec», il est marqué «produit du Québec». Le vin qui vient du Chili est marqué «produit du Chili». Il n'y a pas de deux poids, deux mesures, là, dans ça. On identifie puis on appelle les produits selon leur origine, ce n'est pas selon l'embouteillage. L'embouteillage ne change en rien le goût du produit. C'est des procédures mondiales qui se font partout dans le monde, c'est des pratiques qui se font partout dans le monde. Et chaque usine ici, là, elles sont toutes certifiées, là, comme au plus haut point qu'il peut exister. Ça fait que le lieu d'embouteillage ne change rien, mais on appelle un produit comme il est. Un produit du Québec, c'est un produit 100 % du Québec, un produit du Chili, comme M. Jocelyn Robert l'a expliqué tantôt, il faut qu'il soit 100 % du Chili, et c'est ce qu'on vend. Et nous, on n'a pas d'objection à ce que ces gens-là entrent dans le marché. Quand on parle de compétition, on n'a pas d'objection à ce qu'ils rentrent dans le marché. Ce qu'on dit, c'est qu'il y a de la place pour tout le monde, puis il faut jouer un peu aussi, comme on parlait, à armes égales. Quand on

parle de cépages, quand on parle de millésimes, ça peut juste créer un momentum pour le consommateur puis rendre ça plus intéressant, comme tel, avec un souci de transparence.

Le Président (M. Bernier) : M. le député.

M. Bonnardel : Mais, O.K., je me suis peut-être mal expliqué. Si on dit «100 % québécois», le produit, vous le savez, il peut être acheté... Bon, je pense que 85%-15%, là, ça sera une norme qui est internationale. Vous ne pouvez pas non plus garantir un 85%-15% de vos produits qui viennent du Chili ou qui viennent... Vous pouvez le garantir aussi?

Des voix : Bien oui, il y a de la traçabilité.

M. Bonnardel : Non, mais, vos vins, là, on ne peut pas nécessairement avoir un vin qu'on appelle d'appellation contrôlée.

Le Président (M. Bernier) : Un à la fois.

M. Fontaine (Sylvain) : Oui, très bien.

M. Bonnardel : Aussi?

M. Fontaine (Sylvain) : Oui. Tout est certifié. Puis on peut demander à Robert.

M. Bonnardel : O.K. Alors, pourquoi il faut absolument, si vous dites 85%-15% pour vous, que le vin québécois soit à 100 %?

Le Président (M. Bernier) : M. Robert.

M. Robert (Jocelyn) : Je vais répondre à votre question. 85%-15% n'existe pas pour les produits importés. On parle de cépages uniquement et non d'origine du produit, de pays d'origine. La RACJ, à chaque fois qu'un conteneur de vin en vrac arrive, vient prendre le relevé des scellés, prend les certificats d'origine, valide les volumes. Ensuite de ça, à toutes les fois qu'on fait un embouteillage, on doit envoyer un rapport, savoir de quel conteneur a été prélevé le vin qu'on a embouteillé. Ensuite de ça, les quantités sont envoyées à la SAQ, et là il y a une validation des quantités. Et, si ce n'est pas 100 % du vin du pays d'origine qui est dans la bouteille, c'est rejeté.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député.

M. Bonnardel : Je comprends ça, O.K. Oui, c'est un petit peu plus clair. Mais sauf que ça reste un vin en vrac, messieurs. Ça reste un vin reçu en vrac, comme la SAQ aussi en vend, versus un vin... Où mon collègue, tantôt, du gouvernement posait une question, à savoir quelles retombées on va chercher chez vous, entre le vin que vous vendez, que vous recevez en vrac, vous disiez tantôt : Des bons salaires dans les usines, il y en a 500. Je sais que l'Association des vigneronnes a dit aussi : Oui, on a 500 emplois directs.

Moi, je veux comprendre, là. Si vous êtes très sévères avec l'Association des vigneronnes ou des vins québécois, moi, je vais être très sévère avec vous aussi pour qu'on joue égal. C'est ça, mon but. Alors, tu sais, je ne dis pas, demain matin, qu'il faut absolument mettre «vin en vrac» versus «vin embouteillé» pour le produit québécois, mais il reste que, pour le consommateur, moi, je veux y voir une différence. Donc, les gens, je pense, qui vont se chercher un vin en dépanneur ou en grande surface savent bien que ce n'est pas un produit... qui passe par la SAQ, mais qui n'est pas d'un vignoble chilien ou d'un vignoble italien, tu sais, qui a été embouteillé au vignoble.

Le Président (M. Bernier) : M. Fontaine.

M. Fontaine (Sylvain) : Merci, M. le Président. En fait, le vin, là, quand il vient du Chili, là, le fait qu'il soit embouteillé ici, là, il ne perd pas son origine, là. On ne touche rien au vin, là. Le vin, il arrive du Chili. Comme Jocelyn Robert l'a bien expliqué, ce vin-là arrive ici, on ne peut rien faire avec, sinon que de le mettre en bouteille. Ça fait que, donc, c'est de dire : Est-ce que l'embouteillage au Québec vient changer l'origine? Pas du tout. Et vient changer la qualité? Non plus. Ça fait que, donc, on parle de même qualité, on parle de mêmes trucs.

L'embouteillage, c'est un discours qui amène ailleurs. C'est de savoir : On veut choisir un vin du Chili, puis ce n'est pas indiqué sur la bouteille, là je comprendrais l'enjeu. Mais tout est indiqué clairement, et on suit les normes internationales. On n'est pas à part parce qu'on embouteille un vin au Québec, on n'est pas assujettis à d'autres lois. On embouteille le vin de la même façon qu'ailleurs puis selon les mêmes règles internationales. On est aussi sévères envers nous qu'on l'est envers les viticulteurs. Peut-être le point qui fait qu'on est si sévères que ça envers les viticulteurs, c'est peut-être aussi parce qu'on y croit beaucoup.

Mais l'idée, c'est qu'on sait que ça se passe par, justement, une intégrité au niveau du produit qui va permettre, à long terme... parce que, dans ça, il faut voir le long terme, en fait, on est mariés là-dedans pour les 20 prochaines années, là, puis dire qu'à long terme on va arriver avec des produits très intéressants — parce qu'il y en a déjà, là — des artisans du Québec, et puis qu'on va en être fiers, de cette industrie-là aussi.

Le Président (M. Bernier) : ...question, M. le député de Granby.

M. Bonnardel : Si vous me permettez...

Le Président (M. Bernier) : M. Gattuso.

M. Gattuso (Jean) : Mais j'ajouterais à votre point, quand vous parlez d'impact sur l'industrie, justement, je veux dire, en amenant du vin en vrac, on encourage... je veux dire, au niveau de l'environnement, on crée de l'emploi, on a des répercussions importantes, économiques en créant, je veux dire, des jobs ici puis aussi des emplois indirects, à travers que ce soient caisses de carton, bouteilles, etc. Donc, je veux dire, il faut regarder le modèle global.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Monsieur... Oui, bien...

Une voix : ...

M. Bonnardel : Ah! si vous permettez...

Le Président (M. Bernier) : Écoutez, le député veut poser une dernière question. Allez-y, M. le député.

M. Bonnardel : Oui, c'est ça, si vous permettez, juste vite, vite, là. Pour la livraison, vous dites aussi que c'est un problème entre le produit qui sort du vignoble, — vous étiez là ce matin — ou, après ça, le vignoble peut dire : Bon, moi, j'aimerais ça avoir mon propre transporteur pour être capable de livrer à Chicoutimi, de livrer en Beauce, ou tout ça, puis que le produit, nécessairement, quand il va être prêt à embouteiller, il va avoir passé les tests de laboratoire, soit de la SAQ ou de celui choisi dans la loi. Pour vous, ça, ce n'est pas correct de faire ça. Vous dites : Les entrées et sorties, le vin ne sera pas de qualité ou il ne sera pas... Ça, c'est un problème, ça?

Le Président (M. Bernier) : Une réponse. M. Fontaine.

M. Fontaine (Sylvain) : Ce n'est pas qu'il ne soit pas de qualité. Ce qu'on dit, c'est : Pourquoi créer un autre système en parallèle, alors qu'il y en a un qui fonctionne très bien puis qui garantit l'authenticité des produits?

Le Président (M. Bernier) : Merci. Merci, M. Champagne, M. Nadeau, M. Gattuso, M. Fontaine, M. Lepitre et M. Robert, d'avoir participé à la Commission des finances publiques.

Je vais suspendre quelques instants. Je suspends afin de permettre à l'Association des microdistilleries du Québec de prendre place.

(Suspension de la séance à 16 h 29)

(Reprise à 16 h 31)

Le Président (M. Bernier) : À l'ordre, s'il vous plaît! Nous allons reprendre nos travaux et nous avons le plaisir de recevoir l'Association des microdistilleries du Québec, représentée par M. Stéphan Ruffo, bienvenue, M. Ruffo, et M. Jean-Patrick Laflamme. Vous avez 10 minutes pour votre présentation et, si vous avez des documents additionnels, vous pouvez également les déposer à la commission. Donc, la parole est à vous, vous avez 10 minutes.

Association des microdistilleries du Québec (AMDQ)

M. Laflamme (Jean-Patrick) : Merci, M. le Président. M. le Président, c'est un plaisir de vous voir dans le contexte de cette commission parlementaire. M. le ministre, M. le directeur de cabinet, MM. les députés et membres de l'opposition ainsi que vos équipes respectives, bonjour. J'aimerais souligner la présence dans la salle d'autres microdistillateurs ici présents derrière nous et les saluer également.

Donc, comme vous le savez certainement, les projets de microdistilleries se multiplient au Québec et, à l'image des microbrasseries qui ont connu un véritable engouement au cours des dernières années, notamment dans les années 90, les entreprises de création de spiritueux sont en constante progression. Le milieu des distilleries, qui produisent des spiritueux dont la matière première provient généralement du Québec et du Canada, est en pleine expansion comme le prouve le nombre toujours plus grand de permis délivrés par la RACJ.

L'Association des microdistilleries du Québec, que l'on nomme affectueusement l'AMDQ, croit à juste titre que le gouvernement, principalement le ministère des Finances et les ministères concernés, doit adapter le projet de loi n° 88 à tous les acteurs de l'industrie des spiritueux afin de dynamiser le secteur et offrir les outils de développement nécessaires au déploiement de ces produits au Québec.

L'Association des microdistilleries a été créée en 2012 suite à la volonté de ses membres à consolider leur position et encourager le développement d'une industrie québécoise de microdistillerie, de valoriser la fabrication et le commerce de produits distillés à la propriété, notamment l'alcool et les liqueurs, et assurer une promotion adéquate de ces spiritueux au Québec, au Canada et dans le monde.

L'industrie de la microdistillerie est jeune, effectivement, et évolue à une vitesse surprenante. Plusieurs permis de production industrielle ont été délivrés, et ce, partout au Québec. Également, le portrait de la microdistillerie au Québec est varié, en constante évolution, comme nous l'avons mentionné, et mérite une attention particulière de l'État quand vient le temps de légiférer. En effet, les défis sont multiples et résident principalement au fait que les microdistillateurs n'ont pas tous les mêmes réalités. Certains d'entre eux opèrent en milieu rural et distillent des produits cultivés sur place, d'autres se concentrent sur la distillation en milieu urbain où les produits peuvent provenir de plusieurs sources, notamment du Québec. De plus, le contexte législatif actuel n'est pas adapté à l'ensemble des spiritueux et ralentit le développement des microdistillateurs non agricoles. Cela étant dit, nous tenons à souligner l'effort du gouvernement à vouloir légiférer et à ouvrir la porte pour une plus grande cohésion dans le domaine des spiritueux.

Nous sommes donc heureux de constater que le gouvernement, tel que précédemment dit, ait présenté ce projet de loi favorisant l'aspect agricole de la microdistillerie, car en effet il y a à l'AMDQ des membres qui bénéficieront de ces avantages que leur procurera ce projet de loi. Et cette volonté gouvernementale, par ailleurs, doit se déclinier à l'ensemble des microdistillateurs. Avec le p.l. n° 88, le Québec est en mesure de rattraper le retard législatif qui prive les microdistillateurs non propriétaires de terres d'un marché prometteur. Outre le Québec, le reste du Canada emboîte présentement le pas, chacun à leur façon. Et, à titre d'exemple, la Colombie-Britannique possède maintenant plus de 20 microdistilleries grâce à l'assouplissement de sa législation, l'Ontario également permet désormais la vente sur place aux microdistillateurs et le Nouveau-Brunswick a opté pour une majoration pondérée selon le type de production. Également, dans les 15 dernières années, les États-Unis ont vu l'industrie de la microdistillation se développer à tel point que plusieurs nouveaux produits de nos voisins du Sud se retrouvent sur les tablettes de la Société des alcools du Québec.

L'assouplissement de la législation n'est pas une idée nouvelle et a déjà fait ses preuves. En 1970, par exemple, le gouvernement légalise le cidre, qui avait frôlé la disparition au Québec. Maintenant, on compte une industrie en santé de plus de 50 cidreries, et de nouveaux produits comme le cidre de glace font maintenant la renommée du Québec ici et ailleurs.

En 1986, la création des permis de microbrasseurs a permis à cette industrie de fleurir au Québec, et on compte maintenant plus de 130 microbrasseries dans toutes les régions, et ce nombre ne cesse d'augmenter chaque année. Le Québec aujourd'hui a une occasion en or de devenir un leader dans le domaine des spiritueux au même titre que dans les autres types et modes de production dans le domaine des alcools.

En 1986, la création des permis de microbrasseurs a donc permis à cette industrie de fleurir... Ah! excusez-moi, je répète le paragraphe que j'avais précédemment lu, peut-être pour remettre un petit peu d'emphase.

Le Président (M. Bernier) : Il n'y a pas de faute, M. Laflamme.

M. Laflamme (Jean-Patrick) : Merci, M. le Président.

Le Président (M. Bernier) : Ça arrive souvent.

M. Marceau : C'est pédagogique.

M. Laflamme (Jean-Patrick) : Oui, exactement, merci beaucoup. Donc, l'AMDQ est arrivée à la conclusion que des propositions crédibles et viables s'imposent pour ce secteur dans le but de donner l'opportunité à tous les acteurs de l'industrie québécoise des spiritueux de se développer, de maximiser leur potentiel d'affaires, et de créer des emplois en région, et, à terme, développer un attrait touristique autant en milieu urbain qu'en périphérie.

J'aimerais, si vous le permettez, M. le Président, passer la parole à M. Stéphan Ruffo pour préciser la nature des propositions de l'AMDQ.

Le Président (M. Bernier) : M. Ruffo.

M. Ruffo (Stéphan) : M. le ministre, MM. les députés, alors là je vais vous parler de la proposition que l'association souhaite présenter. À la suite de la sortie du rapport Robillard et de ses recommandations concernant le rôle de la Société des alcools du Québec, de la présente commission suivant le dépôt du projet de loi n° 88 à l'Assemblée nationale ainsi qu'à la volonté du gouvernement à valoriser les produits québécois, l'AMDQ tient à informer ses partenaires gouvernementaux des propositions qu'elle croit nécessaires pour le développement de l'industrie des microdistilleries au Québec.

L'AMDQ souhaite, par ses propositions, stimuler la croissance de cette nouvelle industrie, développer le potentiel naturel pour toutes les régions du Québec, favoriser le développement des microdistilleries du Québec et des produits régionaux en matière de spiritueux, transformer la matière première du Québec en valeur ajoutée. Également, ces propositions permettront de s'assurer que les règles établies favoriseront le déploiement et la valorisation des produits québécois afin de faire face à la concurrence internationale.

À cet égard, nous nous réjouissons que le gouvernement ait déposé le projet de loi n° 88, qui favorise les producteurs de vin, de cidre, d'hydromel et de bière. Par ailleurs, et pour que le portrait soit complet, le gouvernement doit inclure l'ensemble des microdistilleries dans le processus législatif. C'est pourquoi nous demandons que soit également incluse, dans le cadre du projet de loi n° 88, la création d'un permis de microdistillerie qui engloberait tous les microdistillateurs selon les caractéristiques suivantes : un permis de microdistillateur doit avoir un alambic ou une unité de distillation, tous les produits doivent être passés dans cet alambic-là pour avoir la notion «microdistillés»; doit être propriété québécoise; doit distiller sur place, dans son alambic, des spiritueux de qualité à partir d'un moût fermenté sur place à la

microdistillerie, d'un macérat de matières naturelles dans un alcool neutre, d'un moût fabriqué par un tiers ou d'un moût fabriqué et fermenté par un tiers, donc on aimerait sous-traiter les fermentations des permis artisanaux; doit avoir une capacité de production maximale de 300 000 litres en alcool absolu; permet la vente à la propriété; permet la vente dans une exposition agricole ou agroalimentaire, dans un marché, un événement public. Il prévoit aussi que la vente de ces produits peut être effectuée directement à un titulaire de permis de restaurant.

• (16 h 40) •

Également, et dans un souci d'équité, l'AMDQ propose que soit mise de l'avant une majoration évolutive des produits du Québec. Ce principe permettrait de valoriser au maximum les producteurs agricoles, tout en permettant de soutenir les microdistillateurs dans leur ensemble.

La majoration évolutive. Afin de favoriser l'établissement d'une nouvelle industrie sur des bases équitables, nous suggérons une majoration évolutive et compétitive en fonction des éléments décrits au tableau 1. Les majorations devront être établies en collaboration avec la SAQ et tenir compte de la valeur ajoutée de cette nouvelle industrie en matière de transformation agricole, et de création d'emplois, et de promotion des produits du Québec. Des frais minimums reliés à l'analyse des produits par la SAQ devront être appliqués. Le producteur devra faire parvenir des échantillons de chaque lot produit à des fins d'analyse. Cette classification a pour but de valoriser les produits du Québec et leur transformation en favorisant le producteur-exploitant en premier lieu, sans toutefois défavoriser les distillateurs urbains ou qui n'ont pas accès à un champ de culture et qui s'approvisionnent chez des producteurs québécois.

Nous suggérons donc qu'outre les frais minimums de base qui seraient versés à la SAQ pour les services de laboratoire il n'y ait pas de majoration sur les produits cultivés et qu'une évolution des pourcentages de majoration soit appliquée selon l'origine des produits distillés. Donc, le produit qui aurait le plus gros avantage serait un produit qui serait distillé à la microdistillerie mais fait à partir de la culture du producteur. Au bout de la ligne, on rejoint le permis artisanal, là.

Également, chaque produit et étiquette devra préalablement avoir été soumis et autorisé par la SAQ. Un produit doit refléter le nom de la microdistillerie, sa région, le type de produit, la matière première et les origines, une classification selon l'origine et le type de production émise en fonction du concept de produit distillé au Québec, produit distillé du Québec. Donc, en DI-1, on aurait : produit distillé à partir de matière première cultivée directement par la microdistillerie; DI-2, on aurait un produit distillé à partir de matière première cultivée au Québec; en DI-3, on aurait un produit distillé à partir de matière première cultivée au Canada, ce qui ferait — on en reparlera peut-être dans la période des questions — que la problématique de l'alcool neutre serait intégrée en DI-3...

Le Président (M. Bernier) : On est rendus à ça, la période des échanges.

M. Ruffo (Stéphan) : ...oui, et DI-4, le produit distillé à partir de matière première cultivée à l'extérieur du Canada, ce qui donnerait la possibilité de faire d'autres spiritueux aussi.

Le Président (M. Bernier) : Merci, messieurs, de votre présentation. Nous allons maintenant procéder aux échanges. M. le ministre.

M. Leitão : Merci, M. le Président. Alors, MM. Crawford et Ruffo, bonjour. Merci d'être là.

Des voix : ...

M. Leitão : Pardon?

M. Laflamme (Jean-Patrick) : Laflamme, M. le ministre.

M. Leitão : Laflamme, je m'excuse. Merci d'être là, d'être venus nous présenter votre mémoire et votre opinion. Pour qu'on se replace, parce qu'on change de registre, on a parlé beaucoup de vin, on est maintenant dans la distillerie, donc, la situation actuelle, avant de rentrer dans le projet de loi n° 88, c'est que vous avez, à toutes fins pratiques, un permis industriel, un permis de distillateur industriel qui vous permet de vendre vos produits à la SAQ. Aujourd'hui, c'est comme ça.

Vous avez utilisé le parallèle des microbrasseries. Donc, vous, en fin de compte, ce qui vous distingue des Seagram et autres comme ça, c'est une question de volume, évidemment.

M. Ruffo (Stéphan) : Oui. En premier lieu, volume, matière première, oui, c'est ça, et petites quantités, petits lots, oui.

M. Leitão : C'est ça. Alors, ce que nous on propose de faire avec le projet de loi n° 88, c'est de créer une autre catégorie de permis, le permis artisanal, de production artisanale, qui devrait être lié à la production agricole, donc, au Québec. Et, si j'ai bien compris votre problématique, c'est que vous jugez que c'est une distinction un petit peu trop rigide parce que ça peut laisser certains de vos membres un petit peu entre les deux.

Le Président (M. Bernier) : M. Ruffo.

M. Ruffo (Stéphan) : Il faut comprendre la particularité des spiritueux. Il est clair qu'il y a des spiritueux qui peuvent être faits en verticale : on cultive notre grain, on cultive nos pommes, on distille. Par contre, les microdistilleries

travaillent beaucoup avec de la matière première qui vient d'un petit peu partout, au même titre que les microbrasseries. Donc, nous autres, on trouve qu'il est important de ne pas limiter la matière première à seulement ce qui est cultivé et d'aller plus loin. Une microdistillerie devrait être basée sur les principes de la microbrasserie, c'est les recettes, c'est la créativité.

C'est sûr aussi qu'on trouve légitime... Un agriculteur qui fait de tout de A à Z, c'est clair que c'est lui qui a le meilleur rapport qualité-prix puis c'est lui qui a le plus d'efforts en tant que tels. Mais, encore là, un maître distillateur, c'est une profession, c'est un art, et c'est autre chose que l'agriculture. On parle de distiller, on parle après ça de faire vieillir, on parle de fermenter, on parle de faire des recettes, de l'alchimie, donc c'est pour être capables de vraiment exprimer le potentiel créatif qui est possible dans la distillerie. Mais, si on limite ça seulement aux choses qui sont cultivées par le producteur, on se coupe vraiment beaucoup, beaucoup de marchés.

Il faut bien comprendre aussi que c'est là, là. En ce moment, sur les tablettes de la SAQ, il y a des produits microdistillés du Vermont, des États-Unis, d'un petit peu partout. Donc, c'est vraiment une question aussi, là, de survie. En ce moment, la vague est partie, et ils s'en viennent sur nos tablettes, donc il faut s'activer. Et on a fait des analyses, là, tous les États ont des états et des arrangements différents par rapport aux spiritueux, les provinces aussi, mais on voit que tout le monde est en train de chercher une solution partout parce que... Oui, vas-y.

M. Laflamme (Jean-Patrick) : M. le ministre, j'aimerais peut-être ajouter un petit peu sur le principe artisanal. Si je peux faire un parallèle, un boulanger artisan ne cultive pas nécessairement son blé pour faire sa farine, par ailleurs son produit est un produit artisanal. Donc, dans ce contexte-là, est-ce qu'on peut absolument demander à ce que le produit final soit cultivé à la base ou ne peut pas être cultivé par un tiers et distillé par un artisan qui aurait également le même titre?

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le ministre.

M. Leitão : D'accord. Mais alors, donc, un microdistilleur qui maintenant vend son produit à la SAQ, très bien, on se comprend, mais quel avantage additionnel ça vous donnerait de faire ce que vous... Ça veut dire que le producteur artisanal, si le projet de loi va de l'avant, pourrait faire ça et puis il aurait le choix de vendre à la SAQ ou de le vendre sur place. Donc, vous, en fin de compte, ce que vous aimeriez avoir, ça serait aussi la capacité de vendre sur place, c'est ça?

M. Ruffo (Stéphan) : Oui, pour être capables de faire une première promotion. C'est sûr que, sur place, on est capables de parler de notre produit, mais c'est sûr aussi qu'aller à la SAQ, c'est le but ultime.

M. Leitão : Et, justement, parlons de la SAQ. Comment pensez-vous que la SAQ peut vous aider? Ou quel serait le rôle que la SAQ devrait jouer pour contribuer à améliorer le développement de votre industrie?

Le Président (M. Bernier) : M. Ruffo.

M. Ruffo (Stéphan) : C'est des choses qu'on est en train de regarder, mais, vite fait comme ça, on pourrait tout de suite appliquer le système des commandes privées. Donc, on envoie nos spiritueux à la SAQ, ils nous les ramènent, à la rigueur ils pourraient être timbrés et ils sont dans la boutique. C'est des options possibles et c'est ce que l'association, là, veut regarder par rapport à la SAQ et la faisabilité de tout ça, mais en fonction de... Si on applique la commande privée, là, ça pourrait marcher demain matin.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. Je ne sais pas si les collègues ont des questions. Non? O.K.

Le Président (M. Bernier) : Non, ça va. M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. Est-ce que...

Le Président (M. Bernier) : Vous continuez.

M. Leitão : O.K. Une autre question que j'aimerais vous poser : Dans le projet de loi, nous proposons de créer un permis de coopérative de producteurs artisans. Comment vous voyez ça? Est-ce que ce serait là une piste qui pourrait s'appliquer à vous?

Le Président (M. Bernier) : M. Ruffo.

• (16 h 50) •

M. Ruffo (Stéphan) : Nous aimerions sous-traiter, c'est sûr. On est des spécialistes, on a nos équipements, notre matériel, donc, définitivement, on pourrait sous-traiter à la place d'une coop. Par contre, une coop, il y a des avantages. On pourrait avoir une coop de grains pour faire de l'alcool neutre. C'est toutes des choses qu'on regarde aussi à travers l'association parce que, dans les spiritueux, il y a des spiritueux qui sont distillés à partir d'un macérat. Donc, on prend un alcool neutre, on macère et on redistille. La problématique, c'est qu'il n'y a pas de producteur de cet alcool neutre en ce moment encore au Québec. Et, avec une coop, on pourrait peut-être créer un producteur d'alcool neutre qui pourrait approvisionner les microdistilleries. Parce qu'il y a plusieurs liqueurs que ça ne vaut pas la peine de faire la base, la soupe,

quand on parle d'absinthe, gin, pastis et même des eaux-de-vie avec des petits fruits. D'ailleurs, un permis artisanal permet l'ajout d'alcool neutre dans les mistelles, et ça, on l'a relevé dans nos questions. On ne vous en parle pas, mais c'est une problématique, ça, qu'il va falloir que vous regardiez avec la loi n° 88, c'est tout le temps l'ajout d'alcool neutre. Mais, dans notre association, quand il y a utilisation d'alcool neutre, il faut automatiquement que ça passe dans l'alambic, que ça soit redistillé parce qu'on peut faire des spiritueux juste en mélangeant de l'eau puis de l'alcool, et ça, par contre, ça reste plus industriel. Avec un permis de microdistillateur, bien, ça serait 100 % distillé, puis à côté on pourrait avoir l'artisanal aussi, là. Mais on pense qu'il devrait y avoir un permis dans le milieu de microdistillateur.

Le Président (M. Bernier) : M. Laflamme.

M. Laflamme (Jean-Patrick) : Également, au sens structurel des termes, si on regarde, mettons, une coopérative qui distillerait, à ce moment-là elle devrait distiller le produit de ses membres agriculteurs, si je peux me permettre, ou cultivateurs, et il y aurait nécessairement un goulot d'étranglement à un certain moment donné, c'est-à-dire que ceux qui ne produisent, comme on vit au Québec, seulement qu'une partie de l'année, à la fin de l'année ce que les... pas les microdistillateurs, mais les coopératives doivent organiser leur temps en fonction des produits qu'ils reçoivent et de les renvoyer au producteur initial. À ce moment-là, s'il y avait un permis microdistillateur qui engloberait et les coopératives et les microdistillateurs, on pourrait libérer un petit peu la charge des coopératives et également ventiler un petit peu la diffusion des produits.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Oui, M. Ruffo.

M. Ruffo (Stéphan) : Si je peux juste rajouter aussi, c'est qu'en ce moment les microdistilleries, c'est le whisky qui est notre Graal. Par contre, si on regarde en ce moment avec le permis artisanal, on va se retrouver avec beaucoup de spiritueux qu'on appelle brandy, c'est-à-dire brandy de raisin, brandy de pomme. Mais les spiritueux qui se vendent à la Société des alcools, les gros vendeurs, on parle de whisky, gin, vodka et rhum. Bon, dans ce cas-là, le whisky, oui, c'est ce qu'on veut, entièrement vertical avec notre grain Québécois. Mais, dans le cas du rhum, une distillerie pourrait avoir avantage à prendre une mélasse, un sucre brun. Ici, au Canada, le sucre, vous savez, est déréglementé, on a des bons prix dans le sucre, on a d'excellents approvisionnements, donc on pourrait décider de faire un rhum, puis un rhum artisanal en petite quantité et de qualité, vieilli dans des fûts d'érable ou de bouleau. C'est toutes des choses qui arrivent, là. La créativité québécoise est partie dans le monde des spiritueux, et, si on est aussi bons que dans le reste, bien, on va briser des... On en brise déjà, des portes, on a des produits avec des panais, de l'algue, des herbes. La créativité québécoise est partie dans les spiritueux, puis on va prendre le leadership.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre.

M. Leitão : Peut-être une dernière question. Vous avez mentionné au début que la Colombie-Britannique et l'Ontario ont déjà amené certains assouplissements. Est-ce que c'est dans ce vent d'idées là d'avoir créé un permis de microdistillerie?

M. Ruffo (Stéphan) : Oui, mais la majoration évolutive, c'est une création de nous, là. À date, on ne l'a pas vue nulle part, là. Par contre, oui, bon, en Ontario, ils ont le droit de vendre à la distillerie, mais c'est plein de majorations, mais au moins ça leur fait une vitrine. Ça fait que c'est toutes des choses qu'on est prêts à regarder et à discuter.

Et d'ailleurs, justement, je voudrais le mentionner, on a eu beaucoup de rencontres avec vos équipes, M. Leitão, et vraiment on a eu un bon support, et je voudrais féliciter vos équipes.

M. Leitão : Très bien, merci.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre, ça va?

M. Leitão : Ça va, merci.

Le Président (M. Bernier) : M. le député de Rousseau.

M. Marceau : Oui, merci. Bonjour, messieurs. Merci pour vos réponses jusqu'à maintenant, puis j'ai quelques questions encore. Peut-être, tout d'abord, juste pour clarifier, dans le fond, ce que vous dites, c'est qu'il y a des alambics, évidemment, qui sont utilisés dans les procédés de distillation. Puis ce que vous appelez la zone du milieu, là... Parce que vous nous disiez : Il y a les artisans, il y a vous autres, mettons, puis il y a les industriels. Vous, tout ce que vous faites est distillé, n'est-ce pas, c'est ce que j'ai bien compris, puis dans un alambic, là?

Le Président (M. Bernier) : M. Ruffo.

M. Ruffo (Stéphan) : Bien, on macère. Il y a de nos membres qui cultivent aussi. Comme nous, on cultive pour notre whisky, mais, pour notre gin, on ne cultive pas. Il y a des gens qui sont hybrides. Puis en réalité aussi, on passe par les gins puis ces alcools-là pour avoir le temps de faire notre whisky. Disons, s'il y avait des encouragements ou des avantages,

peut-être qu'on pourrait sauter directement au whisky sans passer par la vodka et le gin, qui, eux, ne sont que des macérations. Donc, on prend un alcool neutre, on macère nos botaniques. Une fois que les botaniques sont macérées, on redistille, O.K.? Donc, à l'association, tout doit passer dans l'alambic.

M. Marceau : Et puis des alambics, présentement, est-ce qu'il y en a suffisamment au Québec pour assurer le développement de votre industrie ou bien ça va en prendre plus?

M. Ruffo (Stéphan) : Bien, l'industrie est en explosion. Je pense que, d'ici la fin de l'année, on va avoir pas loin d'une quinzaine de nouveaux permis, là, au total, tout ça sur le mode micro. Mais définitivement qu'il y a de la place parce qu'il se vend énormément de spiritueux en importation. Si on fait juste gruger un petit peu ces spiritueux-là... Puis là on parle de spiritueux commerciaux, industriels. Là où est l'urgence, c'est que, là, il y a des spiritueux micros qui s'en viennent sur nos tablettes, et c'est là, là, qu'il faut que nous, là, on se dépêche, là, puis qu'on active.

Le Président (M. Bernier) : M. le député.

M. Marceau : Puis pour revenir à ce dont parlait le ministre tout à l'heure, là, moi, j'avais compris, puis peut-être vous pouvez me le clarifier, que l'idée des coopératives, c'était pour que plusieurs producteurs se mettent en commun pour se procurer un alambic de manière à pouvoir... Est-ce que c'est ça qu'il faut comprendre, là, et qui pourrait être un avantage pour votre développement?

Le Président (M. Bernier) : M. Ruffo.

M. Ruffo (Stéphan) : Ce qu'on dit, c'est que, bon, ces coops-là sont intéressantes pour les agriculteurs, mais, d'un autre côté, un agriculteur pourrait venir sous-traiter à une microdistillerie s'il ne veut pas avoir tout le trouble de se partir un alambic. Encore là, aussi, bon, les coops, ce n'est pas évident, là, en ce moment, les «business cases» autour de ces coops-là, parce que ces coops-là vont se créer pour faire de l'alcool de raisin ou de l'alcool de pomme, puis on sait très bien que les gros vendeurs, c'est du whisky, c'est le gin puis le whisky. Des brandys... Ces permis artisanaux là et ces coops-là vont faire, en majeure partie, de la pomme et du raisin. Et l'alcool qui se vend dans le monde, ça vient du grain.

Le Président (M. Bernier) : M. Laflamme.

M. Laflamme (Jean-Patrick) : En même temps, on ne voit pas pourquoi est-ce que les deux principes ne pourraient pas être complémentaires.

M. Ruffo (Stéphan) : Oui, parce que, nous autres, on dit : Microdistillateur artisanal, microdistillateur pas artisanal, en fin de compte, il y a un microdistillateur qui cultive sa matière première puis il y a un microdistillateur qui ne cultive pas, ce n'est pas plus compliqué que ça. Puis, sur le modèle des microbrasseries, les microbrasseries n'ont jamais acheté de la matière première qui venait du Québec parce qu'il n'y en avait pas, ça n'existait pas. Maintenant, on commence à avoir des champs de houblon, on commence à avoir des malteries. Mais il faut commencer par quelque chose pour faire développer, en arrière, la machine.

M. Laflamme (Jean-Patrick) : Puis tu te dis qu'à un moment donné aussi on ne peut pas produire nos propres alcools neutres puis avoir l'ensemble du processus, de la chaîne de valeur, dans le fond.

M. Ruffo (Stéphan) : Et c'est là, votre question, de dire : Oui, il pourrait y avoir une coop de producteurs de grains pour faire de l'alcool neutre pour approvisionner les microdistilleries. Parce qu'il y a une polémique en arrière de cet alcool neutre là, il vient de l'Ontario.

M. Laflamme (Jean-Patrick) : Ou un particulier qui décide de faire juste de l'alcool de grains également, pour faire de l'alcool de grains.

M. Marceau : Puis pour revenir sur l'alcool neutre de l'Ontario... Puis en fait, si je prends votre tableau 1, est-ce que vous avez une volonté d'avoir une appellation Québec ou une espèce de... Est-ce que vous avez cette volonté-là ou est-ce que...

M. Ruffo (Stéphan) : Bien, l'appellation, elle est dans le geste, c'est de distiller. Microbrasserie Québec, distillé Québec. Mais, oui, dans la matière...

• (17 heures) •

M. Marceau : ...de ce qui est distillé, fond, c'est de la matière première. C'est ce que vous dites.

M. Ruffo (Stéphan) : Bien, en fin de compte, c'est la profession en premier. Mais c'est clair que 100 % produit du Québec devrait être plus valorisé que quelqu'un qui veut distiller de la mélasse pour faire un rhum, c'est évident. Mais on ne veut pas limiter, on veut ouvrir. Il ne faut pas limiter. Une microdistillerie a le droit de faire un rhum comme elle a le droit de faire un brandy, puis tout ça. Mais donnez la chance aux créateurs de s'exprimer puis vous allez voir. Bien, déjà, là, on est en train de faire parler de nous, là, même si on est des Gaulois puis des pionniers.

M. Marceau : Juste question d'avoir une petite idée, un petit portrait de la situation présentement au Québec, si je prends votre tableau 1, là, vous avez quatre catégories, 1, 2, 3, 4, dans le fond, combien qu'il y a d'entreprises dans chacune des catégories présentement au Québec?

M. Ruffo (Stéphan) : Bien, je parlerais de produits, là, dans le cas... Pas beaucoup, pas beaucoup. On parle de distiller, O.K., on ne parle pas d'assemblage parce que ça, c'est l'autre... Il y a des produits qui sont assemblés, mais là je n'en parle pas. Mais je ne veux pas nommer de... Admettons nous, là, Les Subversifs, parce qu'on fait un whisky, on cultive notre maïs, mais il n'est pas 100 % maïs, il y a du malt, O.K., c'est un bourbon, donc, en théorie, il serait dans DI-2, produits distillés à partir de matière... C'est parce qu'on fait notre maïs, il est à nous, mais il n'est pas à 100 % maïs. Ça fait que nous, on dit que notre whisky serait en DI-2 et notre gin serait en DI-3. On prend de l'alcool neutre, on fait macérer des botaniques, puis après on infuse notre panais, une fois distillé. Donc, à date, là, nous, Les Subversifs, on n'en aurait pas un en DI-1 parce qu'on prend du malt du Québec, mais qui ne vient pas de chez nous, donc on ne serait pas en DI-1.

Par contre, oui, en ce moment, on parle ici d'alcool distillé, puis c'est une industrie qui est nouvelle, puis il faut comprendre qu'on s'adapte. Mais, et depuis plusieurs années, il y a des produits qui sont sortis sur le marché qui sont des assemblages et, définitivement, ces produits ne se retrouveraient pas là.

M. Marceau : ...pas là.

M. Ruffo (Stéphan) : Non.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député.

M. Marceau : Ça va. Bien, écoutez, parfait. Merci beaucoup, ça clarifie. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Ça va? M. le député de Granby.

M. Bonnardel : Merci, M. le Président. Messieurs, bienvenue. Moi, là, pour le commun des mortels, ceux qui nous écoutent, là, la certification que vous demandez, eau-de-vie du Québec, 100 % du Québec, vous allez me l'expliquer. Moi, ce que je comprends, là, c'est : ça part de la terre, on transforme, on embouteille. Ça veut-u dire que tous les gins qu'on voit sur les tablettes de la SAQ, les whiskys qui sont faits puis qu'on dit «Produit du Québec», c'est produit au Québec ou on devrait dire «Embouteillé au Québec»? Moi, là, je veux que vous m'expliquiez, est-ce que...

Le Président (M. Bernier) : M. Ruffo.

M. Ruffo (Stéphan) : Bien, ça dépend des produits. Puis ce qu'on veut, c'est, de plus en plus, amener ça, là, 100 % Québec, matières premières, puis tout ça. Mais, dans le monde des spiritueux, il y a eu beaucoup d'assemblages. Admettons, quelqu'un qui mélange un spiritueux acheté ailleurs puis qu'il mélange ça avec du sirop d'érable. Bon, il y a une spécificité québécoise, mais la matière première, elle n'est pas toute du Québec. C'est des mélanges, des assemblages. C'est ça.

L'alcool neutre, en ce moment, on n'a pas d'alcool neutre. Et l'alcool neutre est à la base de plusieurs spiritueux. Pour faire de l'alcool neutre, ça veut dire qu'il faut distiller un alcool à 95 %. Ça ne goûte plus rien, un alcool neutre. Et ça, ça prend des techniques, ça prend beaucoup de volume, beaucoup d'électricité, des grosses tanks, et tout ça. C'est pour ça que, dans le monde, pour de l'alcool neutre, c'est des raffineries plus que des distilleries. Et là ils prennent cet alcool neutre là, c'est de la matière première, puis ils l'envoient aux distilleries pour faire des liqueurs, des gins, pastis, toutes les liqueurs infusées et redistillées, oui. Tandis que whisky, bien ça, on part d'une bière, on fait notre «mash» puis on le distille. Le brandy de pomme, on fait un cidre, on le met dans l'alambic. Un brandy de raisin, cognac, pour vous expliquer, un brandy de raisin, bien, lui aussi, on fait le vin puis on le fout dans l'alambic, on le distille puis ça devient un brandy.

M. Bonnardel : Donc, je vais m'acheter un gin à la SAQ, je ne nommerai pas de nom, c'est un gin du Québec, il n'est pas nécessairement produit au Québec 100 %. Il va y avoir un alcool... Vous avez dit tantôt : Assemblage, je ne veux pas trop en parler, là. Donc, le gars, il va acheter de l'alcool de l'extérieur puis il va le mixer, vous l'avez dit tantôt.

M. Ruffo (Stéphan) : Et il va faire infuser ses herbes. Après, il va le distiller, par exemple.

M. Bonnardel : Il va faire infuser puis il dit au consommateur : Produit du Québec. Ça fait que, donc, ces gens en question, là, est-ce qu'ils ne sont pas fâchés par le fait que vous dites : Attends une minute, là, on va essayer, comme on va le faire avec les vins, d'avoir une eau-de-vie qui part de la terre puis qui finit dans le petit «shooter», un produit qui est embouteillé au Québec et non produit au Québec. Il n'y a pas une bataille, là, dans votre...

Le Président (M. Bernier) : M. Ruffo.

M. Ruffo (Stéphan) : Non, non, non, mais il y a des batailles, mais il faut bien comprendre, là, on est sur le modèle des microbrasseries. Les microbrasseries ne cultivent pas leurs grains, ce sont des artisans qui maîtrisent les techniques de brassage. C'est moins lié à la terre. Ce n'est pas : Le raisin, cette année le soleil est merveilleux. Non. C'est plutôt nos

recettes, nos techniques, nos barils, notre alambic, notre vieillissement. C'est autre chose que... C'est sur le même modèle que les brasseries. Les brasseries ne sont pas liées à la terre. Par contre, on trouve légitime, puis on en a dans notre association qui sont liés à la terre. Merveilleux. Bravo! Et il en faut aussi. Mais ce que je vous dis, c'est que whisky, gin, vodka et rhum sont les plus gros vendeurs. Ce qu'on peut faire, nous, 100 % Québec, c'est du whisky.

M. Bonnardel : O.K. Vous voulez valoriser, vous dites : Ceux qui partent de la terre, bravo! Puis, je veux dire, il y a vous autres.

M. Ruffo (Stéphan) : Oui. Puis il y a ceux qui mélangent.

M. Bonnardel : O.K. Donc, vous voulez donner la même certification 100 % Québec à tout le monde, là, qu'à celui qui part de la terre, qu'à celui qui mélange. C'est-u ça que je comprends?

M. Ruffo (Stéphan) : Celui qui part de la terre va avoir un DI-1.

M. Bonnardel : O.K. Il va avoir le code différent, là.

M. Laflamme (Jean-Patrick) : En fait, c'est ça, la...

M. Bonnardel : Mais, pour le consommateur, on ne le verra pas, là, le DI-1. C'est ça, là. Moi, j'arrive puis je vois un gin. Ah! Il dit : Il vient-u de DI-1, lui, ou il vient-u de DI-2? Pff! Aucune espèce d'idée. Ce n'est pas ça, non, qui est un peu mélangeant?

M. Ruffo (Stéphan) : Peut-être, mais...

M. Laflamme (Jean-Patrick) : Tu sais, rien n'empêche de travailler sur un étiquetage aussi, là. À ce moment-là, tu sais, là on parle du projet de loi n° 88. Puis, quand on parle du projet de loi n° 88, les demandes qui sont faites, c'est nécessairement pour assouplir certaines mesures pour permettre aux microdistilleries de pouvoir avoir les mêmes capacités d'affaires, que ce soit dans le monde agricole, que ce soit dans le monde urbain. On s'entend là-dessus, le principe est le même. Le principe de base reste le même pour l'ensemble des microdistillateurs, c'est de distiller. Que ce soit un produit 100 % Québec, que ce soit un produit, je ne sais pas, moi, 80 %-15 %, ou 85 %-15 %, ou peu importe, l'idée derrière tout ça, c'est de donner les mêmes outils à tout le monde de pouvoir travailler en fonction de se rapprocher au maximum d'un produit à 100 % du Québec.

Un distillateur qui ne cultive pas pourrait acheter son alcool neutre d'un distillateur qui fait un alcool neutre ou une coopérative qui fait un alcool neutre. À ce moment-là, l'alcool vient du Québec. Ensuite de ça, il y aurait une possibilité d'acheter, je ne sais pas, moi, un moût de raisin, ou des herbes, ou tout ça, puis le passer dans l'alambic. Ultiment, ça deviendrait un produit 100 % du Québec. L'objectif avec les demandes de l'association présentement, c'est d'assouplir la législation pour permettre à chacune des entreprises de développer son propre terreau puis favoriser les produits du Québec, ultiment.

M. Ruffo (Stéphan) : Mais aussi on veut se doter d'outils, là, pour aller faire le contrôle en arrière aussi, là.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. Ruffo, M. Laflamme, merci de votre participation. Merci de ces précisions. Donc, je vais suspendre quelques instants afin de permettre à l'Union des producteurs agricoles de prendre place.

(Suspension de la séance à 17 h 9)

(Reprise à 17 h 14)

Le Président (M. Bernier) : Alors, merci. À l'ordre, s'il vous plaît! Nous reprenons nos travaux.

Donc, nous avons le plaisir de recevoir l'Union des producteurs agricoles, bienvenue, représentée, bien sûr, par son président, le très connu M. Marcel Groleau, M. le président, ainsi que par Mme Catherine St-Georges. Bienvenue à la Commission des finances publiques. Vous avez 10 minutes pour votre présentation.

Quelques secondes cependant, j'ai reçu un document de l'association des distilleries, un document additionnel qui est distribué au niveau des membres de la commission. Donc, on en fait la distribution.

La parole est à vous, M. Groleau.

Union des producteurs agricoles du Québec (UPA)

M. Groleau (Marcel) : Alors, merci beaucoup. MM. les députés membres de la commission, ça nous fait plaisir de vous présenter nos observations sur le projet de loi qui est à l'étude. Alors, l'Union des producteurs agricoles accompagne différemment, selon le secteur, les fabricants de boissons artisanales du Québec. Naturellement, nous, ici, on parle uniquement et spécifiquement des producteurs qui fabriquent une boisson à partir de leur production agricole, donc les

vignerons, les cidriculteurs, les producteurs de petits fruits également ou d'érable, miel qui fabriquent des boissons artisanales. Alors, depuis 2007, nous accompagnons la CAQ, qui, dans notre cas, sont Les Cidriculteurs artisans du Québec. Alors, je ne veux pas qu'il y ait de confusion.

Le Président (M. Bernier) : Je vous écoutais, mais je me posais des questions.

M. Groleau (Marcel) : Alors, voilà, aussi l'Association des vignerons, qui est, oui, officiellement représentée par le CTAQ, mais dont les producteurs agricoles travaillent avec nous, l'Association des distilleries artisanales, mais également qui regroupe des producteurs agricoles qui font de la distillerie et les producteurs d'alcool de petits fruits. Puis également on a une table horticole où les producteurs de vignes et pommes sont présents.

Alors, je suis accompagné de Mme Catherine St-Georges, qui, à l'UPA, accompagne ces groupes-là, et c'est elle qui va donc vous présenter le mémoire. Et après, ensemble, on pourra répondre aux questions que vous aurez. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Mme St-Georges.

Mme St-Georges (Catherine) : Peut-être vous dire aussi qu'on a consulté les producteurs de boissons d'érable et de miel aussi qui sont aussi dans l'organisation, qui sont des producteurs agricoles.

Donc, de façon consensuelle, l'ensemble des producteurs de boissons alcoolisées a accueilli avec beaucoup d'enthousiasme le projet de loi. C'était réclamé depuis longtemps, l'accès aux épicerie, donc ça a été bien reçu. Par contre, on va vous présenter quelques propositions de bonification sur le projet de loi. Ces bonifications-là, elles viennent de plusieurs consultations qu'on a faites avec les groupes de producteurs.

Donc, tout d'abord, concernant la vente aux titulaires d'épicerie, je vais vous soulever trois premiers enjeux qui consistent à harmoniser un peu ce que les producteurs ont le droit de faire avec leur permis, avec ce qu'il leur serait permis de vendre dans le réseau des épicerie. Donc, actuellement, le permis artisan, il permet la fabrication d'alcool jusqu'à 22,9 %. Et, dans le projet de loi, on limite à 16 % ce qui peut être vendu dans les épicerie. Donc, la plupart des produits à base d'érable, de miel ou de petits fruits, ils se situent entre 16 % et 20 %, donc c'est une classe de produits qui se sent exclue de ce projet de loi, et ça serait important que cette catégorie-là de produits de spécialité soit incluse dans le projet de loi. D'ailleurs, dans le cas des petits fruits, ça fait ressortir le fruit, le fait que ces produits-là sont souvent en haut de 16 %. Donc, ça fait partie des demandes, de pouvoir harmoniser à ce qu'il est possible de faire dans les conditions de permis, la vente d'alcool à plus de 16 %.

On demande aussi à ce que la fortification à l'aide d'alcool neutre soit permise. Actuellement, dans le projet de loi, on parle de produits fermentés seulement. Encore là, dans le cas des alcools de petits fruits, d'érable et de miel, les produits sont souvent fortifiés. On me dit que c'est pour conserver le caractère fin de ces alcools et de faire ressortir le fruit ou le goût de l'érable. Donc, ça serait important que, pour assurer que toute la gamme des produits artisans soit disponible en épicerie, on permette la fortification de ces produits-là.

Il y a aussi l'ajout de produits fermentescibles qui a été identifié. On a identifié des produits qui étaient déjà sur le marché produits par des titulaires de permis artisan qui utilisent des végétaux tels que la rhubarbe ou des moûts de céréales. Et, dans le projet de loi, on identifie les fruits, l'érable et le miel, donc il semble qu'il y a des produits qui ont été oubliés et qui sont actuellement disponibles sur les marchés. Donc, il ne faudrait pas que la loi restreigne l'innovation de ces artisans-là, qui sont créatifs puis qui ont déjà des marchés pour ces produits-là.

C'est sûr, comme plusieurs groupes l'ont mentionné ce matin, on souhaite aussi que l'inscription du cépage ou du millésime soit permise. C'est vraiment une réelle valeur ajoutée. Puis parfois, même en ayant l'indication du cépage ou du millésime, on peut avoir une indication sur les caractères organoleptiques du produit, donc c'est quelque chose qui est important. Puis on se demande aussi pourquoi les producteurs devraient tenir deux étiquettes distinctes pour un même produit, dépendamment s'il est vendu à l'épicerie ou à la ferme. Donc, le consommateur, il est curieux, il est de plus en plus informé, donc on doit lui donner l'information qu'il demande.

Ensuite, ça aussi, ça a été discuté, de pouvoir accéder au réseau des épicerie pour les entreprises de plus petite taille ou en région éloignée. Ça peut être un enjeu de pouvoir regrouper certains volumes ou certaines commandes avec d'autres producteurs. Donc, ce qu'on propose, c'est de permettre le regroupement en coopérative des activités de distribution pour le réseau des épicerie ou en coopérative. C'est le cas actuellement dans les microbrasseries, il y a des coopératives qui existent pour distribuer dans le réseau des épicerie. Donc, c'est un modèle qui pourrait être étudié. Puis d'ailleurs, pour les spiritueux, on permet la possibilité de regrouper en coopérative pour la fabrication et l'embouteillage. Bien, c'est quelque chose qui a été demandé par les autres producteurs d'alcool aussi. Donc, si on le permet pour les spiritueux, ça serait peut-être intéressant de voir si on peut l'élargir aux autres boissons alcooliques, que ça soit la mise en commun de matériel d'embouteillage, de filtration et même de distribution, de mise en marché des produits. C'est quelque chose de commun en agriculture, là, la coopérative d'utilisation, de mettre en commun certains équipements, donc c'est quelque chose qu'il pourrait être intéressant d'étudier.

• (17 h 20) •

On demande aussi, actuellement, pour les permis pour tous les produits qui sont artisans, qu'ils soient vendus au restaurant ou à la ferme, qu'il faut qu'il y ait un autocollant qui est numéroté sur chaque bouteille. Les autocollants sont fournis par la RACJ. Et je peux vous dire que ça demande beaucoup de manutention pour les producteurs parce que, vu que c'est des autocollants numérotés qui se suivent, il faut qu'ils soient mis manuellement. Donc, vous imaginez, demain, si on ouvre la porte à 8 000 points de vente, ça serait intéressant de trouver une façon de contrôler la traçabilité. On n'est pas contre le contrôle de ces produits-là, mais de trouver peut-être une façon plus adéquate, plus efficace de contrôler le suivi des produits.

Au niveau de la distillerie artisanale, c'est sûr qu'on a identifié que c'était une nouvelle avenue intéressante pour mettre en valeur les produits agricoles, de permettre leur distillation. On salue cette possibilité-là. Par contre, on voit que, dans la vente des spiritueux, il n'a pas été prévu la vente directe aux restaurants et aux bars, alors que tous les produits artisans ont accès à ça depuis quelques années. Donc, c'est des partenaires qui sont privilégiés déjà des produits artisans. Donc, d'ajouter les spiritueux à la liste des produits qui pourraient être en vente directe, ce serait une piste à retenir.

Aussi, pour encourager la production d'alcool qui serait de provenance québécoise, je vous ai parlé tantôt de fortification. Donc, les produits qui sont fortifiés ont accès à des alcools neutres, puis en ce moment les producteurs doivent l'acheter via la SAQ, puis on n'a pas toujours l'information sur la provenance ou c'est souvent de l'alcool qui vient de l'extérieur du Québec. Donc, ça serait intéressant de permettre à ce qu'un artisan qui distille puisse vendre à un artisan qui a besoin d'alcool pour fortifier son produit, donc avoir un produit qui est encore plus 100 % québécois, de permettre la fabrication d'alcool fortifié à partir d'alcool distillé au Québec par des distillateurs artisans.

Peut-être d'autres éléments qui touchent un peu plus la RACJ, mais qui vont probablement découler de vos recommandations suite au projet de loi. C'est sûr qu'il y a une directive qui permet l'extension du lieu de vente dans les foires, les expositions et les marchés publics, et cette directive-là, elle est renouvelée à chaque année de façon un peu éphémère. C'est quelques jours avant que les producteurs savent, donc ça rend la planification un peu difficile des ventes. Donc, ce qu'on demanderait, c'est d'assouplir et de reconduire de façon permanente cette directive-là, par exemple pour plusieurs années, pour au moins planifier un peu mieux les ventes de ces produits.

Il y a aussi le transport des produits lors d'une vente en ligne. Je pense que ça a été aussi mentionné. Actuellement, la RACJ permet la vente en ligne, mais le transport n'est pas permis, donc le consommateur doit venir lui-même chercher les produits à la ferme — ce qui correspond, finalement, à une vente à la ferme — ou le producteur ne peut pas livrer en utilisant un service de messagerie. Donc, on aimerait ça, faciliter ces ventes-là qui sont déjà populaires, de façon logique. La SAQ l'utilise, elle fait même du service à domicile maintenant, depuis quelque temps, avec son service.

Ensuite, bon, il y avait une demande aussi de pouvoir élargir la gamme de produits offerts à la propriété pour un producteur qui ne fabrique pas du vin, par exemple, mais qui a un permis artisan de cidre, mais qui pourrait vendre les produits de son voisin pour compléter sa gamme de produits, donc de permettre la vente complémentaire de produits artisans par un autre titulaire de permis artisan.

Ensuite, pour la Régie des alcools, comme je vous disais, c'est ça, les producteurs sont tenus de transmettre mensuellement à la RACJ des rapports sur les données, sur l'inventaire de leurs produits. Ces données-là n'ont jamais été compilées jusqu'à ce jour, donc c'est difficile d'avoir des retombées économiques sur les produits artisans. Donc, on souhaiterait que le gouvernement demande à la RACJ de compiler puis de rendre publiques ces données-là pour au moins avoir une mesure de ce qui se passe au niveau des ventes de boissons alcoolisées artisanales.

Et finalement la RACJ, aussi, c'est l'organisme qui encadre, surveille et applique tout ce qui est avec la production et la vente des alcools, les permis. Par contre, on sait qu'elle a des ressources humaines limitées. Donc, ce qu'on souhaiterait, c'est que ces ressources humaines et financières soient allouées pour qu'elle puisse jouer son rôle de gardien du contrôle de la conformité et de la traçabilité des produits. Dans les conditions de permis artisan, c'est mentionné, la RACJ doit recevoir des échantillons pour analyser la qualité des produits. Donc, si la RACJ a les ressources pour le faire, elle a déjà le mandat de le faire, c'est dans sa mission.

Puis on terminerai en vous disant un petit mot sur la SAQ. La SAQ, ça doit demeurer le pivot central dans la mise en marché des alcools. Elle a une expertise commerciale, on l'a su tout à l'heure avec M. Brunet, qui a fait une belle démonstration de toutes les activités que la SAQ fait pour les produits artisans. Par contre, pour assurer un accès privilégié puis que la SAQ poursuive dans le même sens, on souhaite que ça soit inscrit dans sa mission de faire la promotion des alcools du Québec, un peu comme c'est inscrit dans la mission de la LCBO chez nos voisins ontariens et qui a fait ses preuves aussi dans les ventes de vins ontariens. Donc, voulez-vous faire la conclusion?

M. Groleau (Marcel) : Non, vas-y.

Mme St-Georges (Catherine) : Oui. Alors, bien, c'est ça, comme je vous disais, le projet de loi, il présente toutes sortes d'opportunités de diversification, d'élargissement aussi des canaux de mise en marché pour les producteurs. Je pense que les producteurs attendaient ce projet-là depuis longtemps. Le gouvernement a répondu aux attentes. C'est un projet de loi qui est pertinent, mais nécessite peut-être quelques petits ajustements, quelques mesures transitoires aussi pour que les producteurs puissent saisir toutes ces opportunités-là de marché. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Merci, Mme St-Georges. M. Groleau, ça va?

M. Groleau (Marcel) : Ça va. C'est complet.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre, la parole est à vous.

M. Leitão : Très bien. Merci, M. le Président. Mme St-Georges, M. Groleau, merci beaucoup d'être là. Quelques questions. Vous avez parlé, un peu vers la fin de votre présentation, madame, sur les ventes en ligne. Pouvez-vous élaborer un peu plus là-dessus?

Le Président (M. Bernier) : Mme St-Georges.

Mme St-Georges (Catherine) : Bien, on a déjà eu des avis d'interprétation à la RACJ, qui permet la vente en ligne parce que c'est une transaction directe entre un consommateur et un producteur. Par contre, c'est vraiment au niveau du transport que ce n'est pas permis. Puis je pense qu'il y en a qui l'ont dit ce matin, qu'ils utilisent quand même les services de messagerie. Donc, ça se fait, ce n'est pas mis sur la place publique, mais à la limite, si le consommateur envoie lui-même le transporteur... Des fois, il faut savoir interpréter aussi, là. Si la vente, elle est conclue, elle est directe entre le consommateur et le producteur, bien, il faut pouvoir permettre que le produit se rende d'une façon ou d'une autre.

M. Leitão : Très bien, mais, dans un contexte, donc, de contrôle de qualité, pour s'assurer qu'on continue de bien contrôler la qualité, est-ce que vous pensez que la multiplication ou l'augmentation des ventes en ligne, ça pourrait compromettre la qualité ou pas nécessairement?

M. Groleau (Marcel) : Moi, en tant que consommateur, le consommateur qui achète en ligne habituellement achète un produit qu'il connaît déjà, qu'il a déjà dégusté auparavant, donc il connaît aussi l'artisan qui fabrique ce produit-là. Donc, oui, c'est un achat en ligne, mais ce n'est pas un achat à l'aveugle. Et le vigneron a intérêt aussi à livrer la qualité du produit qui est attendue par le client. Donc, je ne crois pas que de faciliter le transport du produit vers le client puisse entraîner quelque enjeu que ce soit de qualité, là, si c'est bien fait, naturellement. Puis c'est dans l'intérêt des deux que ce soit bien fait.

Mme St-Georges (Catherine) : Puis, comme je disais aussi tout à l'heure, dans les conditions qui sont édictées par la RACJ, les conditions qui viennent avec le permis artisan, que ce soient les vins, le cidre, les petits fruits, les producteurs sont tenus d'envoyer des échantillons. Ils le font en cours de production, ils le font une fois que le produit est prêt à être commercialisé aussi puis ils subissent des analyses de qualité. Puis ces renseignements-là sont censés être envoyés à la RACJ sur le produit prêt à être commercialisé. L'étiquette doit avoir aussi passé par le laboratoire. Donc, c'est déjà une exigence des permis.

Le Président (M. Bernier) : O.K. M. le ministre.

M. Leitão : Il semble y avoir une certaine unanimité, et vous l'avez mentionné aussi, en termes, donc, de traçabilité, les règles concernant le cépage et les millésimes, les règles actuelles ne semblent pas être très utiles.

Le Président (M. Bernier) : M. Groleau.

M. Groleau (Marcel) : En fait, comme vous le savez, pour ces produits-là, le millésime, le cépage, c'est des informations recherchées par les consommateurs, et c'est important pour développer aussi chez le consommateur des aptitudes à bien reconnaître les produits qu'il consomme. Alors, nous, on croit que c'est important que ce soit possible d'afficher ces informations-là sur le produit et de pouvoir valoriser le produit avec ces informations-là.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Leitão : Bien. On a aussi parlé, ce matin et cet après-midi, donc, de qu'est-ce qui définit un produit québécois 100 %, 85 %-15 %. Comment est-ce que vous voyez, donc, la possibilité qu'on inclue dans le projet de loi la possibilité qu'un producteur artisanal puisse avoir un 15 %, disons, de marge de manoeuvre, qu'il puisse emmener le produit de l'extérieur? Donc, votre définition de...

Le Président (M. Bernier) : M. Groleau.

• (17 h 30) •

M. Groleau (Marcel) : Oui. Tout d'abord, je ne suis pas un spécialiste des assemblages, mais, pour moi, ce qui est important, et Mme St-Georges pourra compléter, mais c'est que l'information qui apparaît sur l'étiquette soit conforme à ce que le produit annonce. Alors, si l'origine du produit... et sa traçabilité est essentielle, donc, si c'est un produit 100 % québécois et que c'est indiqué, et c'est nécessaire que ce soit le cas... Quant aux assemblages, j'ai compris en écoutant les mémoires précédents qu'on parle d'assemblage de cépages et non pas de provenance de différents pays. Et, en ce sens-là, il m'apparaît tout à fait logique que ce soit le cas. Maintenant, est-ce que ça doit être 100 % québécois? Moi, les consommateurs québécois souhaitent avoir des produits 100 % québécois, je pense que ça peut être une marque de commerce intéressante pour nos artisans et aussi une façon de valoriser le produit ou de le distinguer par rapport à ce qui est offert. Donc, peut-être Catherine peut compléter.

Le Président (M. Bernier) : Mme St-Georges.

Mme St-Georges (Catherine) : Oui, en fait, je vais revenir aux conditions de permis. Normalement, la condition de permis artisan, c'est : 100 % de la ferme, cultivé par le producteur. Il y a eu des exceptions, dans le temps, de faites, notamment pour le secteur des vins pour des questions de disponibilité de raisin à ce moment-là.

Moi, je suis d'accord avec ce que M. Groleau dit sur l'information qui est transmise au consommateur. Puis la preuve aussi, c'est que la plupart des associations de producteurs se sont lancées dans des certifications aussi pour amener une traçabilité de plus, une tierce partie qui vient garantir ce qui est écrit sur l'étiquette aussi. Moi, je crois beaucoup aux certifications aussi pour venir appuyer sur des éléments comme la provenance des produits.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Leitão : Un point qui nous a été amené par certaines des personnes que nous avons rencontrées, c'est, surtout pour les artisans les plus petits ou ceux qui commencent, d'avoir cette possibilité d'aller chercher 15 % à l'extérieur, du moins initialement, ça pourrait être une façon de leur donner un petit coup de main.

M. Groleau (Marcel) : 15 % à l'extérieur de la ferme ou 15 % à l'extérieur du Québec?

M. Leitão : À l'extérieur du Québec.

M. Groleau (Marcel) : À l'extérieur du Québec, bon. Alors, en tout cas, moi, personnellement, j'aimerais mieux laisser les vigneron et les artisans se prononcer sur cette question-là, mais une chose qui est certaine, ce que j'entends, c'est que le 15 %, nécessairement, ça ne doit pas être 15 % de la production du vignoble qui se retrouve 100 % dans une bouteille qui est commercialisée. Si on parle de 15 %, il faut que ce soit vraiment 15 % dans chaque bouteille. Maintenant, si c'est possible d'avoir 100 % de... Nous, ce qu'on propose, c'est 100 % du produit de la ferme en question, et je crois que c'est ce que les vignerons aussi souhaitent pouvoir offrir au consommateur.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le ministre.

M. Leitão : Très bien. Oui, peut-être une dernière question avant de passer la parole à mon collègue. Je vous amène dans un autre ordre d'idées complètement. Puisqu'on parle, dans le projet de loi n° 88, bien sûr, de promotion de boissons alcooliques, produits québécois, produits du terroir, etc., on entend aussi un son de cloche de l'autre côté qu'il faudrait qu'on fasse attention de ne pas faire une très grande promotion des boissons alcooliques pour des raisons de santé publique. Où est-ce que vous vous situez dans ce débat-là?

Le Président (M. Bernier) : M. Groleau.

M. Groleau (Marcel) : Moi, je pense qu'on peut faire la promotion des produits, des boissons artisanales québécoises tout en faisant la promotion d'une consommation intelligente d'alcool. Je pense que la relation des Québécois avec les boissons alcoolisées a évolué beaucoup depuis 20, 25 ans, et on consomme beaucoup plus de vin maintenant qu'on en consommait il y a 25 ans, mais on le consomme mieux, puis on le déguste, puis on a appris à connaître davantage de produits. Donc, moi, je ne vois pas de conflit à faire à la fois la promotion des vins du Québec ou des alcools du Québec.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député de Trois-Rivières.

M. Girard : Je vais vous amener complètement dans un autre registre. On voit de plus en plus un défi de transfert intergénérationnel au niveau agricole. On a des agriculteurs âgés qui quittent. Le projet de loi, en amenant plus de culture de vignes, de petits fruits et en facilitant la production de ce genre de produits, est-ce que ça peut avoir un impact sur la facilité d'attirer des jeunes vers l'agriculture ou de faire de l'agriculture différemment, de faire différents produits? Est-ce qu'au Québec ça peut avoir un impact à long terme à ce niveau-là?

M. Groleau (Marcel) : Absolument, parce qu'actuellement la façon dont la vente est permise est très restrictive. Puis, bien que je félicite le règlement qui a permis, là, d'accompagner la promotion des vins québécois dans la SAQ, il reste que c'est peu par rapport aux besoins du secteur. Et, si on regarde l'Ontario, qui a accompagné son secteur de façon beaucoup plus importante que le Québec, le secteur et l'industrie se sont développés. Et, plus on va permettre la commercialisation et plus on va réussir à mieux rentabiliser les entreprises agricoles, plus on va faciliter leur transfert aux générations suivantes et même le démarrage de nouvelles entreprises.

Alors, nous, ce qu'on croit, c'est qu'on est au début d'une nouvelle industrie, d'un nouveau secteur qui va nécessairement prendre de l'expansion dans les prochaines années si on lui permet d'accéder plus facilement aux marchés.

Le Président (M. Bernier) : Merci.

M. Girard : Parce qu'on avait M. Courville, tout à l'heure, qui nous mentionnait, justement, en cultivant du foin versus de la vigne, la quantité d'emplois, la quantité de revenus, etc., générés par cette même terre agricole. Donc, il y a un potentiel intéressant, là, pour l'agriculture au Québec.

Le Président (M. Bernier) : C'est beau, M. le député?

M. Groleau (Marcel) : Moi, je dirais qu'on fait plus de foin à cultiver la vigne, mais qu'on doit aussi cultiver du foin.

Le Président (M. Bernier) : Ça prend les deux au Québec.

M. Groleau (Marcel) : Oui, ça prend les deux, mais c'est sûr qu'à l'acre ou à l'hectare, le rendement à l'hectare en revenus bruts, et en revenus nets, et en impact dans l'économie est beaucoup plus grand dans un vignoble que

dans une prairie. Et en plus ce n'est souvent pas dans les terres les plus fertiles, nécessairement, qu'on retrouve ces vignobles-là. Alors, c'est intéressant aussi parce que ça développe une partie de notre ruralité qui autrement ne serait pas occupée par des productions avec des rendements aussi élevés.

Mme St-Georges (Catherine) : Puis c'est des entreprises qui sont toutes actives en agrotourisme aussi, qui reçoivent des gens à la ferme, qui éduquent le consommateur sur la culture aussi de ces produits-là.

Le Président (M. Bernier) : Et c'est très attractif sur le plan touristique.

Mme St-Georges (Catherine) : Oui.

Le Président (M. Bernier) : M. le ministre.

M. Leitão : Peut-être une dernière question, M. le Président. Dans la question de la définition — là, vous allez être un peu étourdi, là, je vous amène ailleurs complètement, encore une fois, on revient à la distillation — toute cette question qu'il y a autour de la définition de distillation artisanale, les distillateurs urbains versus ruraux, quelle est votre opinion là-dessus?

Le Président (M. Bernier) : M. Groleau.

M. Groleau (Marcel) : Bien, moi, je crois que c'est deux catégories de distillateurs parce que le distillateur qui utilise ses produits agricoles pour produire un alcool a des coûts, a des charges beaucoup plus importantes et il ne peut pas nécessairement profiter des fluctuations des prix sur le marché des différents produits offerts pour arriver à fabriquer de l'alcool. Lui, il est contraint à utiliser son produit qu'il doit produire dans des conditions quand même assez difficiles au Québec, avec les hivers qu'on a. Donc, je pense qu'il y a lieu de maintenir une considération et de faire une distinction pour les producteurs agricoles qui distillent leurs produits pour fabriquer des alcools.

Le Président (M. Bernier) : Merci. Ça va?

M. Leitão : Merci.

Le Président (M. Bernier) : M. le député de Berthier.

M. Villeneuve : Merci, M. le Président. Bonjour, bonjour à vous deux. Écoutez, disons que le casse-tête commence à bien se compléter, en tout cas pour ma part. Mais je vais quand même revenir sur certaines discussions que vous venez d'avoir et je parle entre autres du 85 %-15 %. Et là on a compris tantôt, par l'Association des vignerons négociants du Québec, que, pour eux, 85 %-15 %, ça veut dire des produits du Québec, uniquement des produits du Québec. On a eu ce matin l'Association des vigneronnes du Québec, qui nous ont dit que — puis vous avez échangé là-dessus tantôt — pour démarrer ou pour une entreprise émergente, question de disponibilité de cépages, de raisin, est-ce qu'il n'y a pas lieu de pouvoir permettre un 15 % d'un produit qui serait de l'extérieur du Québec? En tout cas, c'est ce que j'ai cru comprendre.

Par ailleurs, par ailleurs, il faut aussi tenir compte du fait que nous avons un produit de signature présentement, produit du Québec, et effectivement comment le consommateur réagirait s'il s'apercevait finalement que, dans sa bouteille, ce n'est pas entièrement produit du Québec.

Je sais que vous avez consulté beaucoup. Et bravo pour votre mémoire, il y a une mine de propositions là-dedans assez intéressantes, et on aura l'occasion de s'y pencher. Mais, dans vos consultations, vous avez abordé ce point-là, j'imagine bien, avec les gens. Et comment...

Le Président (M. Bernier) : Mme St-Georges.

• (17 h 40) •

Mme St-Georges (Catherine) : Bien, c'est un enjeu qui touche vraiment les vigneronnes, donc on a laissé les vigneronnes définir leurs éléments. Puis, comme je disais tout à l'heure, les conditions de permis édictent quand même qu'il faut que ça soit la matière première qui est cultivée entièrement par le producteur sur ses terres. Les vigneronnes ont fait la démonstration qu'il y avait des problèmes de disponibilité. Ça peut être une directive qui permet, pour les premières années d'une installation, par exemple, d'avoir accès à des raisins à l'extérieur, puis, une fois que l'entreprise est bien établie, bien, que ça devienne 100 % de sa ferme.

On n'a pas vraiment évalué avec les vigneronnes, là, la notion de provenance du 85 %-15 %. Mais c'est sûr que je pense que le consommateur est en droit d'avoir l'information. Quand on dit un produit du Québec, quand on pense à un cidre, un alcool de petits fruits, un alcool d'érable, bien, c'est 100 % cultivé par le producteur.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député.

M. Villeneuve : Merci, M. le Président. Parce qu'il faut comprendre que, dans le projet de loi que l'on a devant nous, on ne parle même pas de 85 %-15 %, là, alors c'est pour ça que je pense que la question est éminemment

importante et il va falloir y répondre. Évidemment, c'est un projet de loi, donc assurément qu'il y aura une présentation ultérieure d'un projet de loi bonifié, comme on dit, et on verra les bonifications qui seront proposées par le gouvernement.

Le transport, certains nous disent qu'il serait préférable que tout passe par la SAQ, question d'un contrôle. On parle aussi, évidemment, des différentes analyses qui pourraient être faites, et là, dans le projet de loi, on parle ici plus d'une analyse qui pourrait être faite par un laboratoire indépendant, alors que la SAQ dispose déjà de tout cela.

Je voudrais savoir peut-être de votre part... Parce que j'ai compris un peu ce que vous disiez tantôt, les gens, par messagerie maintenant, même la SAQ le fait, livrent à domicile. Question de contrôle, dans vos consultations, est-ce que vous avez abordé cet aspect-là de contrôle, justement, des quantités d'un vignoble? Parce que, tantôt, certains nous disaient qu'il pourrait y avoir un deux pour un et se retrouver avec une double quantité potentielle. C'est une hypothèse, bien sûr, mais faisable, j'imagine. Alors, question de contrôle, est-ce que ça a été abordé au niveau de la sécurité du contrôle?

Le Président (M. Bernier) : Mme St-Georges.

Mme St-Georges (Catherine) : Bien, c'est sûr qu'on a fait la proposition d'allouer les ressources financières à la RACJ, qui est le gardien du contrôle de la traçabilité et de la qualité des produits. Il y a des timbres qui existent, qui sont numérotés, il y a des registres mensuels qui sont envoyés par tous les artisans sur l'inventaire, l'embouteillage, les produits qu'ils ont encore en stock. Il y a eu plusieurs modèles qui ont été proposés. Je vous ai fait référence tout à l'heure à la coopérative qui est utilisée pour les microbrasseries. Il y a la SAQ, qui est distributeur autorisé, qui pourrait jouer ce rôle-là s'il y a des artisans qui sont intéressés. Je pense aussi, dans le cas des cidres, les producteurs artisans ont accès à un permis qui est le permis de fabricant pour la livraison directe en épicerie. Bien, eux, ils font directement la livraison, ils font faire leurs analyses de qualité par le laboratoire SAQ de façon volontaire, puis il n'y a jamais eu de problèmes de contrôle, là. Je pense qu'il faut aussi faire confiance aux artisans sur la qualité des produits qui vont être sur les marchés.

M. Villeneuve : Donc, ils livrent directement, c'est ça que vous me dites, aux points de vente, c'est ça?

Mme St-Georges (Catherine) : Oui. Avec un permis de fabricant, par contre, qui est le permis industriel. Mais la plupart des cidriculteurs qui ont été chercher ce permis-là, ils le font avec leurs propres pommes, selon les mêmes normes qu'un produit artisan. C'est juste qu'ils élargissaient leurs possibilités de mise en marché en vente à l'épicerie avec ce permis-là.

M. Villeneuve : Ça va être tout pour moi, M. le Président. Merci.

Le Président (M. Bernier) : Merci. M. le député de Granby.

M. Bonnardel : Merci, M. le Président. J'ai un point dans vos demandes, le point 9, de permettre la vente d'alcool neutre distillé par un artisan à un autre artisan. Donnez-moi le portrait un petit peu, là. Bon, j'ai cru comprendre, là, qu'il y a de l'achat, à l'extérieur du Québec, d'alcool neutre pour faire des gins...

Mme St-Georges (Catherine) : Mais ça passe par la SAQ, par exemple.

M. Bonnardel : O.K. Donc, ma question : Est-ce qu'il y a des alcools neutres qui sont produits au Québec présentement? Il y en a?

Mme St-Georges (Catherine) : Oui. Bien, alcools neutres... eaux-de-vie.

M. Bonnardel : Eaux-de-vie? O.K.

Mme St-Georges (Catherine) : Oui, qui peuvent être utilisées dans la fortification d'un produit artisan.

M. Bonnardel : O.K., mais qui passent nécessairement par la SAQ?

Mme St-Georges (Catherine) : Oui.

M. Bonnardel : O.K., O.K. Quand vous dites, à votre point 5, «permettre le regroupement en coopérative des activités de fabrication et de distribution», pouvez-vous me donner un exemple ou nous donner un exemple, qu'est-ce qui pourrait être ajouté puis complémentaire à la loi là-dessus?

M. Groleau (Marcel) : Quand on a rencontré les gens, c'est que, bon, plusieurs artisans sont quand même de petite taille et, s'ils peuvent se regrouper ensemble, former une coopérative pour distiller et permettre à cette coopérative-là de distribuer leurs produits, bon, on diminue leurs coûts d'opération et on améliore les possibilités de rentabilité. Donc, le principe, c'est celui-là, simplement, donc. Et ça, c'est très commun dans le milieu agricole, là, la mise en commun de machinerie ou de main-d'oeuvre pour, justement, diminuer les coûts d'opération et augmenter la rentabilité des entreprises.

M. Bonnardel : Donc, ces coopératives ne pourraient seulement distribuer, embouteiller puis mettre en marché que les alcools qu'elles transforment?

Mme St-Georges (Catherine) : Oui, mais on aimerait ça, l'élargir pas juste aux spiritueux. C'est une demande qui vient des producteurs artisans de, par exemple, mettre en commun un système de cannage, là. Les cannes de cidre sont très populaires. C'est un équipement qui est très coûteux. Bien, si on pouvait créer en coopérative un système d'embouteillage, par exemple, ou de créer une coopérative de distribution des produits qui va développer les ventes pour plusieurs producteurs qui pourraient être dans la même région, d'avoir une ressource qui est sur la route, puis qui distribue, puis qui représente un certain nombre de producteurs qui seraient tous membres de la coopérative... Un peu le même principe que ce qui est proposé actuellement dans le projet de loi, c'est des permis artisans qui se regroupent dans une coop de producteurs qui ont tous un permis artisan, mais qui jouent un peu le même rôle, là.

M. Bonnardel : O.K. À la page 5, là, quand vous parlez d'exemples... Bien, je vous demande des exemples de boissons fermentées ou fortifiées, là. Pouvez-vous me donner des exemples de ces boissons que vous...

Mme St-Georges (Catherine) : Bien, les vins de fraise, les vins d'érable, il y a des produits de miel. Je n'ai pas de noms officiels en tête, là, mais ce qu'on me dit, c'est que la plupart des produits d'érable, de petits fruits et de miel sont en haut de 16 %, puis c'est sûr qu'il y a ajout d'alcool, là, pour obtenir ces produits-là.

M. Bonnardel : Est-ce qu'on devrait permettre ces alcools au-dessus de 16 %?

Mme St-Georges (Catherine) : Oui, c'est ce qu'on demande. Puis, même en analysant les projets de loi, actuellement, ce qu'on remarque, c'est qu'un permis d'épicerie peut s'approvisionner auprès d'un fabricant en vins, donc le permis de fabricant, des boissons de petits fruits jusqu'à 20 %. On n'en a pas identifié sur le marché. Il n'y a peut-être pas de demande actuellement, mais ce privilège-là serait peut-être déjà possible pour les fabricants, donc on aimerait que les artisans aient accès pour ce qui est de 16 % à 20 %, minimalement.

M. Bonnardel : O.K., bon point. Merci, M. le Président.

Le Président (M. Bernier) : Ça vous va, M. le député de Granby?

M. Bonnardel : Oui.

Le Président (M. Bernier) : M. Groleau, Mme St-Georges, merci infiniment de votre participation à la Commission des finances publiques.

Donc, avant de lever les travaux, je remercie tous les groupes qui se sont présentés à la commission cet après-midi, les parlementaires qui ont participé, M. le ministre, les membres des deux oppositions, le personnel de l'Assemblée nationale qui nous accompagne dans nos travaux, le personnel du ministère également et le personnel des cabinets respectifs.

Je lève la séance, et la commission ajourne ses travaux au lundi 15 février 2016, à 14 heures, où elle poursuivra les consultations particulières et auditions publiques sur le projet de loi n° 87, Loi facilitant la divulgation d'actes répréhensibles dans les organismes publics. Je lève la séance.

(Fin de la séance à 17 h 48)