

CET-001M
C.P. PL 85
Loi modifiant
dispositions allègement
fardeau réglementaire et administratif



Affiliée au



COMMENTAIRES

PROJET DE LOI N°85

Loi modifiant diverses dispositions principalement aux fins d'allègement du fardeau réglementaire et administratif

ASSOCIATION DES NÉGOCIANTS EMBOUTEILLEURS DE VINS (ANEV)

Présentés à

M. Christopher Skeet
Ministre délégué à l'Économie

31 janvier 2025

TABLES DES MATIÈRES

1. Introduction	3
2. Principaux enjeux.....	3
1.1 Réemballage de produits prêts-à-boire par des tiers	3
1.2 Embouteillage de vin pour des tiers	6
1.3 Commercialisation des vins de cuisson.....	8
2.4 Entreposage sous douane de produits finis importés	10
2.5 Manque de soutien à la valorisation de l'industrie des vins embouteillés au Québec 13	
3. Conclusion	15

1. Introduction

1.1 Contexte général

L'industrie des négociants embouteilleurs de vins représente un pilier stratégique de l'économie québécoise. En 2024, cette industrie a généré des ventes au détail de 625 millions de dollars, soit 28 % des ventes totales de vins au Québec, et distribué plus de 6,3 millions de caisses, représentant près de 37 % du volume de vins vendus dans la province. De plus, elle soutient plus de 900 emplois directs et indirects, dont une grande partie dans des postes qualifiés et bien rémunérés.

Malgré ces retombées économiques significatives, l'industrie est confrontée à plusieurs défis structurels et réglementaires qui freinent son développement et sa compétitivité. Parmi ces enjeux, on retrouve des restrictions sur le réemballage, des contraintes liées à l'embouteillage pour des tiers, et un manque de soutien à la valorisation de l'industrie au Québec. Ces obstacles limitent la capacité des embouteilleurs locaux à innover, à diversifier leur offre et à exploiter pleinement les opportunités du marché.

Le projet de loi 85, visant à alléger le fardeau réglementaire et administratif, représente une occasion unique de moderniser le cadre législatif et de soutenir cette industrie stratégique pour l'économie québécoise.

1.2 Objectifs du mémoire

Bien que le projet de loi déposé cible principalement les détenteurs de permis artisanaux, les objectifs des commentaires transmis dans ce mémoire sont d'identifier les enjeux clés qui limitent la compétitivité des embouteilleurs locaux afin de proposer des réformes législatives pour y répondre afin de s'assurer que le projet de loi 85 prenne en compte les spécificités et les besoins de cette industrie stratégique.

2. Principaux enjeux

1.1 Réemballage de produits prêts-à-boire par des tiers

L'actuelle interdiction de confier le réemballage de vins et spiritueux à des entreprises spécialisées empêche les fabricants de tirer parti d'économies d'échelle, de flexibilité logistique et de savoir-faire externe. Cette contrainte réglementaire limite la compétitivité des embouteilleurs québécois dans le marché dynamique des produits prêts-à-boire. À l'inverse des industries de la bière et du cidre, où cette pratique est permise. Cette incohérence réglementaire résulte en une iniquité dans les différents secteurs.

1.1.1 Contexte réglementaire actuel

Les fabricants de vins et spiritueux prêts-à-boire au Québec sont obligés de réaliser toutes les étapes de production, y compris le réemballage, dans leurs propres installations. La législation actuelle n'autorise pas la sous-traitance de cette activité à des tiers spécialisés, alors qu'avec le projet de loi 85, la sous-traitance de toutes les activités peuvent être confiés entre artisans.

Cette contrainte réglementaire contraste avec les industries de la bière et du cidre, où les fabricants peuvent externaliser certaines étapes comme le réemballage. En conséquence, les fabricants de produits prêts-à-boire québécois sont désavantagés par rapport à leurs homologues dans ces secteurs et dans d'autres juridictions compétitives.

1.1.2 Problèmes engendrés par cette réglementation

- **Coûts opérationnels élevés** : Les fabricants doivent investir dans des infrastructures et des équipements coûteux pour gérer eux-mêmes le réemballage, même si ce n'est pas leur activité principale.
- **Manque de flexibilité** : L'absence de sous-traitance limite leur capacité à s'adapter rapidement à la demande du marché, comme produire des formats saisonniers, des assortiments ou des promotions ponctuelles.
- **Frein à l'innovation** : Les tiers spécialisés, souvent dotés de technologies de pointe, ne peuvent pas collaborer avec les fabricants québécois pour développer des formats et des designs innovants.
- **Barrières pour les petites entreprises** : Les petits embouteilleurs, qui manquent de ressources pour des équipements complexes, sont particulièrement désavantagés.
- **Sous-utilisation des opportunités environnementales et économiques** : La centralisation de toutes les opérations empêche une optimisation logistique qui pourrait réduire les déchets et l'empreinte carbone

1.1.3 Impacts économiques potentiels

- **Réduction des coûts pour les fabricants** : Autoriser la sous-traitance permettrait de diminuer les investissements en capital pour les fabricants, qui pourraient s'appuyer sur des tiers spécialisés proposant des tarifs compétitifs.

- **Augmentation des revenus fiscaux** : Une production accrue de produits prêts-à-boire soutiendrait une hausse des ventes, augmentant les revenus pour le gouvernement à travers les taxes sur l'alcool et les profits des entreprises.
- **Hausse de la compétitivité** : Une chaîne de production plus flexible permettrait aux fabricants de répondre plus rapidement aux tendances du marché, augmentant leur part de marché à l'échelle locale et potentiellement internationale.
- **Création d'emplois** : La sous-traitance encouragerait la croissance d'un écosystème industriel autour du réemballage, générant des emplois dans le secteur manufacturier et logistique.

1.1.4 Comparaisons avec d'autres juridictions

- **Ontario** : Les fabricants de boissons alcoolisées en Ontario peuvent externaliser certaines parties de leur production, y compris le réemballage, ce qui leur donne un avantage concurrentiel important.
- **États-Unis** : Aux États-Unis, la pratique de sous-traiter des activités comme le réemballage est largement répandue, en particulier pour les grandes marques qui collaborent avec des co-packers spécialisés. Cela favorise l'agilité et l'innovation sur ce marché en forte croissance.
- **Europe** : Dans plusieurs pays européens, comme la France et l'Espagne, la sous-traitance est intégrée dans la chaîne de production. Les fabricants peuvent ainsi se concentrer sur leur cœur de métier, tandis que les tiers gèrent des étapes spécifiques comme l'embouteillage et le réemballage.

1.1.5 Solutions et pistes de réformes

- **Amendement législatif** : Modifier l'article 29 de la Loi sur la Société des Alcools du Québec pour inclure une disposition permettant aux fabricants de vins et spiritueux prêts-à-boire de sous-traiter le réemballage à des tiers certifiés.
 - **Texte proposé** : *Le titulaire d'un permis de fabricant de vin peut confier le réemballage de produits prêts-à-boire (vins et spiritueux) à des entreprises tierces autorisées, sous réserve de l'approbation des installations par la Société des Alcools du Québec et du respect des normes de qualité et de traçabilité.*
- **Encadrement strict** : Mettre en place des normes rigoureuses pour garantir que les entreprises tierces respectent les exigences en matière de sécurité, de qualité et de traçabilité.

- **Consultation de l'industrie** : Impliquer les fabricants et les entreprises tierces dans l'élaboration des règles pour garantir qu'elles répondent aux besoins du marché tout en maintenant les standards élevés de l'industrie.

1.2 Embouteillage de vin pour des tiers

La Loi sur la Société des Alcools du Québec (LSAQ) interdit aux embouteilleurs de vin de fournir des services d'embouteillage pour des tiers, obligeant ces derniers à céder la propriété de leurs vins avant l'embouteillage, ce qui limite la flexibilité de l'industrie et nuit à sa compétitivité.

1.2.1 Contexte réglementaire actuel

La Loi sur la SAQ stipule que seul le titulaire d'un permis de fabricant de vin peut posséder et embouteiller le vin destiné à la commercialisation au Québec.

- **Article 27** de la Loi : Un embouteilleur de vin doit être propriétaire des matières premières (le vin) ainsi que des produits finis. Cela signifie qu'un embouteilleur ne peut pas embouteiller du vin pour le compte d'un tiers, que ce soit pour des producteurs québécois, d'autres provinces canadiennes, ou des producteurs étrangers.
- **Permis de fabricant de vin** : Ce permis autorise uniquement la production et l'embouteillage du vin appartenant au détenteur du permis. Ainsi, même si un producteur étranger souhaite embouteiller son produit localement, il doit céder la propriété de son vin à l'embouteilleur québécois, ce qui crée un obstacle important.
- **Restriction à la sous-traitance** : Contrairement à d'autres juridictions, la loi québécoise ne permet pas aux embouteilleurs de proposer des services de sous-traitance, tels que l'embouteillage et l'étiquetage, pour des tiers sans transfert de propriété.

1.2.2 Problèmes engendrés par cette réglementation

- **Sous-utilisation des installations** : Les embouteilleurs québécois disposent souvent d'équipements de pointe qui sont, dans bien des cas, sous-utilisés en raison de l'impossibilité de proposer des services d'embouteillage à des tiers. Cette sous-utilisation réduit l'efficacité opérationnelle des installations, ce qui affecte leur rentabilité.
- **Opportunités économiques manquées** : De nombreux producteurs, notamment les producteurs étrangers ou d'autres provinces canadiennes, sont réticents à céder leurs vins et leurs marques à un

embouteilleur tiers. Par conséquent, ils préfèrent soit embouteiller eux-mêmes ou confier cette tâche à des embouteilleurs dans des juridictions où cette sous-traitance est permise. Cela fait perdre des opportunités d'affaires aux embouteilleurs québécois.

- **Manque de compétitivité** : En raison de cette limitation, les embouteilleurs québécois sont désavantagés face à leurs concurrents de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et des États-Unis, où il est possible d'offrir de tels services sans contrainte de propriété. Cela affecte directement leur compétitivité et limite leur capacité à attirer de nouveaux clients.
- **Frein à l'innovation et à la diversification** : Les embouteilleurs québécois ne peuvent pas développer de nouveaux modèles d'affaires centrés sur la sous-traitance, comme l'embouteillage de marques reconnues.

1.2.3 Impacts économiques potentiels

- **Stimulation des revenus des embouteilleurs** : En permettant l'embouteillage pour des tiers, les embouteilleurs québécois pourraient attirer davantage de contrats, augmenter leurs volumes de production, et générer des revenus supplémentaires.
- **Optimisation des infrastructures existantes** : Les installations actuelles, parfois sous-utilisées, pourraient fonctionner à pleine capacité, maximisant ainsi la rentabilité des équipements déjà en place.
- **Hausse des revenus fiscaux** : L'expansion des services d'embouteillage générerait des revenus additionnels pour le gouvernement grâce aux taxes sur l'alcool, aux revenus d'entreprise, et à l'augmentation de l'emploi.
- **Valorisation de l'industrie par la SAQ** : En permettant l'embouteillage de marques connues sans transfert de propriété, la SAQ et les embouteilleurs québécois pourraient valoriser davantage l'industrie locale. Cela démontrerait aux consommateurs que le lieu d'embouteillage n'altère pas la qualité du produit, augmentant ainsi la confiance envers les produits embouteillés au Québec et favorisant une hausse des ventes pour les embouteilleurs et la SAQ.
- **Maintien de l'emploi et création de nouveaux postes** : Une utilisation accrue des installations permettrait de créer plus d'emplois qualifiés, ce qui serait bénéfique pour l'économie locale.

1.2.4 Comparaisons avec d'autres juridictions

D'autres provinces canadiennes, comme l'Ontario et la Colombie-Britannique, autorisent la sous-traitance en matière d'embouteillage de vin, ce qui leur permet d'être plus compétitives. Aux États-Unis, cette pratique est également courante, offrant plus de flexibilité et d'options aux producteurs. Le Québec pourrait s'inspirer de ces modèles pour réformer sa législation et ainsi soutenir l'industrie locale.

1.2.5 Solutions et pistes de réformes

- **Modifier l'article 27 de la Loi sur la SAQ** : Autoriser l'embouteillage pour des tiers sans obligation de transfert de propriété.
 - **Texte proposé** : « *Un titulaire de permis de fabricant de vin peut fournir des services d'embouteillage et d'étiquetage pour le compte de tiers sans obligation de transfert de propriété, sous réserve du respect des normes de qualité et de traçabilité imposées par la SAQ.* »
 - **Établir un cadre de sous-traitance régulé** : Introduire un permis spécifique permettant aux embouteilleurs de fournir des services à des tiers, tout en assurant la traçabilité et la qualité des produits.
 - **Collaboration avec la SAQ et le gouvernement** : Une discussion avec les parties prenantes pourrait permettre de trouver un terrain d'entente qui répond aux préoccupations de la SAQ tout en offrant plus de flexibilité aux embouteilleurs.
-

1.3 Commercialisation des vins de cuisson

Les vins de cuisson, actuellement disponibles exclusivement auprès des transformateurs alimentaires, sont inaccessibles au grand public. Cette restriction limite leur utilisation dans la cuisine domestique et crée un manque de débouchés commerciaux pour les fabricants québécois. Réformer cette réglementation offrirait un cadre clair pour une meilleure distribution, réduirait la confusion entre les usages culinaires et récréatifs des vins, et stimulerait un segment commercial négligé.

1.3.1 Contexte réglementaire actuel

Les vins de cuisson ne sont pas considérés comme des produits accessibles au détail. Ils ne sont ni disponibles dans les épiceries ni dans les succursales de la SAQ. Leur commercialisation est réservée aux transformateurs alimentaires, qui les utilisent comme ingrédients dans la production d'aliments transformés.

La loi actuelle ne prévoit pas explicitement la possibilité pour les épiceries ou d'autres détaillants de vendre ces produits, les assimilant à des boissons alcoolisées conventionnelles malgré leur rôle strictement culinaire.

1.3.2 Problèmes engendrés par cette réglementation

- **Accessibilité limitée pour les consommateurs** : Les particuliers n'ont pas la possibilité d'acheter des vins de cuisson, ce qui les oblige à utiliser des substituts moins adaptés.
- **Manque de débouchés commerciaux** : Les fabricants québécois de vins de cuisson ne peuvent accéder à un marché de détail prometteur, ce qui freine leur croissance et leur compétitivité.
- **Frein au développement culinaire** : Les vins de cuisson sont essentiels pour plusieurs recettes traditionnelles et modernes, mais leur absence en épicerie limite leur utilisation dans les cuisines domestiques.
- **Opportunités économiques manquées** : Les vins de cuisson représentent un segment inexploité qui pourrait contribuer à dynamiser l'industrie alimentaire et élargir les canaux de distribution pour les producteurs locaux.

1.3.3 Impacts économiques potentiels

- **Ouverture d'un nouveau marché** : Autoriser la vente des vins de cuisson en épicerie ouvrirait un marché significatif, en élargissant la clientèle des fabricants pour inclure non seulement les transformateurs alimentaires, mais aussi les consommateurs individuels.
- **Hausse des revenus des fabricants** : La commercialisation au détail créerait une nouvelle source de revenus pour les fabricants de vins de cuisson.
- **Stimulation du secteur alimentaire** : La disponibilité accrue des vins de cuisson pourrait encourager leur utilisation dans les foyers québécois, stimulant indirectement les ventes d'autres ingrédients culinaires associés.

- **Revenus fiscaux accrus** : Une hausse des ventes de vins de cuisson entraînerait une augmentation des taxes perçues par le gouvernement, renforçant ainsi les retombées économiques pour la province.

1.3.4 Comparaisons avec d'autres juridictions

En Ontario, les vins de cuisson sont disponibles auprès des détaillants alimentaires, ce qui facilite leur intégration dans les habitudes culinaires des consommateurs. Même chose aux États-Unis où les vins de cuisson sont couramment vendus dans les supermarchés sous forme de produits adaptés à la cuisine, souvent dans des emballages spécifiques comme les bouteilles avec bouchon verseur. Cela permet de les différencier des boissons alcoolisées.

1.3.5 Solutions et pistes de réformes

- **Amendement législatif** : Ajouter un article à la réglementation pour permettre explicitement la vente des vins de cuisson dans les épiceries, tout en respectant les normes de qualité et de traçabilité.
 - **Texte proposé** : « *Nonobstant toute disposition contraire, les vins de cuisson peuvent être commercialisés et vendus auprès des détenteurs d'un permis d'épicerie. Ces produits doivent respecter les normes de qualité, de sécurité et de traçabilité établies par les lois en vigueur.* »
- **Reclassification des vins de cuisson** : Reclasser les vins de cuisson comme des produits culinaires plutôt que comme des boissons alcoolisées, en les différenciant par des étiquetages spécifiques et des limitations claires pour leur usage exclusivement culinaire.

2.4 Entreposage sous douane de produits finis importés

Actuellement, les détenteurs de permis industriels au Québec ne peuvent pas importer et entreposer sous douane des produits finis, tels que des boissons alcoolisées embouteillées à l'étranger, avant leur revente. Cette restriction limite leur capacité à optimiser leur chaîne d'approvisionnement, à gérer les fluctuations du marché et à répondre efficacement aux besoins des consommateurs. Une réforme permettant l'entreposage sous douane donnerait aux entreprises québécoises un avantage concurrentiel tout en

attirant de nouveaux acteurs économiques, renforçant ainsi l'attrait du Québec comme hub logistique pour le commerce des boissons alcoolisées.

2.4.1 Contexte réglementaire actuel

Les détenteurs de permis industriels au Québec ne peuvent pas importer et entreposer sous douane des produits finis (tels que des boissons alcoolisées embouteillées à l'étranger) avant leur revente. Toutes les importations doivent être dédouanées immédiatement et centralisées via la SAQ, même si les produits sont stockés pour une mise en marché différée.

Cette contrainte oblige les importateurs à payer immédiatement les droits de douane et les taxes, augmentant leurs coûts financiers et réduisant leur flexibilité commerciale.

2.4.2 Problèmes engendrés par cette réglementation

- **Rigidité logistique** : Les entreprises québécoises ne peuvent pas gérer leurs stocks en fonction des fluctuations du marché. Cela réduit leur capacité à répondre efficacement à une demande variable ou à des opportunités commerciales soudaines.
- **Coûts financiers élevés** : Les taxes et droits d'accise doivent être payés dès l'importation, même si les produits restent en stock pendant une période prolongée. Cela immobilise des liquidités importantes, diminuant la compétitivité des entreprises.
- **Dépendance excessive à la SAQ** : La centralisation via la SAQ ajoute des étapes administratives et logistiques qui ralentissent les opérations et alourdissent la gestion des stocks, limitant l'autonomie des importateurs.
- **Perte de compétitivité** : Dans d'autres juridictions où l'entreposage sous douane est permis, les importateurs bénéficient d'une flexibilité accrue, leur permettant de mieux répondre aux demandes des clients. Cela place les acteurs québécois en désavantage face à leurs concurrents.

Lever ces obstacles renforcerait la compétitivité des entreprises québécoises et favoriserait une plus grande efficacité dans la gestion des stocks et des finances.

2.4.3 Impacts économiques potentiels

- **Réduction des coûts** : Permettre l'entreposage sous douane réduirait les frais immédiats liés aux taxes et aux droits d'accise, améliorant les flux de trésorerie des entreprises.

- **Flexibilité accrue** : Les détenteurs de permis pourraient ajuster leurs stocks en fonction de la demande, optimisant leur chaîne d’approvisionnement.
- **Attraction d’investissements internationaux** : En offrant un cadre favorable à l’entreposage sous douane, le Québec pourrait attirer des acteurs internationaux cherchant des points d’entrée stratégiques en Amérique du Nord.
- **Stimulus pour les importateurs locaux** : Les importateurs québécois pourraient élargir leur offre et attirer de nouveaux marchés grâce à une gestion simplifiée des produits finis.
- **Positionnement du Québec comme hub logistique** : Le port de Montréal et les infrastructures de transport québécoises pourraient être davantage exploités pour devenir des points centraux de stockage et de distribution de produits finis destinés à l’Amérique du Nord.

2.4.4 Comparaisons avec d’autres juridictions

En Ontario, les détenteurs de permis peuvent importer et entreposer sous douane des produits finis, sous réserve de respecter les exigences de la Liquor Control Board of Ontario (LCBO) et de l’Agence des services frontaliers du Canada (ASFC).

S’aligner sur ces modèles renforcerait la compétitivité du Québec et positionnerait la province comme un acteur clé dans le commerce des produits alcoolisés.

2.4.5 Solutions et pistes de réformes

- **Amendement législatif** : Modifier la loi pour autoriser l’importation et l’entreposage sous douane de produits finis par les détenteurs de permis industriels.
 - **Texte proposé** : « *Nonobstant toute disposition contraire, un titulaire de permis industriel peut importer des produits finis embouteillés à l’étranger et les entreposer sous douane avant leur revente. Ces opérations doivent respecter les règlements de la Société des Alcools du Québec (SAQ) et de l’Agence des services frontaliers du Canada (ASFC).* »
- **Certification des installations** : Exiger que les entrepôts sous douane soient approuvés par la SAQ et respectent les normes de sécurité, de qualité et de traçabilité.
- **Encadrement de la traçabilité** : Introduire des obligations de déclaration des stocks entreposés sous douane, garantissant un suivi rigoureux pour prévenir les abus.

- **Consultation des parties prenantes** : Travailler avec les industriels, les importateurs, la SAQ et l'ASFC pour élaborer un cadre qui répond aux besoins de l'industrie tout en préservant les objectifs réglementaires.
-

2.5 Manque de soutien à la valorisation de l'industrie des vins embouteillés au Québec

L'industrie des vins embouteillés joue un rôle clé dans l'économie québécoise, mais elle reste exclue des programmes de soutien et de valorisation offerts aux artisans et producteurs locaux. Face à des défis similaires, les embouteilleurs ne bénéficient pas des ressources nécessaires pour innover, croître et renforcer leur compétitivité. Reconnaître et soutenir cette industrie renforcerait sa compétitivité, augmenterait ses contributions économiques et alignerait l'ensemble de la chaîne de valeur sur les objectifs de développement durable.

2.5.1 Contexte actuel

Les embouteilleurs, pourtant essentiels à la chaîne de valeur, ne sont pas admissibles aux programmes de soutien, subventions ou campagnes de promotion. Ces initiatives, généralement réservées aux producteurs locaux ou artisans, excluent les entreprises qui importent du vin en vrac pour l'embouteiller sur place. Pourtant, ces embouteilleurs font face aux mêmes réalités de marché, telles que la concurrence internationale, l'impératif d'innovation et les attentes croissantes en matière de durabilité.

2.5.2 Problèmes engendrés

- **Absence de soutien financier** : Les embouteilleurs ne peuvent accéder aux subventions pour valoriser leur industrie et sensibiliser les consommateurs.
- **Reconnaissance insuffisante** : Leur rôle stratégique dans l'économie locale n'est pas mis en avant, ce qui limite leur visibilité auprès des consommateurs et des partenaires commerciaux.
- **Contraction du marché** : Dans un contexte où les ventes de certains segments de vins sont en décroissance, l'absence de soutien aggrave la difficulté des embouteilleurs à s'adapter et à diversifier leur offre pour répondre aux nouvelles tendances de consommation.

Soutenir cette industrie permettrait de maximiser l'impact économique de l'ensemble de la chaîne vinicole tout en répondant aux attentes croissantes des consommateurs en matière de durabilité et d'innovation.

2.5.3 Impacts économiques potentiels

- **Stimulus économique** : Un soutien accru pourrait augmenter les investissements dans l'innovation, favorisant une compétitivité accrue sur le marché local et international.
- **Création d'emplois** : La modernisation des installations et l'augmentation des volumes traités pourraient générer de nouveaux emplois.
- **Augmentation des revenus provinciaux** : Un développement soutenu de l'industrie renforcerait les retombées fiscales pour le Québec.
- **Développement durable** : Des incitatifs financiers encourageraient la poursuite d'adoption de technologies écoresponsables, réduisant l'empreinte environnementale de l'industrie.

2.5.4 Comparaison avec d'autres juridictions

Dans plusieurs provinces, des programmes de soutien sont accessibles aux embouteilleurs locaux et aux États-Unis, ils bénéficient de subventions pour intégrer des pratiques durables. S'aligner sur ces pratiques internationales renforcerait le positionnement du Québec comme un leader économique et environnemental dans le secteur vinicole.

2.5.5 Solutions et pistes de réformes

- **Créer un programme de soutien dédié ou adapter des programmes existants** : Programme pour valoriser l'industrie en soulignant la contribution économique, la diversité de produits qualitatifs et les bienfaits environnementaux. La modernisation du volet 3 du PAPAQ serait une belle progression.
- **Inclure les embouteilleurs dans les campagnes de valorisation** : Reconnaître leur contribution économique et les associer aux initiatives de promotion des produits locaux.
- **Encourager l'innovation** : Lancer des appels à projets pour soutenir les solutions écoresponsables et les pratiques innovantes dans l'embouteillage.
- **Collaboration public-privé** : Impliquer les embouteilleurs dans la conception des programmes de soutien pour mieux répondre à leurs besoins spécifiques.

3. Conclusion

L'industrie des négociants embouteilleurs de vins est un pilier économique et logistique essentiel pour le Québec, représentant près de **625 millions de dollars de ventes annuelles**, soutenant plus de **900 emplois directs et indirects** et contribuant significativement à la valorisation des vins adaptés au goût des Québécois. Cependant, cette industrie fait face à des défis pressants : des contraintes réglementaires qui limitent sa flexibilité, un manque de soutien stratégique et une compétitivité réduite face à d'autres juridictions canadiennes et internationales.

Le projet de loi 85 représente une occasion unique de moderniser le cadre législatif et de positionner le Québec comme un leader dans le secteur des vins embouteillés. Cependant, il est incohérent que ce projet de loi autorise des activités de sous-traitance entre artisans tout en maintenant l'interdiction de telles pratiques pour les industriels. Cette disparité crée un déséquilibre injustifié et limite la compétitivité des acteurs majeurs de l'industrie. Les réformes proposées dans ce mémoire, allant de l'assouplissement des restrictions sur le réemballage et l'embouteillage pour des tiers, à la reconnaissance des vins de cuisson et à l'amélioration des relations interprovinciales, permettront d'assurer une équité entre tous les acteurs du marché tout en générant des impacts économiques, environnementaux et sociaux significatifs.

L'ANEV réitère son engagement à travailler en collaboration avec le gouvernement pour développer des solutions durables et innovantes qui permettront à l'industrie des vins embouteillés de prospérer. En levant les obstacles actuels, le Québec pourrait non seulement soutenir une industrie stratégique, mais également renforcer son attractivité économique, créer des emplois et contribuer à un modèle de développement durable.

Nous invitons les législateurs à saisir cette opportunité et à intégrer les recommandations de l'ANEV dans la version finale du projet de loi 85. Ensemble, nous pouvons bâtir une industrie vinicole québécoise compétitive, moderne et durable.