



POUVOIR NOURRIR  
POUVOIR GRANDIR

*L'Union des producteurs agricoles*

## MÉMOIRE PRÉSENTÉ PAR L'UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES

### À LA COMMISSION DES FINANCES PUBLIQUES

Consultation relative au projet de loi n° 88 : Loi sur le développement de  
l'industrie des boissons alcooliques artisanales

Le 11 février 2016



Maison de l'UPA  
555, boul. Roland-Therrien  
Bureau 100  
Longueuil (Québec) J4H 3Y9  
450 679-0530  
upa.qc.ca

*ISBN 978-2-89556-164-4 (En ligne)*  
*Dépôt légal, 1<sup>er</sup> trimestre 2016*  
*Bibliothèque et Archives nationales du Québec*  
*Bibliothèque et Archives du Canada*

# TABLE DES MATIÈRES

L'Union des producteurs agricoles .....	2
1. Introduction.....	3
2. Les enjeux soulevés par le projet de loi .....	4
3. Résumé de nos demandes.....	11
4. Conclusion .....	12
Annexe - Portrait des entreprises.....	13

# L'Union des producteurs agricoles

Au fil de son histoire, l'Union des producteurs agricoles (UPA) a travaillé avec conviction à de nombreuses réalisations : le crédit agricole, le coopératisme agricole et forestier, l'électrification rurale, le développement éducatif des campagnes, la mise en marché collective, la reconnaissance de la profession agricole, la protection du territoire agricole, l'implantation de l'agriculture durable et même le développement de la presse québécoise avec son journal *La Terre de chez nous*, etc. Depuis sa fondation, l'Union contribue donc au développement et à l'avancement du Québec.

2

L'action de l'Union et de ses membres s'inscrit d'abord au cœur du tissu rural québécois; elle façonne le visage des régions à la fois sur les plans géographique, communautaire et économique. Bien ancrés sur leur territoire, les 42 000 agriculteurs et agricultrices québécois exploitent 28 880 entreprises agricoles, majoritairement familiales, et procurent de l'emploi à 54 500 personnes. Chaque année, ils investissent au-delà de 700 M\$ dans l'économie régionale du Québec.

En 2013, le secteur agricole québécois a généré 7,8 G\$ de recettes, ce qui en fait la plus importante activité du secteur primaire au Québec et un acteur économique de premier plan, particulièrement dans nos communautés rurales.

Les 35 000 producteurs forestiers, quant à eux, récoltent de la matière ligneuse pour une valeur annuelle de plus de 250 M\$ générant un chiffre d'affaires de 2,1 G\$ aux usines de transformation.

L'action de l'Union trouve aussi des prolongements sur d'autres continents par ses interventions dans des pays de l'OCDE pour défendre le principe de l'exception agricole dans les accords de commerce, ou en Afrique pour le développement de la mise en marché collective par l'entremise d'UPA Développement international. Maximisant toutes les forces vives du terroir québécois, l'ensemble des producteurs, productrices agricoles et forestiers a mis l'agriculture et la forêt privée du Québec sur la carte du Canada et sur celle du monde entier.

Aujourd'hui, l'Union regroupe 12 fédérations régionales et 27 groupes spécialisés. Elle compte sur l'engagement direct de plus de 2 000 producteurs et productrices à titre d'administrateurs.

Pour l'UPA, POUVOIR NOURRIR, c'est nourrir la passion qui anime tous les producteurs; c'est faire grandir l'ambition d'offrir à tous des produits de très grande qualité. POUVOIR GRANDIR, c'est être l'union de forces résolument tournées vers l'avenir. **POUVOIR NOURRIR POUVOIR GRANDIR**, c'est la promesse de notre regroupement.

# 1. Introduction

---

L'Union tient à remercier la Commission de lui permettre de présenter le point de vue des agriculteurs et des agricultrices du Québec au sujet du projet de loi n° 88 : Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales.

Le secteur des boissons alcooliques artisanales (BAA), même s'il est encore jeune, a connu une forte croissance au cours des dernières années. Depuis 2010, le nombre de titulaires de permis de production artisanale a crû de 55 % pour atteindre 418 en novembre 2015, ce qui représente une croissance moyenne près de 10 % par année. En 2004, les ventes totales étaient évaluées à près de 20 M\$ alors qu'en 2011, l'industrie a enregistré des ventes totalisant près de 45 M\$<sup>1</sup>. Le secteur des alcools artisanaux contribue à l'essor du secteur agroalimentaire dans plusieurs régions du Québec par la production, la transformation, la distribution et la vente de ces produits.

Les conditions d'obtention d'un permis en excluant la bière stipulent que le titulaire doit fabriquer et embouteiller des boissons alcooliques à partir des matières premières de son exploitation agricole. Nous avons donc consulté l'ensemble des groupes de producteurs de vins, de cidres, de spiritueux, d'alcools de petits fruits, d'érable et de miel, pour la rédaction de ce mémoire, afin de vous présenter leurs aspirations. Certains groupes de producteurs présenteront également leurs demandes individuellement lors des consultations.

On ne peut analyser la production québécoise des boissons artisanales sans souligner son apport économique pour le Québec. Elle répond aux enjeux de diversification de notre agriculture tout en permettant une meilleure occupation du territoire. Après avoir engagé de grosses sommes dans l'aménagement de parcelles de production, de caves de vinification et pour l'achat d'équipement, les producteurs doivent investir temps et argent dans la mise en marché pour assurer la croissance de leur entreprise. De façon très consensuelle, les cidriculteurs, les vigneron et les autres producteurs artisans d'alcool à base d'érable, de miel ou de petits fruits réclamaient avec insistance au gouvernement de permettre la commercialisation des boissons alcooliques artisanales en épicerie. Ces commerces de proximité à fort achalandage permettent un positionnement idéal pour les produits du Québec.

Le projet de loi vient justement offrir la possibilité de desservir jusqu'à 8 000 nouveaux points de vente pour ces alcools, mais également de diversifier l'offre de produits québécois en permettant la distillation artisanale et la vente de ces produits sur les lieux de fabrication. De façon générale, ce projet est tout à fait pertinent.

Le projet de loi démontre une préoccupation accrue du gouvernement pour le développement de l'industrie des boissons alcooliques, des produits à forte valeur ajoutée qui sont le fruit du travail et du savoir-faire de producteurs agricoles de toutes les régions du Québec. Nous saluons

---

<sup>1</sup> Ministère des Finances – Document remis lors d'une séance d'information le 11 janvier 2016.

cette initiative qui était attendue depuis longtemps par les producteurs. Nous croyons important, dans le présent mémoire, de vous faire part de nos préoccupations en ce qui a trait à l'application et à la portée de ce projet de loi et des bonifications qui pourraient en découler.

## 2. Les enjeux soulevés par le projet de loi

---

### 2.1 Vente aux titulaires d'épiceries

4

La Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales prévoit la possibilité pour les artisans de vendre leur alcool aux détenteurs de permis d'épicerie. Cette proposition a été saluée par l'ensemble des producteurs. Ils reconnaissent qu'il s'agit d'une opportunité de diversifier les circuits de mise en marché en offrant la possibilité d'accéder à près de 8 000 nouveaux points de vente. Toutefois, il semble que les dispositions présentées pourraient être bonifiées afin que ce réseau soit accessible à l'ensemble des titulaires d'un permis de production artisanale.

#### ***Hausse du taux d'alcool***

Actuellement, le permis artisan permet la fabrication d'alcool jusqu'à un taux de 22,9 %. Ces produits peuvent être vendus directement aux bars et aux restaurants, à la ferme ainsi que dans les foires, les marchés et les expositions. Il serait cohérent que le producteur artisan puisse vendre l'ensemble de sa production dans les réseaux qui lui sont accessibles. Pour les cidres et les vins, peu de produits dépassent un taux de 16 % d'alcool par volume alors que dans le cas des produits à base d'érable, de miel ou de petits fruits, la plupart se situent entre 15 et 20 % d'alcool. Ces produits de niche ont été développés selon le goût des consommateurs : ils sont les résultats d'efforts de recherche, de promotion et de commercialisation.

Si la norme du 16 % d'alcool est maintenue dans le projet de loi, c'est toute une catégorie de produits de spécialité qui sera exclue de ce marché qu'on tente de conquérir depuis si longtemps. Ces producteurs souhaitent accéder à l'ensemble des réseaux de commercialisation, c'est une question d'équité. Pourquoi favoriser un type d'alcool artisan?

De plus, selon le Règlement sur les modalités de vente des boissons alcooliques par les titulaires de permis d'épicerie, les boissons à base de fruits fabriquées et embouteillées par un titulaire de permis de fabricant de vin auraient déjà accès à ce réseau pour des boissons présentant un taux d'alcool d'au plus 20 % par fermentation et par addition d'alcool (articles 16.1 et 16.2). Il s'agit donc d'une question d'équité afin de donner cet accès aux artisans comme les fabricants l'ont déjà.

**Par mesure d'équité et de cohérence avec les objectifs du projet de loi visant à appuyer le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales, nous demandons au gouvernement du Québec pour les titulaires de permis d'épicerie :**

- **de permettre la vente de BAA d'un titre alcoométrique supérieur à 16 % d'alcool par volume de façon à harmoniser ce titre à celui autorisé dans les conditions d'obtention et de maintien du permis de production artisanale.**

#### ***Indication de cépage et de millésime***

Actuellement, pour les producteurs de BAA, l'inscription du cépage et du millésime est permise sous certaines conditions, par exemple, si l'année indiquée correspond à celle de la saison de croissance de tous les fruits utilisés pour la fabrication. Il s'agit d'une réelle valeur ajoutée pour le consommateur. Pensons aux millésimes exceptionnels ou à un produit à haut potentiel de garde tel le cidre de glace. La plupart des producteurs de BAA inscrivent déjà le millésime sur la bouteille. Pourquoi demander deux étiquettes distinctes pour un même produit, seulement parce que l'un est vendu en épicerie?

Le consommateur est de plus en plus informé et curieux. Les cépages, les variétés et même les millésimes sont des éléments descriptifs du produit qui peuvent indiquer certains caractères organoleptiques des produits. Il s'agit d'un véritable élément de différenciation qui devrait être rendu accessible pour tous les produits, peu importe le réseau de commercialisation. Pourquoi limiter l'information aux consommateurs?

**Par mesure de transparence et d'information aux consommateurs, nous demandons au gouvernement du Québec pour les producteurs de BAA qui vendent dans les commerces, titulaires de permis d'épicerie :**

- **de permettre l'indication de cépage et de millésime.**

#### ***Fermentation partielle et fortification***

La fermentation totale ou partielle des matières premières devrait être autorisée comme le prévoit actuellement le permis artisan. Les règlements qui spécifient les définitions de produits décrivent les possibilités d'ajout d'alcool. La fortification à l'aide d'alcool neutre ou d'eau-de-vie dans le cas des alcools de petits fruits permet, entre autres, de conserver le caractère fin de ces alcools et de faire ressortir le fruit. Il serait judicieux de prévoir que les produits vendus en épicerie contiennent une base fermentée et qu'un ajout d'alcool soit permis.

**Afin d'assurer que toute la gamme de produits artisans soit disponible, nous demandons au gouvernement du Québec pour les producteurs de BAA qui vendent dans les commerces, titulaires de permis d'épicerie :**

- **de permettre la fermentation partielle et l'ajout d'alcool conformément aux conditions du permis de production artisanale.**

#### ***Ajout de produits fermentescibles***

Le projet de loi définit la matière première qui peut être utilisée pour la fermentation. Par contre, nous avons identifié d'autres produits qui pourraient être ajoutés à cette liste : certains végétaux comme la rhubarbe ou certaines céréales dont le moût peut être fermenté. Nous savons que des producteurs fabriquent des boissons alcoolisées à partir de ces matières premières. Il ne faudrait pas que la Loi restreigne l'innovation de nos artisans créatifs qui

peuvent cultiver une matière première fermentescible, la transformer puis la vendre à un titulaire de permis d'épicerie. Les différentes conditions liées à la composition des produits devraient être prévues par une directive de la Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ) et non par certains articles plus restrictifs d'un projet de loi.

**Afin de permettre l'innovation et le développement de nouveaux produits, nous demandons au gouvernement du Québec pour les titulaires de permis d'épicerie :**

- **de permettre la vente de BAA fabriquées à partir d'autres matières premières fermentescibles telles que les végétaux et les céréales, matières permises dans les conditions d'obtention et de maintien du permis de production artisanale.**

#### ***Distribution et regroupement en coopérative***

Afin de pouvoir accéder aux réseaux des épicerie, particulièrement pour les entreprises de plus petite taille ou en région éloignée, le regroupement en coopérative des activités de distribution est nécessaire afin de permettre une meilleure rentabilité et plus d'efficacité. Des systèmes équivalents ont été mis sur pied dans le secteur des microbrasseries et ont démontré leur pertinence. Le regroupement permet aux producteurs de bénéficier d'avantages économiques en se dotant de services professionnels de mise en marché et de distribution. L'objectif recherché par la mise en commun des activités de distribution et de transport est d'optimiser et de réduire les coûts individuels pour les producteurs. Cette action collective favoriserait la croissance des entreprises et leurs parts de marché.

Par ailleurs, reconnaissant le besoin de regroupement, le projet de loi propose, uniquement pour les spiritueux, la possibilité de se regrouper en coopérative pour la fabrication et l'embouteillage, à condition que tous les membres de cette coopérative possèdent le permis artisan. Cette possibilité devrait être élargie à l'ensemble des boissons alcooliques artisanales. De plus, pourquoi avoir limité seulement le regroupement pour la distillation et l'embouteillage des spiritueux? La fabrication des autres alcools pourrait aussi en bénéficier grandement. La mise en commun de certains équipements est une pratique courante en agriculture afin de réaliser des économies d'échelle. Ce sont plusieurs activités qui pourraient être mises à profit pour le compte des artisans. Une coopérative gérée par des artisans pour des artisans. La mise en commun d'équipement et de ressources pour réaliser certaines activités permettrait de diminuer les coûts et d'augmenter l'efficacité et la compétitivité des entreprises.

**Afin d'optimiser les activités de fabrication et de distribution et de favoriser la croissance des entreprises, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **de permettre le regroupement en coopérative des activités de fabrication et de distribution de toutes les boissons alcooliques artisanales : embouteillage, distribution, mise en marché, etc.**

**Pour la vente en épicerie :**

- **de permettre en plus l'accès aux distributeurs indépendants ou au regroupement en coopérative des activités de distribution.**

#### ***Nouvelle forme de contrôle***

Le titulaire d'un permis artisan pourra vendre à un épicier ses produits pourvu qu'au moment de la vente, il appose un autocollant numéroté sur chaque bouteille. Nous ne remettons pas en

question cette forme de contrôle par les corps policiers notamment, mais les producteurs souhaitent porter à votre attention certains effets économiques néfastes de cette mesure. L'apposition de ces autocollants entraîne indéniablement des coûts pour les producteurs artisans, car il s'agit d'une étape supplémentaire dans la manutention de leurs produits. De surcroît, les autocollants qui leur sont actuellement fournis par la RACJ rendent cette étape encore plus coûteuse, car ils doivent être apposés à la main sur chaque contenant.

Les produits actuellement disponibles chez les titulaires de permis d'épicerie, fabriqués avec un permis de fabricant de vin ou de cidre, ne sont pas soumis à un système de timbres, mais font tout de même l'objet de contrôle. D'ailleurs, la plupart des boissons alcooliques ont déjà un numéro de lot qui garantit une traçabilité par un registre. Pourquoi ne pas proposer une nouvelle forme de contrôle simple, peu coûteuse et rapide à mettre en œuvre?

**Tout en reconnaissant l'importance du contrôle des boissons alcooliques artisanales, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **d'envisager une nouvelle forme de contrôle par le suivi de registres plutôt que par l'apposition obligatoire manuelle d'autocollants numérotés.**

## **2.2 La distillerie artisanale**

Le projet de loi n° 88 propose aux artisans la possibilité de distiller et de valoriser la matière première qu'ils cultivent. Cette nouvelle gamme de produits distillés pourra être vendue à l'exploitation et ainsi profiter de l'engouement croissant des consommateurs pour ce type de produits : eau-de-vie de fruit, brandy, liqueur, etc. Nous sommes heureux de constater que le gouvernement du Québec appuie la microdistillation, un nouveau débouché pour la production agricole.

### ***Vente aux restaurants et aux bars***

Il semble que le projet de loi n'a pas prévu la vente directe des spiritueux artisans au réseau des restaurants et des bars, une porte d'entrée toute désignée. Pourtant, ce sont des partenaires privilégiés dans la mise en valeur des produits québécois sur leur menu. L'ensemble des autres produits artisans peuvent actuellement être vendus à ce réseau directement en respectant les contrôles établis par la RACJ.

**Afin de permettre aux alcools et spiritueux d'être mis en valeur par ce réseau privilégié, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **de permettre la vente directe des alcools et spiritueux par les titulaires d'un permis autorisant la vente ou le service pour consommation sur place (bar et restaurant).**

### ***Distiller pour un artisan par un artisan***

Afin d'encourager la production d'alcool de provenance québécoise, il serait profitable de permettre à un producteur artisan distillateur, de vendre de l'alcool à haute teneur ou une eau-de-vie à un autre producteur artisan qui en aurait besoin pour la fabrication de produits fortifiés. Nous comprenons qu'actuellement l'artisan doit commander à l'extérieur du Québec ou encore adresser une demande à la SAQ pour obtenir de l'alcool. Même l'alcool neutre acheté à la SAQ provient généralement de l'extérieur du Québec. Nous souhaitons favoriser les échanges entre

producteurs artisans afin de valoriser les produits cultivés et transformés ici. Toutefois, nous comprenons également qu'il doit y avoir une traçabilité adéquate pour assurer la provenance et le transport.

**Afin de favoriser les produits 100 % québécois, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **de permettre la vente d'alcool neutre distillé par un artisan à un autre artisan pour la fabrication de ses alcools fortifiés.**

### **2.3 La vente en circuits courts, nécessaire pour plusieurs producteurs**

8

#### ***Directive de la RACJ sur l'extension du lieu de production***

Les producteurs sont soumis année après année à une directive de la RACJ qui leur permet de vendre leurs produits dans les événements, les foires et les marchés publics. Ils doivent composer avec le côté éphémère lié à ce type d'encadrement légal. Récemment, la directive a été adoptée quelques jours avant son échéance, laissant planer une grande incertitude. Pendant plusieurs années, le renouvellement était annoncé pour une seule année rendant ainsi très incertaine la planification des ventes dans ces différents réseaux de proximité. Cette mise en marché est essentielle pour plusieurs entreprises afin d'écouler leur production. Les circuits courts doivent demeurer accessibles pour répondre aux besoins et aux réalités commerciales des producteurs artisans.

Les exigences liées à la directive s'appliquant aux événements, aux marchés publics, aux foires et aux expositions agricoles devraient également être revues pour être plus souples et plus simples. La lourdeur administrative associée à l'inscription d'un événement ou le nombre minimal d'entreprises agricoles participantes sont quelques irritants qui ont été soulevés par les producteurs et qui pourraient facilement être revus pour faciliter ce type de vente.

**Afin de garantir un accès permanent et viable à ces circuits courts, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **d'assouplir et de reconduire de façon permanente la directive de la RACJ qui permet la commercialisation des boissons alcooliques dans les expositions agricoles, les marchés de producteurs, les foires et autres événements publics.**

#### ***Transport des produits lors d'une vente en ligne***

Selon la RACJ, la vente de boissons alcooliques artisanales peut être effectuée par Internet, pourvu que la transaction soit traitée sur les lieux de fabrication et que la personne qui achète ces boissons vienne les chercher sur place ou que le titulaire livre lui-même et sans intermédiaire les boissons à partir de son établissement.

Or, la vente en ligne devrait permettre aux producteurs de livrer les produits par un service de messagerie ou de transport afin d'adapter la réglementation aux réalités commerciales d'aujourd'hui. Les producteurs artisans souhaitent profiter de cette demande pour ce type de mise en marché. La vente en ligne doit faire partie des extensions du lieu de production, et le transport par un service de messagerie ou postal doit être permis pour acheminer la marchandise vers le consommateur. C'est une simple question de logique. D'ailleurs, la SAQ offre

la livraison à domicile pour les produits achetés en ligne. La livraison par messagerie devrait aussi être possible pour la vente aux bars, aux restaurants, aux épiceries ou aux consommateurs.

**Afin de favoriser la commercialisation par l'entremise de nouvelles formes de mise en marché comme la vente en ligne, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **de permettre le transport d'un produit par un service de messagerie lors d'une vente directe entre un producteur d'alcool artisan et un client.**

#### ***Vente de produits complémentaires des artisans***

Certains producteurs souhaitent élargir leur gamme de produits offerts à la propriété en s'approvisionnant chez un confrère détenteur d'un permis artisan. Si l'un des producteurs souhaite vendre le cidre d'un autre ou offrir un vin alors qu'il n'en fabrique pas à son établissement, pourquoi ne pas le permettre?

**Afin de mettre en valeur la production de boissons alcooliques artisanales, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **de permettre la vente complémentaire de produits artisans par un titulaire de permis artisan.**

## ***2.4 La Régie des alcools, des courses et des jeux, un organisme de contrôle***

#### ***Accès aux données***

Actuellement, les producteurs sont tenus de transmettre mensuellement à la RACJ des rapports mensuels de leurs opérations. Dans ces relevés, ils doivent inscrire leurs inventaires de matière première, de produits en vrac, mais aussi leurs ventes dans l'ensemble des réseaux. Toutefois, ces données ne font pas l'objet d'une compilation et d'une diffusion publique alors que l'information contenue dans ces rapports permettrait de connaître les retombées économiques du secteur et les ventes de l'industrie selon les différents réseaux.

**Pour connaître la valeur économique de la production de boissons alcooliques artisanales et pour mieux orienter son développement, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **de compiler et de rendre publiques les différentes données sectorielles liées à la fabrication et à la vente de boissons alcooliques artisanales.**

#### ***Ressources humaines et financières***

La RACJ est l'organisme responsable de l'encadrement, de la surveillance et du contrôle des activités liées à la production et à la vente des alcools. Avec les nouvelles possibilités de mise en marché et de fabrication d'alcools et de spiritueux, il est essentiel que l'organisme puisse jouer pleinement son rôle de gardien. Il sera primordial, avec l'ouverture des marchés, que la qualité des produits soit contrôlée à l'instar de ce qui est vendu dans le réseau de la SAQ. La notoriété et la crédibilité de toute l'industrie seront ainsi protégées contre les abus ou les produits non conformes. La RACJ est responsable de l'application des règlements, de l'édiction des conditions de permis et de la vente des alcools artisans; c'est à cet organisme que revient le contrôle des titulaires de permis artisan. En parallèle, soulignons que les producteurs ont développé des projets de certification et d'appellation au cours des dernières années afin de garantir la qualité et la traçabilité des produits.

**Pour encadrer l'ouverture du marché aux titulaires de permis d'épicerie et l'arrivée de nouveaux produits distillés, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **d'allouer les ressources humaines et financières à la RACJ pour qu'elle puisse jouer son rôle de gardienne de la qualité, de la conformité et de la traçabilité des produits.**

## **2.5 Leadership de la SAQ**

On peut se réjouir du fait qu'on retrouve sur les tablettes de la SAQ environ 300 produits de la catégorie Terroir d'ici. Leur disponibilité est toutefois inégale d'une succursale à l'autre et leur mise en marché n'est pas dynamique. L'appui à l'organisation d'événements promotionnels ou sectoriels, la formation des employés de succursales et l'organisation de missions exploratoires constituent de belles initiatives, mais tout cela est bien en deçà de ce qui est réalisé par la Liquor Control Board of Ontario (LCBO).

La LCBO a en effet comme mission, à titre d'organisme gouvernemental, « d'encourager l'industrie vinicole et les brasseurs artisans de l'Ontario ». Cela se traduit par plusieurs actions spécifiques. À titre d'exemple, l'espace réservé aux vins ontariens est plus grand que ce qui serait normalement établi selon les ventes et ces produits sont présentés à l'avant des magasins. Un programme d'accès a aussi été mis en place pour faciliter la commercialisation des produits provenant de plus petites exploitations vinicoles, tout comme un programme de formation des employés. Une importante campagne de promotion a aussi été conçue en 2013.

Selon le rapport annuel 2014-2015 de la LCBO, ces mesures font en sorte que les produits viticoles ontariens occupent près de 40 % du marché des vins consommés dans cette province. La part de marché des vins québécois, dans le réseau de la SAQ, représente seulement 0,5 %. L'industrie québécoise des boissons alcooliques artisanales n'a pas encore atteint la maturité de sa voisine ontarienne, mais le succès des vins ontariens sur le marché n'est pas le fruit du hasard. Le traitement favorable de la LCBO pour les produits de son terroir a été déterminant. Plusieurs producteurs craignent que la commercialisation en épicerie déresponsabilise la SAQ de son rôle dans la mise en marché des alcools artisans. La SAQ doit demeurer un pivot central dans la mise en marché de ces produits par son expertise commerciale et en raison de l'achalandage constant des consommateurs en succursales.

**Pour assurer un accès privilégié au principal réseau de mise en marché des alcools au Québec, nous demandons au gouvernement du Québec :**

- **d'inscrire dans la mission et le mandat de la SAQ qu'elle doit favoriser les boissons alcooliques artisanales du Québec et en faire la promotion.**

### 3. Résumé de nos demandes

---

Les demandes de l'Union faites auprès du gouvernement du Québec se résument ainsi :

1. permettre la vente de BAA d'un titre alcoométrique supérieur à 16 % d'alcool par volume de façon à harmoniser ce titre à celui autorisé dans les conditions d'obtention et de maintien du permis de production artisanale;
2. permettre l'indication de cépage et de millésime;
3. permettre la fermentation partielle et l'ajout d'alcool conformément aux conditions du permis de production artisanale;
4. permettre la vente de BAA fabriquées à partir d'autres matières premières fermentescibles telles que les végétaux et les céréales, matières permises dans les conditions d'obtention et de maintien du permis de production artisanale;
5. permettre le regroupement en coopérative des activités de fabrication et de distribution de toutes les boissons alcooliques artisanales : embouteillage, distribution, mise en marché, etc.;
6. permettre en plus l'accès aux distributeurs indépendants ou au regroupement en coopérative des activités de distribution;
7. envisager une nouvelle forme de contrôle par le suivi de registres plutôt que par l'apposition obligatoire manuelle des autocollants numérotés;
8. permettre la vente directe des alcools et spiritueux par les titulaires d'un permis autorisant la vente ou le service pour consommation sur place (bar et restaurant);
9. permettre la vente d'alcool neutre distillé par un artisan à un autre artisan pour la fabrication de ses alcools fortifiés;
10. assouplir et reconduire de façon permanente la directive de la RACJ qui permet la commercialisation des boissons alcooliques dans les expositions agricoles, les marchés de producteurs, les foires et autres événements publics;
11. permettre le transport d'un produit par un service de messagerie lors d'une vente directe entre un producteur d'alcool artisan et un client;
12. permettre la vente complémentaire de produits artisans par un titulaire de permis artisan;
13. compiler et rendre publiques les différentes données sectorielles liées à la fabrication et à la vente de boissons alcooliques artisanales;
14. allouer les ressources humaines et financières à la RACJ pour qu'elle puisse jouer son rôle de gardienne de la qualité, de la conformité et de la traçabilité des produits;
15. inscrire dans la mission et le mandat de la SAQ qu'elle doit favoriser les boissons alcooliques artisanales du Québec et en faire la promotion.

## 4. Conclusion

---

Le projet de loi présente des opportunités de diversification des réseaux de mise en marché pour les producteurs. Il permettra à toutes les entreprises détentrices du permis de production artisanale d'avoir accès à de nouvelles possibilités de commercialisation, mais aussi de diversification. Les producteurs souhaitent depuis longtemps l'élargissement des canaux de mise en marché et le gouvernement a répondu aux attentes en présentant un projet de loi pertinent.

Nous espérons qu'il procédera rapidement à l'adoption d'un projet de loi amendé et qu'il prévoira des mesures transitoires pour laisser le temps aux entreprises de s'adapter et de profiter de ces nouvelles opportunités. Nous offrons notre pleine collaboration au gouvernement dans la mise en œuvre de ce projet de loi et des nouvelles dispositions réglementaires qui en découleront. Les recommandations que nous avons présentées favorisent les producteurs artisans en leur fournissant des outils pour un développement durable de cette industrie et pour générer des retombées économiques intéressantes dans toutes les régions du Québec.

## Annexe - Portrait des entreprises

Nombre de titulaires de permis selon la RACJ – Janvier 2016

BIÈRE	52
CID	78
ERA	12
HYD	22
LIPF	25
LIQ	14
LIQE	4
LIQP	5
LIQR	19
MIPF	32
MIS	32
MISE	4
MISP	23
MISR	37
PF	46
PFR	2
VIN	134

BIER = Bière; CID = Cidre; ERA = Érable; HYD = Hydromel; LIPF = Liqueur de petits fruits; LIQ = Liqueur; LIQE = Liqueur d'érable; LIQP = Liqueur de pomme; LIQR = Liqueur de raisin; MIPF = Mistelle de petits fruits; MIS = Mistelle; MISE = Mistelle d'érable; MISP = Mistelle de pomme; MISR = Mistelle de raisin; PF = Petits fruits; PFR = Petits fruits et rhubarbe; VIN = Vin.