

Travaux de modernisation du régime applicable au secteur des boissons alcooliques

Mémoire présenté par



Association
des détaillants
en alimentation
du Québec

À M^{mes} Diane Lemieux et France Dionne dans le cadre de
la consultation sur la modernisation du régime du secteur
des boissons alcooliques

Montréal, le 1^{er} mai 2026

À propos de l'ADA

L'Association des détaillants en alimentation du Québec (ADA) a pour mission d'assurer la pérennité des détaillants-propriétaires et le développement de l'industrie alimentaire au Québec.

Notre association représente près de 1 000 détaillants en alimentation – épiceries de petites et de grandes surfaces, dépanneurs, boucheries, boulangeries et fromageries – dont la très grande majorité détient un permis de vente de boissons alcooliques. En opération depuis 1955, notre expérience nous permet d'identifier les pistes d'amélioration permettant d'accroître la productivité du secteur, notamment par une mise en marché et des conditions d'affaires adaptées aux intervenants concernés.

Nous espérons que grâce au savoir-faire et à la proximité des détaillants-propriétaires en alimentation, les communautés seront bien desservies et elles seront conscientes de l'impact de leurs choix de consommation.

Préambule

D'emblée, notre Association se réjouit de l'initiative du gouvernement de consulter les parties prenantes afin de moderniser le cadre légal québécois en matière de boissons alcooliques.

Nous souscrivons pleinement à l'objectif du comité, soit de favoriser la productivité et la compétitivité des entreprises du secteur – un objectif au cœur de notre mission et des préoccupations de nos membres. Dans un contexte où les commerces de proximité jouent un rôle clé dans l'accès aux produits et le dynamisme des régions, cette réflexion est particulièrement opportune.

Une démarche, à la fois rigoureuse et non partisane, offre une occasion concrète de mettre à profit l'expertise de l'ensemble des acteurs de l'industrie afin d'évaluer différents scénarios de modernisation. Elle permettra ainsi de faire émerger des orientations porteuses, appuyées par une compréhension commune des enjeux et des réalités du secteur.

Consultations dans le cadre du Comité sur la modernisation du secteur de l'alcool

D'entrée de jeu, nous considérons que chaque changement réglementaire doit être évalué dans son ensemble. Bien que certains compromis puissent être nécessaires, toute modification entérinée par le gouvernement doit préserver un équilibre entre les différents acteurs privés comme publics, et veiller à protéger les entreprises d'ici, dans un souci de réciprocité.

Dans cette optique, il importe de rappeler que les titulaires de permis d'alcool évoluent dans un cadre réglementaire structuré qui a pris forme au début du 20^e siècle, leur conférant des droits tout en leur imposant des obligations claires et rigoureuses. Cet équilibre constitue la base du système actuel et assure une concurrence saine entre les différents acteurs. Toute évolution du régime des permis devrait ainsi préserver cette logique d'équité et éviter la création d'asymétries réglementaires, où certains bénéficieraient d'assouplissements sans être soumis aux mêmes exigences. En ce sens, nous pensons qu'il est essentiel que l'ensemble des intervenants appelés à commercialiser des boissons alcooliques soit assujéti à un cadre cohérent, prévisible et appliqué de manière uniforme. Ainsi, tout allègement doit être envisagé dans une approche globale du marché, et non de manière isolée.

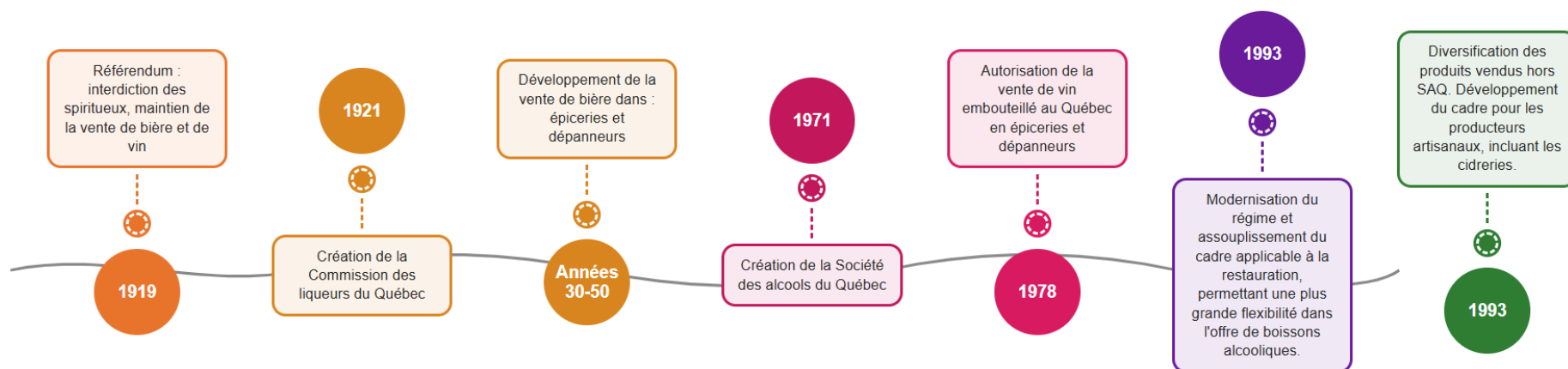
Les défis économiques auxquels font face nos entreprises depuis plusieurs années – exacerbés notamment par le contexte politique – soulèvent une question essentielle : les modifications proposées sont-elles bénéfiques uniquement en théorie, ou le sont-elles également en pratique pour les entreprises québécoises?

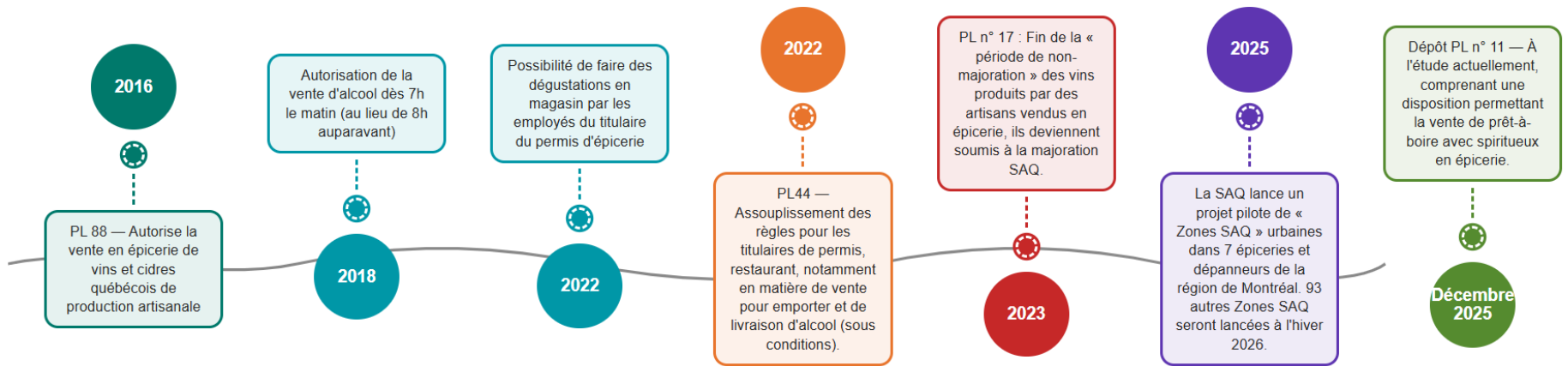
Nos entrepreneurs ont à cœur le développement du Québec et de leurs communautés. Ils contribuent directement à la vitalité économique et sociale de l'ensemble du territoire. À ce titre, nous estimons qu'il est impératif que le nationalisme économique constitue un principe directeur des travaux du comité, afin d'assurer que les orientations retenues soutiennent concrètement les entreprises québécoises.

Avant de présenter le fruit de nos recommandations, un retour sur l'évolution de la mise en marché de l'alcool au Québec nous apparaît pertinent.

Frise chronologique — Encadrement de la vente d'alcool au Québec

Partie 1 — 1919 à 1993





Par souci de simplicité, bien que plusieurs orientations se chevauchent selon les différents thèmes, nous allons émettre nos commentaires selon les trois thèmes abordés par le comité consultatif.

Thème #1 - Simplification des permis relatifs à la fabrication (producteurs) et à la distribution (détaillants) des boissons alcooliques

Comme plusieurs juridictions en Amérique du Nord, la genèse du système québécois de mise en marché des boissons alcooliques s'inscrit dans la période post-prohibition. Ce courant a façonné une approche où l'alcool était davantage perçu comme un produit nécessitant un contrôle accru de l'État en raison de ses incidences sociales, notamment. Dans ce contexte, l'État québécois a libéralisé une partie du marché de l'alcool avec l'instauration d'un modèle hybride qui repose sur un monopole public, combiné à une distribution encadrée de certains produits via les détaillants en alimentation et les restaurants.

Contrairement au permis restaurant, le permis d'épicerie que possèdent nos membres ne permet pas de vendre les mêmes produits comme les vins d'importation privée ou encore les spiritueux. Ces disparités se creusent encore plus avec des restaurateurs qui ont maintenant obtenu la possibilité de vendre des boissons alcooliques pour consommation à domicile. Le permis épicerie est défavorisé dans les ajustements et modernisations face à d'autres secteurs qui peuvent vendre un plus large type de produits avec de plus en plus de facilité octroyé par le gouvernement.

Dans cette optique, dans une logique de simplification des permis, nous sommes d'avis qu'un mariage devrait s'opérer entre le permis épicerie et restaurant. Ce type de démarche permettrait d'uniformiser les procédures auprès de la Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ), et surtout d'assurer un développement équitable et pérenne de ce secteur important pour l'économie québécoise.

Actuellement, nous considérons que la multiplication des permis engendre des disparités jugées injustes entre détenteurs. Un gain pour l'un des types de détenteur de permis se fait automatiquement au détriment de l'autre. En l'occurrence, notre objectif est de simplifier et faire prospérer nos modèles d'affaires respectifs, sans favoriser un type de détenteur alors que dans bien des cas, les différences sont de plus en plus ténues. Nos réflexions, rétroactions et applications des lois et règlements seraient facilitées avec un cadre unique. Comme acteurs du secteur tertiaire bioalimentaire, plusieurs particularités de nos commerces (détaillants en alimentation et restaurants) convergent pour différents dossiers auprès d'instances gouvernementales. Un exemple concret permettant d'illustrer cette incohérence : l'offre de produits d'une fromagerie avec un permis d'épicerie – mettant en marchés des centaines de produits du terroir – est beaucoup plus restrictive que celles d'un

café-caviste avec un permis restaurant avec une offre alimentaire souvent restreinte. Le premier doit se limiter à vendre des bières, vins artisanaux québécois et cidres alors que le second peut vendre des bouteilles de vin d'importation privée à l'unité avec un aliment, ou des caisses de vin d'importation privée sans restriction. Un permis unique permettrait à ces deux types de commerces de mettre en marché une offre de produits de boissons alcooliques distinguée, en conservant leurs spécificités. Pour ce qui concerne les distinctions entre consommation à domicile (CAD) ou consommation sur place (CSP), un arrimage est possible, notamment si certains critères questionnables comme le timbrage (CSP) sont remis en question. Naturellement, chaque détenteur de permis, qu'il soit détaillant, restaurant ou bar a ses distinctions propres à son modèle d'affaires. Chacun a une offre et des produits qui varient selon leur créneau. Les 11 495 titulaires de permis restaurant et bar¹ ne vendent pas tous les mêmes produits (boissons à base de spiritueux, vins locaux ou d'importation privée, etc.). Ce faisant, une uniformisation des permis avec la juxtaposition des 7 238 titulaires de permis épicerie² se jumèlerait parfaitement à cette nouvelle catégorie inclusive.

Recommandation #1 : création d'un seul permis pour vendre et servir des boissons pour consommation sur place et dans un commerce de détail alimentaire

Afin de préciser notre vision pour l'encadrement de notre permis, et éviter toute confusion, nous croyons qu'il est pertinent d'explicitier en détail nos orientations implicites à la recommandation # 1. En effet, cette recommandation se décline via nos recommandations #2, #3, #4 et #5 qui suivent et complètent le premier thème.

D'abord, le statu quo au niveau de la vente de bières, de vins artisanaux québécois, de cidres et l'éventuel ajout des boissons prêts-à-boire avec spiritueux³ prévaut à une exception près. En effet, afin de corriger une incohérence vécue actuellement entre titulaires de permis CAD et CSP, nous souhaiterions pouvoir vendre de la bière et du vin en fût. Avec un système adéquat, ce type de vente permet de répondre à la demande, tout en diminuant l'impact environnemental avec des contenants réutilisables uniformes.

¹

https://www.racj.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/Publications/R%C3%A9gie/RAG/Rapport_annuel_d_e_gestion_2024-2025.pdf

²

https://www.racj.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/Publications/R%C3%A9gie/RAG/Rapport_annuel_d_e_gestion_2024-2025.pdf

³ Conditionnel à l'adoption du *Projet de loi n° 11, Loi modifiant diverses dispositions principalement aux fins d'allègement du fardeau réglementaire et administratif* incluant la disposition permettant la vente de prêts-à-boire avec spiritueux aux titulaires de permis épicerie

Nous sommes d'avis que le développement de ce créneau permettrait une offre différenciée, autant pour les producteurs que les détaillants en alimentation qui souhaitent offrir des produits d'exception à leurs consommateurs. Malgré qu'ils comportent des particularités au niveau des normes de mises en marché, plusieurs États américains (Vermont, Oregon et Californie)⁴ et provinces canadiennes (Alberta, Manitoba, Colombie-Britannique, etc.) offrent cette possibilité depuis plusieurs années au bonheur des clients à la recherche de produits souvent uniques, brassés en trop petit volume pour être embouteillés. Du point de vue logistique, une microbrasserie qui livre un fût en même temps que quelques caisses de bouteilles ne pose pas de problème dans un bar ou dans un restaurant, ce ne serait donc pas plus compliqué dans un commerce de détail alimentaire.

Recommandation #2 : permettre la vente de bière et vin en fût dans le réseau CAD

Ensuite, conformément à l'allègement mentionné précédemment pour le permis épicerie et restaurant, nous souhaitons avoir la possibilité de vendre des produits de vin d'importation privée, comme le permis CSP le permet actuellement. Concernant les produits approvisionnés via SAQ Alimentation, nous jugeons pertinent que l'offre soit bonifiée. Nous sommes conscients que celle-ci a été ajustée depuis quelques années, mais il ne devrait pas y avoir une aussi grande disparité dans la gamme de produits offerte en épicerie versus le réseau de succursales SAQ.

Recommandation #3 : élargir l'offre de produits SAQ alimentation et permettre la vente de vin d'importation privée dans le réseau CAD

Puis, le permis permettrait la vente des spiritueux, dont principalement les produits québécois offerts par nos producteurs régionaux. Actuellement, plus de 500 détaillants en alimentation au Québec sont autorisés à vendre des spiritueux via une Agences SAQ ou une Zone SAQ. L'expérience des dernières années nous confirme que l'encadrement et la vente de ces produits se font sans heurt vis-à-vis la clientèle et l'encadrement de ces produits. Malheureusement, seulement quelques centaines de détaillants en alimentation parmi les 7 238 titulaires de permis épicerie peuvent avoir une Agences ou Zone SAQ permettant d'élargir leur offre de produits, ce qui est en quelque sorte discriminatoire comme l'accès demeure limité à certains. Pour notre part, la pierre angulaire de nos demandes et positions demeure l'équité, entre l'ensemble des acteurs de la chaîne. C'est pourquoi nous considérons que notre réseau est prêt à offrir une gamme de produits complète, avec l'ajout de spiritueux, selon les besoins de la clientèle. Notons également que le réseau CSP peut actuellement offrir de tels produits avec son permis.

⁴ <https://www.brewersassociation.org/government-affairs/legal-resources/>

Recommandation #4 : permettre de vendre des spiritueux, dont principalement les produits québécois.

Dans une perspective d'allègement réglementaire et de modernisation du cadre actuel, la création d'un permis unique permettrait aux détaillants en alimentation d'élargir leur offre de manière cohérente et encadrée.

En outre, au cours des dernières années, plusieurs ont développé des concepts de type bistro ou prêt-à-manger, adaptés à leur positionnement et à leur clientèle. Toutefois, l'absence de flexibilité dans les permis limite la possibilité d'y intégrer une offre de boissons alcooliques pour consommation sur place, pourtant complémentaire à l'expérience proposée.

L'introduction d'un permis unique permettrait ainsi d'arrimer plus efficacement l'offre alimentaire et l'offre de boissons, en permettant aux détaillants de proposer, par exemple, une formule de prêt-à-manger accompagnée d'une consommation de boissons alcooliques. Ce type d'offre répond à une demande croissante des consommateurs pour des expériences pratiques, conviviales et de qualité. Une telle évolution favoriserait également l'innovation commerciale, tout en assurant un encadrement réglementaire clair et simplifié, tant pour les entreprises que pour les autorités. Cette possibilité est offerte dans plusieurs juridictions, notamment en France et au Royaume-Uni, où des épiceries, épiceries fines et fromageries peuvent également offrir la consommation sur place.

Recommandation #5 : offrir la possibilité aux détaillants en alimentation d'offrir une boisson alcoolique pour consommation sur place dans le cadre d'une offre alimentaire (bistro, prêt à manger, etc.)

Thème #2 - Environnement de la livraison, du transport, de l'entreposage et de la vente des boissons alcooliques

Le contexte économique et politique actuel nous invite à imaginer de nouvelles dispositions permettant à l'ensemble des acteurs de l'industrie de contribuer davantage à l'économie du Québec. Naturellement, il est impensable de considérer que l'ensemble des orientations des parties prenantes impliquées peuvent converger dans la même direction. Toutefois, plusieurs consensus émergent avec un objectif commun : favoriser la vente de produits de boissons alcooliques québécois. Ce faisant, le gouvernement du Québec a tous les outils pour moderniser l'encadrement de la livraison, du transport, de l'entreposage et de la vente des boissons alcooliques. Nous sommes convaincus que certains assouplissements permettraient à des milliers d'entreprises québécoises de contribuer davantage à l'économie du Québec tout en facilitant l'accès des produits québécois.

Concernant la distribution des produits, la vente directe est le modèle obligatoire dans le monde de la bière et les microbrasseurs et grands brasseurs ne s'en tirent pas plus mal, bien qu'ils aient leurs propres défis. Avec ce modèle, il n'y a que deux maillons dans sa forme la plus simple. Plusieurs avantages subsistent dans une relation d'affaires directes entre détaillants et producteurs. Cela permet un contrôle des marges bénéficiaires de chacun, suscite la créativité dans la commercialisation, permet un contrôle et l'arrimage des promotions et exclusivités, ainsi qu'un déploiement selon la capacité et la volonté du producteur. Par exemple, actuellement un petit brasseur en démarrage peut approcher les points de vente de son choix, à son rythme et convenir d'ententes de gré à gré qui peuvent varier d'un commerce à un autre.

La vente directe en épicerie n'est pas tant un cadeau qui est offert aux détaillants en alimentation, mais tient plus du fait que notre réseau de commercialisation existe, est pleine de potentiel et sous-utilisée. À nous de prouver que nous pouvons livrer la marchandise et que notre diversité commerciale peut devenir un axe de développement à privilégier comme il l'est présentement pour les brasseurs.

Pourquoi ne pas permettre aux producteurs de se regrouper, tant pour leur représentation commerciale que pour leur distribution (coopérative ou autre formule collective), sans pour autant remettre en question les avantages de la vente directe? Il y a des modèles adaptés à toutes les réalités, mais nous sommes convaincus que la vente directe est le modèle le mieux adapté à la réalité des producteurs.

<p>Recommandation #6 : accès au réseau de vente directe des détaillants en alimentation pour tout producteur avec un permis de fabrication de boissons alcooliques</p>

Recommandation #7 : permettre aux producteurs de se regrouper pour la représentation et la distribution de leurs produits (en coopérative ou autre formule collective).

Un autre mode d'approvisionnement permettant de rejoindre un plus grand nombre de points de vente, et ce, plus rapidement, est la distribution via les grands distributeurs et réseaux corporatifs. Contrairement au modèle de distribution de la bière, on pourrait appeler le modèle SAQ Alimentation le *clé en main*. Actuellement, dans ce modèle, ce sont les distributeurs autorisés qui font le transport au réseau de détaillants aux quatre coins du Québec. Les détaillants en alimentation passent leurs commandes parmi la liste de produits autorisés. Ce sont les distributeurs autorisés qui pourront ensuite les distribuer dans les commerces qui les ont commandés selon les disponibilités.

Nous pourrions également aborder le modèle de livraison des Agences/Zones SAQ, où les détaillants doivent s'autoapprovisionner à leur succursale de référence comme la SAQ ne leur offre pas la livraison au magasin, ce qui est contraire à un environnement d'affaires productif et efficace, mais ce cas ne concerne environ 500 titulaires de permis épicerie seulement. Nous tenons toutefois à le signifier comme ce modèle occupe des parts de marchés de plus en plus importantes.

Chaque option a ses avantages et ses inconvénients. De façon générale, disons que le modèle de ventes directes offre davantage de flexibilité et permettrait aux producteurs régionaux, avec un moins grand volume, d'avoir accès à un réseau de vente à la hauteur de leur ambition tandis que le modèle via un réseau de distribution offre une facilité et un déploiement national. Rappelons toutefois que l'ajout d'intermédiaires pose le risque de diminuer la rentabilité et contraindre l'accessibilité des produits de nos artisans. Également, le système actuel prescrit aux producteurs le modèle de distribution selon son produit ou réseau de commercialisation. Cela crée des iniquités, des privilèges et des exclus alors que dans d'autres provinces l'ensemble des produits peuvent rejoindre l'ensemble des points de ventes.

En prenant un pas de recul, selon une revue de littérature des modèles des autres provinces canadiennes, nous constatons que l'approvisionnement via une société d'État est majoritaire au pays. L'Ontario apprend à fonctionner avec un tout nouveau modèle, qui n'est probablement pas à sa dernière itération. C'est une grande amélioration par rapport au précédent modèle monopolistique, même si l'état a gardé la main mise sur la distribution. Les forces du modèle résident dans une livraison au point de vente, ainsi qu'une accessibilité pour tous. En guise d'exemple, tout détaillant en alimentation ontarien souhaitant mettre en marché de la bière ou de vin, ont accès au même catalogue ou paient le même prix que leurs concurrents, indépendamment du volume d'achats. Un prix minimum est également en vigueur. Leur modèle permet à l'ensemble des détaillants en alimentation, allant du

commerce de proximité indépendant jusqu'à une grande bannière alimentaire corporative avec plusieurs magasins, d'offrir un prix concurrentiel aux consommateurs. Il s'agit d'une condition essentielle au développement d'une industrie équitable. Toutefois, le modèle du Québec a des ramifications et un réseau de distribution efficace à travers la province. Le Québec doit s'inspirer de ce qui se fait bien ailleurs, mais il ne faut pas détruire l'écosystème de distribution efficace en place ici. La multiplication et la gourmandise de nouveaux intermédiaires causerait une baisse de rentabilité pour les entreprises du secteur. Les entreprises ont besoin de plus d'ouvertures, pas de davantage de contraintes de commercialisation.

Recommandation #8 : s'assurer de l'équité des modes d'approvisionnement, via un modèle équitable pour chacun des intervenants de la chaîne, dont les détaillants en alimentation propriétaires.

Ensuite, le projet de loi 11 – *Loi modifiant diverses dispositions principalement aux fins d'allègement du fardeau réglementaire et administratif*, qui devrait être adopté prochainement à l'Assemblée nationale prévoit la possibilité pour un titulaire de permis d'épicerie de vendre un produit d'alcool en dehors de sa municipalité. Nous ne nous sommes pas opposés à une telle mesure. Toutefois, selon nous, le gouvernement doit veiller à ce que cela ne permette pas à de nouveaux joueurs étrangers ou de créer des failles pour des non titulaires de permis de distribuer des boissons alcooliques de façon inéquitable au Québec. Les titulaires de permis d'épicerie veillent assidument à la conformité de leurs processus, notamment via des formations ponctuelles aux employés, afin d'interdire la vente de boissons alcooliques à un mineur. Selon nous, dans une logique de prévention, cette responsabilité devra être maintenue rigoureusement pour l'ensemble des titulaires de permis. Par exemple, il serait inéquitable qu'une entreprise de distribution possédant un permis d'épicerie puisse contourner facilement les mesures de contrôle actuellement prévues à la Loi via des livraisons à domicile. Plus spécifiquement, cet allègement réglementaire doit être mis au service des épiceries québécoises, plutôt qu'au bénéfice des grands distributeurs américains, comme Amazon, présents sur le territoire. Autrement dit, la question qui prévaut est celle-ci : est-ce que le modèle de distribution sert les détenteurs de permis de vente d'alcool ou sert la venue de nouveaux joueurs souhaitant déstabiliser les réseaux en place? La vente d'alcool est un privilège, qui s'accompagne de responsabilités, où un équilibre est nécessaire.

Thème #3 - Modernisation du régime des boissons alcooliques, notamment en ce qui concerne l'équilibre entre les objectifs de santé publique, le développement économique du secteur et les mécanismes de contrôle et d'encadrement applicables.

D'emblée, toutes les statistiques de consommation d'alcool pointent dans la même direction : les Canadiens consomment de moins en moins d'alcool. Le volume annuel de ventes d'alcool par habitant (litres/habitant) a diminué de 8,3 litres à 6,8 litres entre 2020-2021 et 2024-2025⁵. Différentes raisons expliquent cette tendance, dont les efforts de sensibilisation des organismes de santé publique.

Conscients du privilège de vendre de l'alcool, la très grande majorité des détaillants en alimentation ne lésinent pas sur les moyens afin de veiller à leur conformité et l'encadrement des règles applicables. Des formations rigoureuses sont offertes aux employés afin de garantir des pratiques responsables de mise en marché. La formation intitulée « Nous cartons » offerte gratuitement à nos membres par notre partenaire, le Comité sectoriel de main-d'œuvre du commerce de l'alimentation (CSMOCA), demeure la plus populaire parmi nos membres qui bénéficient d'un éventail de formations gratuites. Elle permet de sensibiliser les équipes à l'importance du contrôle de la vente de produits interdits aux mineurs. Outre cette formation, plusieurs ont une planification rigoureuse de formations (à l'embauche et récurrentes). Fait intéressant : selon des données colligées par DepQuébec, la conformité des détaillants inspectés par un employé mineur de Santé Québec concernant le cartage sur la vente de tabac est de 94 % en 2025⁶. Bien qu'il ne s'agisse pas de produits d'alcool, la logique demeure la même. Ce taux de conformité est similaire pour les dernières années. Même s'il y a toujours place à l'amélioration, il faut souligner quand les efforts et l'encadrement fonctionnent. Ces mécanismes sont une condition sine qua non de l'équilibre permettant la vente de boissons alcooliques dans le réseau de détail alimentaire et les objectifs de santé publique.

Nous sommes également favorables à un prix minimum pour tous les produits. En plus d'empêcher des stratégies d'affaires de prix d'appels (*loss leader*) favorisant indûment les ventes et la consommation, cela assure également une équité entre tous les détaillants en alimentation qui n'ont pas tous les mêmes capacités en matière de promotion et donc un marché plus ordonné.

Malheureusement, malgré cette rigueur, le permis épicerie nous limite dans la mise en marché de certains produits. La loi nous permet de vendre des produits de bière, de cidres, de vin et des boissons alcooliques produites par un titulaire de permis de production artisanale, si ces boissons sont obtenues par la fermentation alcoolique (vin artisanal). L'expérience des dernières années confirme que nos commerces

⁵ <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/2235995/alcool-ventes-canada-baisse>

⁶ <https://depquebec.com/liste-des-depanneurs-meritants-en-2025/>

pourraient vendre d'autres types de produits d'alcool, notamment des produits régionaux québécois. Qui de mieux placer que le détaillant en alimentation du coin pour mettre en marché une gamme complète de boissons alcooliques régionales répondant aux besoins de ses clients? Les 75 microdistilleries réparties dans 17 régions du Québec ont généré un volume de ventes de 100 M\$ en 2024⁷ en ayant seulement accès aux succursales SAQ, Agences SAQ pour certains ainsi que la vente sur les lieux de production. Imaginez les retombées économiques supplémentaires si on leur ouvrait leur marché via plus de 7 000 détaillants en alimentation avec permis de vente épicerie.

Concernant l'encadrement applicable, nous encourageons la mission de la Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ), notamment en ce qui a trait à la protection de l'intérêt public, à l'encadrement et la surveillance. Nous sommes conscients que la bonification de l'offre de produits chez nos membres pourrait demander un certain contrôle supplémentaire par l'organisme pour l'intégrité des produits et des détenteurs de permis. À ce titre, la Régie devrait disposer des ressources conséquentes afin de remplir cet objectif. Elles permettront de veiller au respect du régime tout en assurant l'équité entre les joueurs qui devront veiller à leur conformité. Comme Association, nous nous engageons à être un intermédiaire facilitant le partage d'information visant la conformité des détaillants que nous représentons.

Recommandation #9 : s'assurer que la RACJ dispose des outils ainsi que des ressources humaines et matérielles pour contrôler adéquatement l'intégrité des produits et des détenteurs de permis sur le territoire du Québec.

⁷ <https://distilleriesduquebec.com/>

Liste des recommandations

Recommandation #1 : création d'un seul permis pour vendre et servir des boissons pour consommation sur place et dans un commerce de détail alimentaire

Recommandation #2 : permettre la vente de bière et vin en fût dans le réseau CAD

Recommandation #3 : élargir l'offre de produits SAQ alimentation et permettre la vente de vin d'importation privée dans le réseau CAD

Recommandation #4 : permettre de vendre des spiritueux, dont principalement les produits québécois.

Recommandation #5 : offrir la possibilité aux détaillants en alimentation d'offrir une boisson alcoolique pour consommation sur place dans le cadre d'une offre alimentaire (bistro, prêt à manger, etc.)

Recommandation #6 : accès au réseau de vente des détaillants en alimentation pour tout producteur avec un permis de fabrication de boissons alcooliques

Recommandation #7 : permettre aux producteurs de se regrouper pour la représentation et la distribution de leurs produits (en coopérative ou autre formule collective).

Recommandation #8 : s'assurer de l'équité des modes d'approvisionnement nationaux, via un modèle équitable pour chacun des intervenants de la chaîne, dont les détaillants en alimentation propriétaires.

Recommandation #9 : s'assurer que la RACJ dispose des outils, ressources humaines et matérielles pour contrôler adéquatement l'intégrité des produits et des détenteurs de permis sur le territoire du Québec.