



Consultation publique sur la filière des boissons alcooliques au Québec

Bières • cidres • spiritueux • vins

De la terre à la table

Guide de référence

Avril 2022

Partenaire financier

Cette consultation publique sur la filière des boissons alcooliques au Québec est rendue possible grâce à l'appui financier du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.



Ce guide de référence est rendu possible
grâce au travail préliminaire de recherche et de rédaction de :

Claude Beaudin, MA, MBA, conseillère au MAPAQ
Lianne Castravelli, Ph. D., professeure à l'ITHQ

Mise à jour du document et révision : ITAQ et ITHQ
Conception graphique : Cynthia Bessette, ITAQ
ISBN : (ITHQ) 978-2-550-91538-6
ISBN : (ITAQ) 978-2-550-91652-9





Mot du ministre

À l'écoute de vos besoins, pour une industrie prospère et durable

Je suis toujours heureux de voir les acteurs du milieu bioalimentaire joindre leurs forces. Ce genre d'approche en synergie fortifie non seulement chacune des parties prenantes, mais elle tend également à pérenniser les acquis de l'ensemble d'une industrie.

La création et la mise en marché des alcools québécois ont connu une progression sans précédent dans les dernières années. Les bières, vins, cidres, spiritueux et autres alcools du terroir ont conquis le cœur des gens d'ici. On les offre avec fierté à nos invités, de l'apéritif au dessert.

Le secteur repose sur un nombre grandissant de producteurs et de transformateurs passionnés, qui contribuent au dynamisme et à l'économie de nos régions. Les distilleries et microbrasseries, réparties à la grandeur du Québec, sont devenues des incontournables de nos escapades, tant pour les épicuriens en quête de nouveauté que pour les curieux qui découvrent la diversité de leurs produits.

C'est une industrie effervescente et pleine d'audace. Les entrepreneurs qui s'y consacrent sont créatifs et visionnaires. Le gouvernement du Québec a à cœur de soutenir leur développement et de contribuer à leur succès.

Le document que vous avez entre les mains constitue une étape charnière de la démarche visant à valider la pertinence de créer une entité mettant en commun les savoirs et les expertises de la filière des boissons alcooliques du Québec, telle qu'imaginée par l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec et l'Institut de technologie agroalimentaire du Québec. Il est destiné à soutenir la tenue d'une consultation publique auprès des parties prenantes.

Nous partageons avec nos partenaires, comme avec les maillons de l'industrie, l'objectif de développer un secteur bioalimentaire québécois prospère et durable.

J'invite toutes les personnes souhaitant participer à la consultation à saisir cette occasion d'exprimer leurs besoins et leurs idées. Vous contribuerez ainsi à façonner l'avenir de l'industrie.

Le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation,

André Lamontagne



Mot de la directrice générale

Institut de technologie agroalimentaire du Québec

Précurseur au Québec dans le soutien et la mise en place des formations agroalimentaire, l'Institut de technologie agroalimentaire du Québec (ITAQ) se veut un facilitateur pour toutes les entreprises québécoises qui visent un projet « de la terre à la table » et qui souhaitent améliorer leurs pratiques.

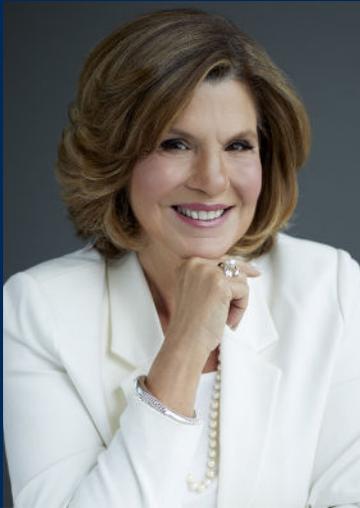
Que ce soit en viticulture, en vinification, en matière de procédés de transformation des boissons alcooliques, en démarrage d'un vignoble ou amélioration des compétences de la main-d'œuvre, l'ITAQ est le lieu désigné pour faire évoluer la qualité des produits québécois.

L'expertise de l'ITAQ a permis de mettre la table et de faire germer auprès des entreprises québécoises des projets ambitieux et de niche. En ce sens, la collaboration entre nos deux institutions afin de mettre en place une consultation publique sur la filière des boissons alcooliques, est une opportunité exceptionnelle pour positionner dans l'avenir nos microbrasseries, nos cidreries, nos distilleries et nos vignobles dans les marchés national et international. Le fruit de cette consultation engendra l'amélioration et le développement de nouveaux produits sur des créneaux à développer. À ce titre, nous proposons des assises pour que les différents secteurs établissent des liens étroits d'affaires et améliorent leur rayonnement.

L'ITAQ avec ses fermes-écoles, ses usines expérimentales, ses laboratoires, ses professeurs expérimentés et soutenus par des équipes de technologues chevronnées assurent le développement de l'industrie des boissons alcooliques du Québec. Les expérimentations qui y sont offertes assurent un apprentissage par des pratiques.

Je vous invite à participer et à contribuer en grand nombre à cette consultation publique sur la filière des boissons alcooliques afin que nous puissions avoir un portrait actuel de la situation et ainsi, ensemble, aller de l'avant.

Aisha Issa, M. Sc.
Directrice générale
Institut de technologie agroalimentaire du Québec



Mot de la directrice générale

Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec

À l'instar de notre gastronomie qui s'est épanouie dans les dernières années, l'industrie québécoise des boissons alcooliques a récemment connu un essor remarquable.

Les microbrasseries et les distilleries se sont multipliées aux quatre coins du Québec. La réputation de nos cidres et de nos hydromels a pris du galon. Plusieurs vins québécois sont désormais primés et figurent à la carte de nos meilleurs restaurants.

Dans une volonté de développer les savoirs entourant les boissons alcooliques d'ici et de favoriser leur mise en valeur, l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ) est très heureux de collaborer avec l'Institut de technologie agroalimentaire du Québec (ITAQ) afin de soutenir l'expansion de cette industrie, « de la terre à la table ». Nos deux institutions d'enseignement couvrent l'ensemble du continuum : du produit à sa consommation, des semis à l'expérience de dégustation.

Depuis plusieurs années, l'ITHQ s'est donné le mandat d'être une vitrine des produits québécois pour sa clientèle, ainsi que pour ses étudiants et étudiantes. Nous formons une relève sensible à la valorisation de notre terroir; nos cohortes se démarquent parmi les meilleurs ambassadeurs de notre identité gastronomique.

Grâce à son centre d'expertise et à ses deux unités de recherche (GastronomiQc Lab et ExperiSens), l'ITHQ remplit également sa mission d'offrir un appui à l'industrie, par l'entremise de formations de perfectionnement, de service-conseil personnalisé et d'activités de recherche et développement.

Dans la foulée de ces engagements, l'ITHQ a vu dans l'élan spectaculaire que connaît la filière des boissons alcooliques du Québec une occasion unique de rassembler les forces de l'ensemble de ses membres pour atteindre un objectif commun : favoriser sa croissance tout en soutenant celles et ceux qui en sont les artisans.

Acteurs et actrices de cette vibrante industrie, je vous invite à prendre part à notre consultation publique, premier jalon de ce grand projet, afin que cette entité soit conçue à votre image et réponde à vos besoins.

Ensemble, poursuivons les efforts pour que l'expertise québécoise prenne de plus en plus de place sur nos tables et que notre gastronomie rayonne à sa juste valeur, ici et partout dans le monde.

L'honorable Liza Frulla
C.P., C.M., O.Q.
Directrice générale de l'ITHQ



Table des matières

Contexte	7
Sommaire exécutif	8
Introduction.....	16
Survol	17
1. Secteur des bières	18
1.1 Portrait de l'industrie	19
1.2 Production et transformation.....	23
1.3 Distribution et mise en marché	26
1.4 Formation, recherche et développement	28
1.5 Constats et défis	32
2. Secteur des cidres	34
2.1 Portrait de l'industrie	35
2.2 Production et transformation	39
2.3 Distribution et mise en marché	43
2.4 Formation, recherche et développement	46
2.5 Constats et défis	49
3. Secteur des spiritueux	51
3.1 Portrait de l'industrie	52
3.2 Production et transformation	55
3.3 Distribution et mise en marché	59
3.4 Formation, recherche et développement	62
3.5 Constats et défis	65
4. Secteur des vins.....	68
4.1 Portrait de l'industrie	69
4.2 Production et transformation	72
4.3 Distribution et mise en marché	76
4.4 Formation, recherche et développement	79
4.5 Constats et défis	84
Annexe 1 - Acronymes	86
Sources et ouvrages consultés	87



Contexte

Dans la foulée du lancement de la Politique bioalimentaire du Québec au printemps 2018, l'Institut de technologie agroalimentaire (aujourd'hui ITAQ) et l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ), s'appuyant sur la complémentarité de leurs activités, ont amorcé une collaboration visant, dans un premier temps, à explorer l'idée d'assurer un continuum « de la terre à la table » en ce qui a trait à la formation, la recherche et l'information stratégique dans le domaine des boissons alcooliques¹ produites au Québec. À cette fin, ils ont convenu d'examiner les ressources et l'expertise accessibles aux intervenants de ce domaine et ensuite de valider auprès d'eux leurs besoins. Ces premiers échanges ont mené à la conclusion d'un protocole de collaboration entre les deux organisations.

L'objet de ce protocole est de procéder à une consultation publique sur la création possible d'une entité. Le développement de la filière des boissons alcooliques favoriserait la mise en commun des savoirs et la synergie des compétences existantes au Québec. Cela permettrait de créer un lieu de référence en matière de formation, de recherche et de conseil dans ce vaste domaine. Cette consultation publique est destinée à l'ensemble des acteurs qui y œuvrent et ce, que ce soit de la culture de la terre jusqu'à la consommation du produit.

Il s'agit non seulement de mutualiser les forces et ressources des deux instituts à l'origine du projet, mais également l'expertise développée ici et ailleurs pour mieux outiller les acteurs de cette industrie en plein essor, mais dont les moyens varient grandement d'un secteur à l'autre et d'un acteur à l'autre au sein de cette filière.

Concrètement, en regroupant et en rendant accessible l'information, en soutenant le développement des connaissances, en recensant les formations disponibles et en favorisant le développement de nouvelles formations, cette entité se veut un outil de développement et un lieu de collaboration.

Le présent guide trace un bref portrait de quatre secteurs (bières, cidres, spiritueux et vins) de l'industrie, des enjeux qui leur sont propres et de ceux qu'ils ont en commun.

En soumettant ce document à la consultation publique, les deux Instituts souhaitent valider auprès des intervenants du milieu le bien-fondé de cette initiative qui se veut constructive et porteuse d'une vision d'avenir.

Dans l'affirmative, ils ont également comme objectif de les inviter à collaborer à l'établissement de cette vision d'avenir et à la réalisation du projet.

¹ Dans le cadre du présent document, le terme « boissons alcooliques » réfère aux boissons obtenues par la distillation ou par la fermentation et non pas par l'ajout d'alcool à un jus ou un autre liquide (boissons alcoolisées).



Sommaire exécutif

Les différents secteurs de l'industrie des boissons alcooliques ont une histoire propre, mais des enjeux souvent convergents. Le présent survol des secteurs de la bière, du cidre, des spiritueux et du vin est une fois de plus l'occasion de saluer le dynamisme et la créativité des artisans québécois qui œuvrent au sein de jeunes industries (au regard de celles établies dans de nombreux autres pays). Ils ont su développer des entreprises prometteuses, même si leur expertise n'est pas toujours consolidée. Notre analyse nous indique en effet que :

- Si le secteur de la bière au Québec semble plus mature que celui du vin, il n'en demeure pas moins que les brasseurs bénéficieraient grandement d'un soutien, de la production jusqu'au développement de circuits agrotouristiques.
- L'industrie des cidres nécessiterait un investissement en matière de recherche sur le matériel végétal, sur les procédés de transformation, et sur les profils des consommateurs, afin de convertir les résultats si prometteurs et si emblématiques de notre terroir en produits qui s'invitent plus régulièrement sur les tables gastronomiques d'ici et d'ailleurs.
- Les producteurs de spiritueux développent rapidement de l'expertise, mais manqueraient de main-d'œuvre qualifiée, et de spécialistes en exportation pour soutenir leur ambition de reconnaissance internationale.
- Les vigneron, quant à eux, se montrent visionnaires et ingénieux. Trop souvent insuffisamment équipés, ils devraient également combler des lacunes en matière d'information, de formation, et de personnel qualifié, pour exploiter au maximum le potentiel de leurs terroirs.

Les acteurs des quatre secteurs examinés dans le cadre du présent survol sont innovateurs et, comme ce fut le cas dans d'autres domaines, des entrepreneurs d'ici et d'ailleurs observent ce qui se passe au Québec pour s'en inspirer. Percer les marchés est une chose; y demeurer et y prospérer nécessiteront des efforts constants.

Les secteurs ont de nombreux défis à relever en matière de formation, de recherche et de développement qui sont autant d'opportunités, aux yeux de l'ITAQ et de l'ITHQ, pour une future entité consacrée à la filière des boissons alcooliques. En effet, en proposant la création d'un lieu commun, l'ITAQ et l'ITHQ souhaitent mettre à contribution leurs ressources et leur expertise et celles d'autres intervenants pour répondre à différents besoins, qu'illustre en partie le tableau de la page suivante et aider ainsi l'industrie à demeurer à l'avant-garde.



Besoins « de la terre à la table »	Ce à quoi pourrait contribuer l'entité proposée
Communications • réseautage • promotion	
Accroître la fluidité dans les échanges et favoriser l'entraide et l'ouverture (tous les secteurs).	Favoriser les rencontres multisectorielles et les rencontres entre entrepreneurs, spécialistes, intervenants externes.
Formation • recrutement	
Diminuer la pénurie de techniciens (tous les secteurs).	Créer des formations (des AEC qui touchent les techniques de production et de transformation, etc.)
Fournir de l'accompagnement aux entreprises en démarrage (tous les secteurs).	Créer des formations/ateliers qui permettraient aux nouveaux entrepreneurs de rentabiliser leurs opérations.
Faire parler des produits du Québec pour mieux les valoriser (tous les secteurs).	Changer le discours et les perceptions en formant les professionnels aux profils sensoriels des produits d'ici.
Augmenter le nombre de spécialistes en analyse sensorielle des bières, des cidres et spiritueux.	Créer et/ou bonifier les fiches de dégustation et les intégrer aux formations existantes et/ou créer des formations spécialisées (Professionnel du cidre, Professionnel de la bière, etc.)
Positionner les bières, cidres et spiritueux comme produits gastronomiques.	Créer des formations/ateliers d'accord avec mets.
Développer l'agrotourisme (tous les secteurs).	Créer des formations spécialisées en agrotourisme du terroir québécois; routes gourmandes.
Développement	
Améliorer le savoir-faire spécialisé (tous les secteurs, mais particulièrement bières, spiritueux).	Développer le savoir-faire spécialisé (équipements, maltage, etc.)
Avoir accès à des données sur les différents aspects économiques liés à la production, à la transformation, aux sources d'approvisionnement ou à l'évolution du marché.	Recenser et colliger les données pertinentes permettant de soutenir notamment la création et le développement d'entreprises ou le développement de modèles économiques.



Besoins « de la terre à la table »	Ce à quoi pourrait contribuer l'entité proposée
Recherche	
Améliorer les connaissances en ce qui a trait aux matières premières (tous les secteurs).	Recherche sur les cultivars de grains et de houblon, variétés de pommes et de raisins, et sur les matières fermentées et aromates québécois; recherches sur la production d'aromates boréals.
Améliorer la maîtrise des opérations effectuées en vignoble et au chai.	Recherche sur les opérations et défis vitivinicoles (risques de gel, techniques de vinification, viticulture biologique, etc.)
Obtenir de l'information et des données sur le consommateur (tous les secteurs).	Recherche sur les profils/goûts des consommateurs.
Améliorer la compréhension de la typicité des cidres et des vins québécois.	Recherche sur l'effet terroir, profils sensoriels, roues des arômes; (éventuellement pastilles de goût SAQ pour les cidres).

De la production et la transformation jusqu'à la consommation, en passant par la mise en marché, l'industrie des boissons alcooliques au sens large a besoin de formations structurées et spécialisées, d'expertise et de recherche centralisées pour soutenir son développement. Le survol des formations offertes ici et ailleurs démontre que le Québec est peu outillé en cette matière et que les grands pays producteurs peuvent compter sur le soutien de grands instituts.

Le développement du savoir-faire, le partage des bonnes pratiques et l'ouverture d'esprit constituent les facteurs clés pour accroître la qualité des boissons alcooliques produites au Québec. Et cette qualité est un préalable à une reconnaissance pérenne des produits d'ici tant au Québec qu'à l'international. Une entité québécoise pourrait jouer un rôle majeur à cette fin.

L'ITAQ étant à un bout du continuum et l'ITHQ à l'autre bout, l'alliance de ces deux « écoles gouvernementales » détient l'ensemble des atouts nécessaires à la réalisation de ce projet. Ainsi, les objectifs poursuivis par la création d'une synergie dans la filière des boissons alcooliques au Québec sont entre autres :

- Regrouper les connaissances et l'information de toute la filière des différentes boissons alcooliques produites au Québec (production, transformation, distribution, consommation, sommellerie, etc.);
- Favoriser le partage d'expertise à l'intérieur des secteurs et entre ces derniers;



- Recenser en continu les formations existantes (tant au Québec qu'à l'étranger) pour les rendre accessibles ici, les maintenir à jour et au besoin, développer les formations manquantes et y recommander les acteurs en fonction de leurs besoins;
- Développer la recherche à tous les niveaux, de la production à la consommation;
- Devenir la référence en matière de boissons alcooliques au Québec;
- Soutenir les efforts de valorisation des métiers et le recrutement d'une main-d'œuvre qualifiée;
- Offrir des services à tous les niveaux de la filière;
- Soutenir et développer les industries, l'agrotourisme ainsi que le tourisme gastronomique;
- Aider au développement des régions.

La création possible d'une entité, à l'instar de ce qui existe en France par exemple, permettrait de répondre aux besoins de tous les acteurs impliqués dans la chaîne de valeur de la filière, soient les producteurs, les transformateurs, les distributeurs et les consommateurs.

D'autres partenaires pourraient éventuellement se joindre à ce projet, notamment :

- Union des producteurs agricoles (UPA);
- Comités sectoriels du MTESS (Agricarrières et CQRHT);
- Associations et conseils de chacune des boissons alcooliques;
- D'autres institutions d'enseignement et de recherche;
- Société des alcools du Québec (SAQ);
- Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ);
- Des ministères (MAPAQ, Économie, Tourisme, MÉES, etc.)

Concrètement, une entité pourrait servir de lieu de collaboration et de concertation, regroupant des activités de veille et d'intelligence d'affaires, de la recherche, des conseils, du réseautage, etc. Elle pourrait recommander aux entrepreneurs les ressources et formations existantes, et si requises, en développer pour combler des besoins qui ne trouvent pas réponse au Québec. Elle pourrait également faciliter les échanges avec des instituts étrangers de renom, ayant un rôle analogue au sien et possédant une expertise complémentaire.

En terminant, les Québécoises et les Québécois qui œuvrent ou qui désirent œuvrer pour l'industrie des boissons alcooliques sont audacieux, ingénieux et entrepreneurs. Les soutenir dans leur vision, rêver à leur côté, et contribuer à l'atteinte de leurs objectifs serait certainement une base à l'énoncée de mission d'une future entité qui leur serait réservée. Un tel projet vise à répondre aux besoins des artisans de cette industrie; il ne peut se réaliser que s'il obtient leur soutien.



Profil des initiateurs du projet

L'Institut de technologie agroalimentaire du Québec (ITAQ)

L'ITAQ est l'héritier d'une longue histoire sur le plan de la formation dans le domaine de l'agroalimentaire. Aujourd'hui devenu un organisme mandataire de l'État², il était jusqu'au 30 juin 2021, une unité administrative du MAPAQ³. L'ITAQ regroupe deux campus⁴. Ces deux campus étaient autrefois l'École supérieure d'agriculture de Sainte-Anne-de-La-Pocatière fondée en 1859 et l'École de laiterie de la province de Québec de Saint-Hyacinthe fondée en 1892. Ces deux établissements d'enseignement ont joint le ministère de l'Agriculture en 1962 et ont donné naissance à l'ITA. Il fut longtemps le seul établissement à offrir des programmes de formation technique en agroalimentaire en français au Québec.

L'ITAQ est le vaisseau amiral de la formation agroalimentaire de niveau collégial au Québec. L'offre de formations collégiales au Québec en agroalimentaire compte sept programmes d'études conduisant à un diplôme d'études collégiales (DEC). L'ITA a été l'auteur de ces programmes d'études qui, à partir de 1981, ont pu être offerts par d'autres cégeps. Aujourd'hui, il est encore le seul établissement collégial à offrir les sept programmes parmi les 11 cégeps impliqués dans la formation initiale en agroalimentaire. En 2019, 53 % des 1 700 étudiants inscrits l'étaient à l'ITA. Il obtient un taux de diplomation de 62 % de ses étudiants, comparativement au 42 % observé dans les autres maisons d'enseignement offrant de tels programmes d'étude. L'ITAQ compte près de 300 employés. Son personnel qualifié ainsi que les infrastructures dont il dispose contribuent à l'excellence de la formation technique qui y est dispensée.

L'ITAQ contribue à la filière des boissons alcooliques à même la formation régulière technique qu'il offre. En exemple, le DEC en Technologie de la production horticole agroenvironnementale (TPHA) traite de la production des intrants associés aux boissons alcooliques, car tant les céréales, la vigne, les érables, les vergers que les petits fruits demeurent des types de production à l'étude au cours de la formation technique. Le DEC en Technologie des procédés et de la qualité des aliments (TPQA) permet aux étudiants de se familiariser avec la transformation des produits alcooliques dans différents cours tels que Technologie des fermentations alimentaires ou encore Contrôle de la transformation des végétaux. De plus, les étudiants de l'ITAQ ont accès à des laboratoires et à des installations pratiques telles que les fermes-écoles, les complexes de serres et les usines pilotes. Ce sont des lieux d'apprentissage privilégiés notamment pour tous ceux qui désirent travailler dans le secteur des boissons alcooliques.

² À partir du 1^{er} juillet 2021, en vertu du projet de *Loi sur l'Institut de technologie agroalimentaire du Québec*, sanctionné le 11 mars 2021, l'ITA est devenu une personne morale mandataire de l'État et porte maintenant le nom de l'Institut de technologie agroalimentaire du Québec (ITAQ).

³ Cette unité portait le nom de l'Institut de technologie agroalimentaire (ITA).

⁴ L'un situé à La Pocatière et l'autre à Saint-Hyacinthe. Le siège social de l'ITAQ est situé au campus de Saint-Hyacinthe.



L'ITAQ a également développé une offre unique de formation continue établie en concertation avec les représentants de l'industrie. Cette offre comprend cinq attestations d'études collégiales (AEC) dont une intitulée Contrôle de la fabrication de boissons alcoolisées (dont l'illustration⁵ ci-jointe résume les savoirs), des formations sur mesure en entreprise, des formations liées à la réglementation gouvernementale ou à des exigences commerciales, des formations en ligne, des cours crédités à la carte, des ateliers, etc. Ce volet présente donc également des possibilités de développement de l'expertise « de la terre à la table » pour la filière des boissons alcooliques. Autant la bière que les boissons distillées et fermentées sont couvertes par cette formation, ce qui en fait sa particularité.

- Cadre législatif du domaine
- Type d'entreprise du secteur
- Règles de santé et de sécurité du travail, de biosécurité, de salubrité et d'hygiène (SST, HACCP, SIMDUT, bonnes pratiques de laboratoire, etc.)
- Caractéristiques des différentes catégories de boissons alcoolisées
- Tendances du marché
- Nature, fonction et utilisation des différentes matières premières
- Caractéristiques et fonctions des procédés et équipements nécessaires à la production et au contrôle de la qualité des boissons alcoolisées
- Méthodes d'analyse des propriétés et de la qualité des procédés et produits
- Système qualité
- Analyses chimiques et microbiologiques
- Mesures et calculs spécifiques au domaine

Enfin, sur le plan de la recherche et du développement, l'ITAQ héberge les centres collégiaux de transfert de technologie [Cintech agroalimentaire](#) à Saint-Hyacinthe et [Biopterre](#) à La Pocatière. Il collabore également avec le [Centre de développement bioalimentaire du Québec](#) (CDBQ).

L'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ)

Fondé en 1968, en réponse aux besoins exprimés par l'industrie du tourisme et de la restauration, à la suite de l'Expo universelle de 1967 à Montréal, l'ITHQ d'abord école culinaire, offre aujourd'hui des programmes de formation dont 60 % en gestion, et ce, aux trois niveaux d'enseignement soit professionnel, collégial et universitaire, lui conférant un statut unique au Québec et au Canada. À titre de centre d'excellence en matière d'enseignement spécialisé en tourisme, en hôtellerie et en restauration, l'Institut mise sur une approche pédagogique distinctive, mais également sur des activités de recherche appliquée, et sur une collaboration soutenue avec l'industrie. Pour l'année 2019-20, près de 500 personnes ont été diplômées par l'ITHQ, dont 159 dans le domaine de la sommellerie et du service, et ce sont plus de 14 000 depuis 1968 tous programmes confondus.

Puisque l'ITHQ privilégie l'apprentissage par compétences pratiques tout au long du parcours scolaire, il a mis sur pied un hôtel et deux restaurants d'application pédagogique ouverts au public. Ces milieux d'apprentissage, intégrés à l'école où de nombreux enseignants sont eux-mêmes issus du milieu de la restauration, permettent aux étudiants d'acquérir une expérience de travail concrète et de mettre en application le savoir-faire et

⁵ ITA, AEC Contrôle de la fabrication de boissons alcoolisées - Profil de sortie du diplômé.



le savoir-être acquis, notamment en service, en restauration et en sommellerie. De plus, la formation offerte au niveau collégial en gestion de la restauration est maintenant reconnue par La Financière agricole du Québec aux fins d'admission en agrotourisme dans le cadre du Programme de relève agricole et de ses financements.

Par ailleurs, la réputation de l'ITHQ et de ses diplômés en sommellerie n'est plus à faire. Il est l'établissement d'enseignement de la sommellerie ayant reçu le plus de prix ou de reconnaissance en Amérique du Nord. Que ce soit au niveau de l'organisation de concours, du coaching de candidats, des recherches en lien avec l'industrie, de la réalisation de manuels pédagogiques, ou de l'implantation de vignes urbaines, le corps professoral de sommellerie se distingue tant par son goût de la transmission que par l'innovation.

La contribution de l'ITHQ quant aux autres métiers qui animent les filières vitivinicoles d'abord, mais aussi celles des cidres, bières et spiritueux, n'est pas moins importante, même si pour l'œil public, elle est moins notoire. Ces retombées sont tout aussi vitales. En effet, l'ITHQ diplôme chaque année de nombreux gestionnaires opérationnels et stratégiques qui animent et forgent les industries pour en assurer leur développement et leur pérennité.

Au sein de l'ITHQ, on retrouve la première unité mixte de recherche en Amérique du Nord, le [GastronomiQc Lab](#) qui, en partenariat avec l'INAF issu de la Faculté d'agriculture de l'Université Laval, a pour rôle l'essor et le rayonnement de la gastronomie québécoise. Certains de ses projets de recherche sont dans le secteur de la sommellerie. On y retrouve également le centre collégial de transfert de technologie [ExperiSens](#) spécialisé dans l'expérience client et l'analyse sensorielle. Sa mission consiste à réaliser des activités de recherche appliquée et de développement, d'aide technique et de diffusion de l'information dans ces domaines au bénéfice des acteurs de l'industrie de l'accueil (entreprises, organismes publics et parapublics), tout en enrichissant les activités d'enseignement de l'ITHQ.

De plus, notons le Centre d'expertise de l'ITHQ, au service de l'industrie, offrant du perfectionnement, des formations réglementées, des activités de recherche et du service-conseil personnalisé, notamment aux entreprises du secteur des boissons alcooliques. Ces activités additionnelles en recherche et en développement permettent de mettre en place une culture apprenante où l'innovation, favorisant le transfert direct de nouvelles expertises au bénéfice de nos industries, sera une composante collaborative majeure au succès de l'entité créée pour la filière des boissons alcooliques de la terre à la table. Le tout axé sur la valorisation et la commercialisation de produits québécois.



L'ITHQ entend poursuivre l'exercice de son rôle de leader de formateur en sommellerie et en service de la restauration. Il compte également maintenir et bonifier ses responsabilités de soutien aux industries afin de répondre à leurs besoins en formation, présents et futurs, quels qu'ils soient, des champs jusqu'aux tables, des alcools jusqu'aux tables, des professionnels aptes à conseiller les clients (accord mets-boissons alcooliques), afin de former et guider les professionnels qui transforment les matières premières, les acteurs de la mise en marché et de la chaîne de distribution, ainsi que les spécialistes de l'expérience client. La mise en place récente au sein de l'ITHQ du Centre d'application en intelligence artificielle pour la restauration, contribuera au virage numérique du secteur de la sommellerie. C'est dans cet esprit que le présent projet prend tout son sens pour l'ITHQ et que sa contribution pourra s'exercer.



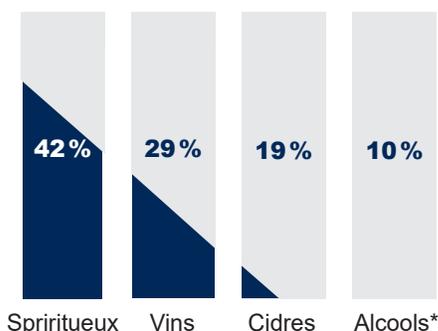
Introduction

Sur le plan économique et de la création de richesse, plus de 532 000 personnes travaillent dans le secteur bioalimentaire, de la production agricole en passant par la fabrication de produits alimentaires jusqu'à la vente aux consommateurs dans les réseaux de distribution et de restauration. En 2019, cela représentait 12 % de l'emploi total au Québec et au moins 10 % de l'emploi dans quatorze des dix-sept régions du Québec. En tout, le PIB généré par l'industrie bioalimentaire s'élevait à 27,9 G\$ en 2019, soit 8 % du PIB total du Québec. Plus de 9 % des exportations du Québec proviennent de l'industrie bioalimentaire, pour un montant de 8,8 G\$ en 2019. Par ailleurs, ces entreprises, présentes dans l'ensemble des 17 régions, constituent un important levier de développement économique et contribuent à la vitalité et à la mise en valeur des territoires québécois⁶.

FAIT AU QUÉBEC

3 300 000

bouteilles de produits québécois seront vendus en 2019, pour une valeur estimée de 68 M\$, à raison de :



*Alcools de petits fruits, d'érable, hydromels et bières

Dans ce contexte, l'industrie des boissons alcooliques au Québec connaît depuis quelques années un essor remarquable. De nombreux entrepreneurs créatifs sont au cœur de ce mouvement. Les consommateurs à la recherche de nouveautés et d'excellence encouragent de plus en plus les produits locaux. Ainsi, l'Association des restaurateurs du Québec estimait, à partir des données de la SAQ, que les ventes de produits québécois en 2019 atteindraient 3,3 millions de bouteilles⁷.

Cependant, cet essor présente des défis de tous ordres tant pour les producteurs et transformateurs que pour les consommateurs. Ce document effectue un survol de la situation de l'industrie des alcools au Québec et présente les constats et défis observés qui sont à l'origine de la proposition de l'ITAQ et l'ITHQ.

⁶ MAPAQ, site consulté le 15 février 2021,

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/statistiques/Pages/emploibioalimentaire.aspx>

⁷ Association restauration Québec, *Info Stats : la tendance se maintient d'avril en avril*, Bulletin statistique ARQ, été 2019 / https://restauration.org/media/10706/arq-stats_juin2019.pdf



Survol

Il importe de souligner que le présent document se limite à quatre secteurs du domaine des boissons alcooliques, principalement en raison de la disponibilité des données. Mais le lieu d'expertise proposé ne mettra pas pour autant de côté les autres boissons alcooliques telles que les hydromels et les boissons à base d'érable ou de petits fruits qui présentent un grand potentiel de croissance.

Les informations colligées proviennent principalement de sources gouvernementales et de publications consultées principalement en ligne, de documents fournis par les acteurs du domaine (notamment les plans stratégiques des associations qui soutiennent l'industrie des alcools), ainsi que des rencontres du Comité de recherche et développement du Conseil des vins du Québec (CVQ) auxquelles Lianne Castravelli⁸ a assisté. Ce document n'a pas la prétention d'être exhaustif.

Les spécialistes suivants ont également été consultés :

- Marie-Ève Myrand, directrice générale de l'Association des microbrasseries du Québec;
- Emmanuelle Choquette, associée, Papilles Développement inc.;
- Richard Bastien, co-fondateur R&J *Oenology*, Oenologue-conseil, président de l'Association canadienne des Oenologues (ACO);
- Jean-François Cloutier, co-fondateur de la Distillerie du St. Laurent, président de l'Association des microdistilleries du Québec.

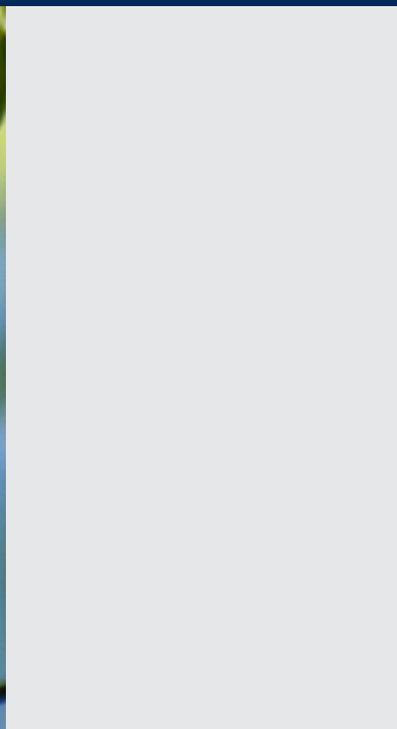
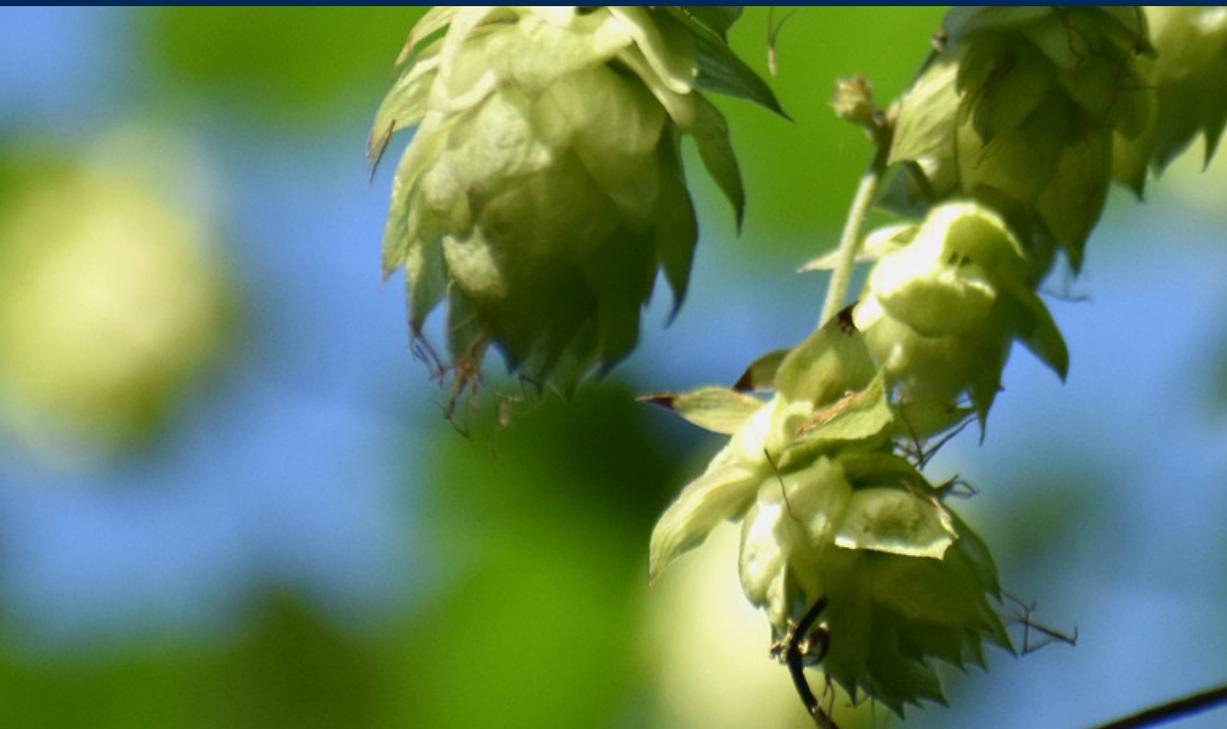
Les sources et ouvrages consultés sont présentés par secteur à la fin du document.

⁸ Corédactrice du présent document





Secteur **des bières**



L'histoire du Québec révèle que peu après l'arrivée des premiers colons, de petites brasseries ont vu le jour. La mise sur pied de la première brasserie à vocation commerciale au Québec est attribuée à l'intendant Talon en 1671⁹. La production de bière en Nouvelle-France serait demeurée modeste jusqu'à la fin du 18^e siècle notamment en raison du faible coût des « eaux de vie » importées des Antilles. C'est sous le régime britannique que les premiers brasseurs industriels font leur apparition (Molson en 1786, Dow en 1790, Dawes en 1811). Il semble que l'arrivée du chemin de fer ait permis l'expansion de ce commerce. Après la disparition de Dow en 1967, l'industrie brassicole au Québec se limitait pour l'essentiel à deux grands brasseurs (Molson et Labatt).

La situation a changé avec l'adoption le 19 décembre 1986 de la *Loi sur la Société des alcools du Québec et d'autres dispositions législatives* (1986, chapitre 111) par laquelle a été instauré un nouveau permis de production artisanale. Trois microbrasseries ont amorcé le mouvement : la microbrasserie Golden Lion Brewery à Lennoxville, la brasserie Massawippi et L'Inox Maîtres Brasseurs à Québec¹⁰.

1.1 Portrait de l'industrie

Outre les grands brasseurs industriels, le Québec peut aujourd'hui compter sur de nombreuses microbrasseries réparties sur pratiquement l'ensemble de son territoire. Comme le souligne le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ), dans son portrait de la filière microbrassicole du Québec, cette industrie « connaît une forte croissance depuis quelques années et cet engouement pour les bières de microbrasseries est dû à plusieurs facteurs, notamment l'intérêt des consommateurs pour l'achat local. En effet, la proximité entre le producteur et le client ainsi que le fait de miser sur un sentiment d'appartenance régional (noms des bières, intrants locaux, etc.) constituent des facteurs importants qui expliquent la part croissante qu'occupent les microbrasseries sur le marché de la bière au Québec. De plus, l'évolution des goûts des consommateurs qui recherchent une expérience de consommation unique et des produits moins standardisés favorise le marché de la bière artisanale qui mise sur des produits locaux fabriqués à petite échelle¹¹. »

⁹ L'encyclopédie canadienne / <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/brasserie>

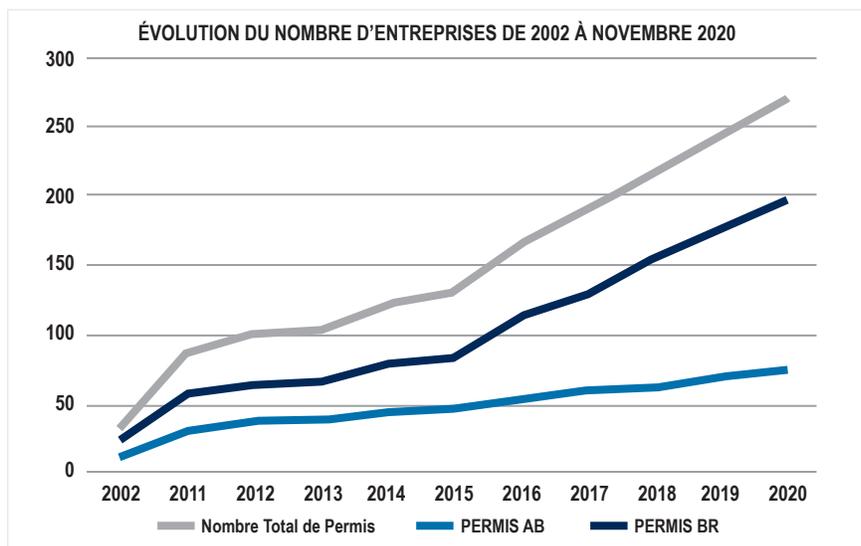
¹⁰ GROUPE DDM, *Étude économique et fiscale portant sur l'industrie microbrassicole au Québec*. Rapport présenté au ministère des Finances, 2018, p.6 / [Rapport final - Étude Économique et Fiscale Industrie Microbrassicole du Québec](#)

¹¹ CRAAQ, *Portrait de la filière microbrassicole du Québec*, 2020, p.1 / <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/portrait-de-la-filiere-microbrasscole-du-quebec/p/PMBR0101-PDF>



L'industrie brassicole est représentée principalement par deux associations. L'Association des brasseurs du Québec (ABQ) a pour mission de représenter ses trois membres (Molson Coors, Labatt et Sleeman) auprès de divers organismes gouvernementaux, de groupes d'intérêts et des médias. L'Association des microbrasseries du Québec (AMBQ) représente 131 entreprises. Elle a pour mission de regrouper, soutenir, représenter et promouvoir les microbrasseries du Québec.

Le graphique ci-joint tiré du *Portrait de l'industrie brassicole au Québec* (au 1^{er} novembre 2020)¹² publié sur le site de l'Association des microbrasseries du Québec (AMBQ) donne un aperçu révélateur de l'évolution de l'industrie. Le CRAAQ¹³ note au sujet de cette évolution que les permis des deux catégories¹⁴ ont suivi la même tendance entre 2011 et 2015, mais que le nombre de permis octroyés aux brasseurs (industriels) a ensuite enregistré une accélération de sa croissance; ce type de permis permettant notamment de vendre ses produits à un titulaire de permis d'épicerie ou à un titulaire de permis autorisant la consommation sur place.



Le portrait publié par l'AMBQ, dont les données sont basées sur le nombre de permis AB et BR émis par la Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ), souligne que les quatre dernières années ont vu naître 100 nouvelles microbrasseries, soit autant qu'il en est apparu au cours des 25 années précédentes. En 5 ans, le nombre de permis BR a plus que doublé. En date du 1^{er} novembre 2020, 272 permis ont été émis par la RACJ dont 74 permis AB.

¹² AMBQ, *Portrait de l'industrie brassicole au Québec*, novembre 2020, p.2 / [Association des microbrasseries du Québec - Association des Microbrasseries du Québec \(ambq.ca\)](http://Association des microbrasseries du Québec - Association des Microbrasseries du Québec (ambq.ca))

¹³ CRAAQ, *Portrait de la filière microbrassicole du Québec*, 2020, p.4 / <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/portrait-de-la-filiere-microbrassicole-du-quebec/p/PMBR0101-PDF>

¹⁴ Les deux types de permis sont : Permis AB : Artisan Brasseur; Permis BR : Brasseur



Les microbrasseries sont implantées partout à travers le territoire. Le portrait de l'AMBQ de l'industrie brassicole au Québec présente également la répartition territoriale des 272 entreprises brassicoles à travers la province. Il souligne que 30 % de ces entreprises sont situées dans des villes de moins de 10 000 habitants, contribuant ainsi au dynamisme économique de ces régions.

DONNÉES SELON LE NOMBRE DE PERMIS (AB ET BR) ÉMIS PAR LA RACJ AU 1ER NOVEMBRE 2020

RÉGIONS ADMINISTRATIVES	PERMIS AB ARTISAN BRASSEUR	PERMIS BR BRASSEUR	TOTAL ENTREPRISE/RÉGION	% ENTREPRISE/RÉGION
Bas-Saint-Laurent (01)	3	10	13	5 %
Saguenay-Lac-Saint-Jean (02)	4	15	19	7 %
Capitale-Nationale (03)	10	24	34	13 %
Mauricie (04)	2	11	13	5 %
Estrie (05)	4	11	15	6 %
Montréal (06)	24	22	46	17 %
Outaouais (07)	1	7	8	3 %
Abitibi-Témiscamingue (08)	0	3	3	1 %
Côte-Nord (09)	0	4	4	1 %
Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine (11)	0	8	8	3 %
Chaudière-Appalaches (12)	4	8	12	4 %
Laval (13)	2	1	3	1 %
Lanaudière (14)	3	13	16	6 %
Laurentides (15)	5	17	22	8 %
Montréal (16)	11	39	50	18 %
Centre-du-Québec (17)	1	5	6	2 %

L'Étude économique et fiscale sur l'industrie microbrassicole au Québec¹⁵, dont les données datent toutefois de 2016, souligne que les microbrasseries stimulent toute l'économie locale qui les entoure et sont un produit d'appel au tourisme. Ainsi, près de 5 000 emplois dépendaient de ces microbrasseries en 2016. À la lumière de données plus récentes, on pourrait sans doute majorer ce nombre.

En ce qui a trait à l'impact économique de cette industrie, selon l'ABQ¹⁶, ses trois membres réalisent près de 90 % des ventes de bière dans la province, dont plus de 85 % seraient fabriquées ici, et ses retombées économiques se chiffrent à 1 milliard de dollars. Elle générerait plus de 3 100 emplois directs et 33 000 emplois indirects.

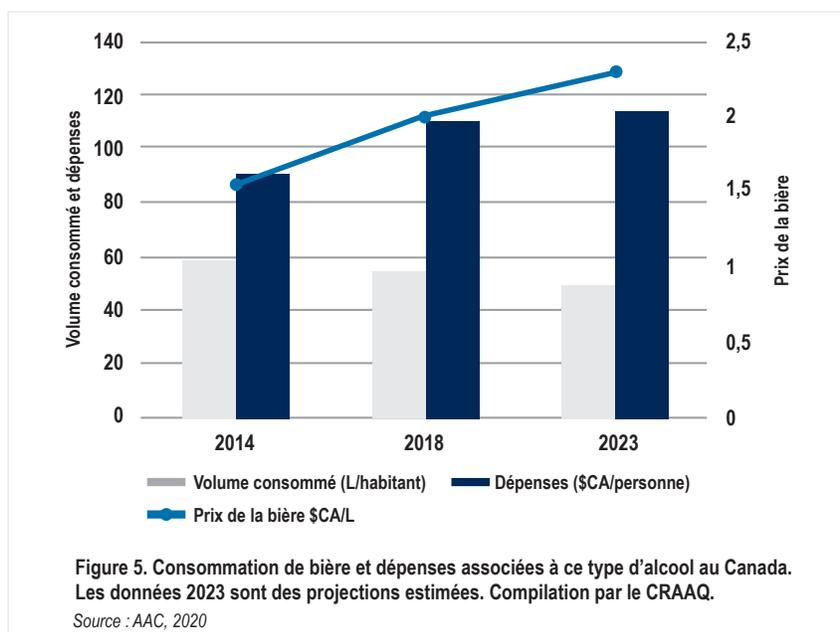
Face à ces géants, les microbrasseries font néanmoins bonne figure. Selon l'Étude économique citée précédemment, les parts de marché des microbrasseries se situaient en 2016-2017 à environ 11 % de la consommation de bière au Québec. Si la tendance à la hausse du nombre de microbrasseries se maintient, et que l'impact de cette nouvelle offre se fait sentir sur les habitudes de consommation, il n'est pas invraisemblable d'imaginer qu'elles pourraient augmenter sensiblement leurs parts de marché au cours des prochaines années.

¹⁵ GROUPE DDM, *Étude économique et fiscale portant sur l'industrie microbrassicole au Québec*. Rapport présenté au ministère des Finances, 2018 / [Rapport final - Étude Économique et Fiscale Industrie Microbrassicole du Québec](#)

¹⁶ ABQ, *À propos de l'ABQ* / <https://brasseurs.qc.ca/abq/>



À cet égard, le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ), qui a compilé les données du tableau ci-dessous, souligne que le nombre de litres de bière consommés par habitant au Canada a chuté depuis 2014 et le Québec suit la même tendance alors que les revenus, eux, ont augmenté.



« Ce phénomène s’explique en partie par l’augmentation considérable de la consommation de bière de type artisanale dont le prix de vente est plus élevé que celui de la bière de type commerciale. En 2018, les Canadiens ont consommé près de 170 millions de litres de bière artisanale, dont 54 % proviennent de brasseries artisanales (AAC, 2020). En 2014, 46 % de la bière consommée était fabriquée par les brasseries artisanales. La part de marché occupée par la bière artisanale a donc augmenté, et ce au détriment de celle des grandes brasseries »¹⁷. Cette tendance canadienne est donc de bon augure pour les microbrasseries québécoises. Cependant, il faut noter que la consommation de bière connaît une diminution au Canada et que le secteur doit affronter la concurrence des autres boissons alcooliques et alcoolisées. Ainsi, l’industrie des microbrasseries serait entrée dans une phase de consolidation¹⁸.

¹⁷ CRAAQ, *Portrait de la filière microbrassicole du Québec*, 2020, p.6 / <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/portrait-de-la-filiere-microbrassicole-du-quebec/p/PMBR0101-PDF>

¹⁸ MAPAQ, *La bière artisanale atteint la maturité*, Bioclips, vol.26, no 14, 24 avril 2018 / https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2018/Volume_26_no14.pdf



1.2 Production et transformation

Les procédés pour produire la bière sont bien connus et bénéficient d'une longue tradition brassicole au Québec. Cependant les microbrasseurs contrôlent peu leur chaîne d'approvisionnement. Les statistiques concernant l'approvisionnement en ingrédients au Québec montrent en effet qu'ils sont majoritairement importés.

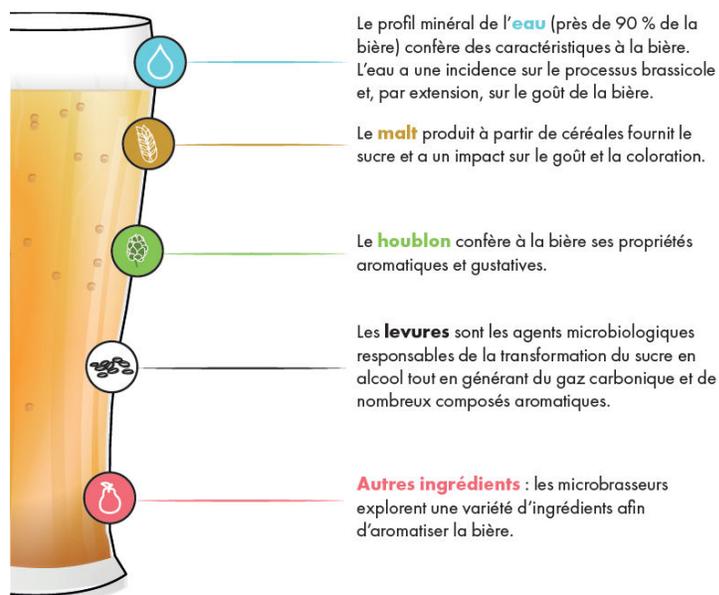


Figure 1. Les principaux ingrédients de la bière par ordre d'importance

Selon le CRAAQ, « la proportion du coût du malt et du houblon dans le coût de production total d'une bière varie généralement entre 20 et 30 % (Groupe DDM, 2018). Ainsi, une augmentation de 10 % du coût de ces intrants se traduira par une hausse de 2 à 3 % du coût de production. Peu importe le type d'entreprise, c'est le malt de base qui affiche invariablement le coût le plus élevé et le houblon, le coût le plus faible à l'exception des bières aromatisées avec des aliments frais (framboises, cerise, cassis) ou les bières de type IPA où l'ingrédient vedette coûte le plus cher¹⁹ ». Par ailleurs,

DDM²⁰ souligne qu'en 2016 la valeur totale des investissements réalisés au sein de la microbrasserie depuis le début de leurs opérations se situait en moyenne à 335 000 \$ dans le cas d'un broue-pub (bistrot où l'on peut consommer la bière brassée sur place) et à 2 M\$ lorsqu'il s'agit d'un microbrasseur industriel.

Bien que l'eau compte pour près de 90 % de la bière, le recours à d'autres intrants d'ici est essentiel pour qui veut en faire un produit totalement québécois. Or, la majorité du malt et du houblon utilisés par les microbrasseurs provient de l'extérieur du Québec²¹.

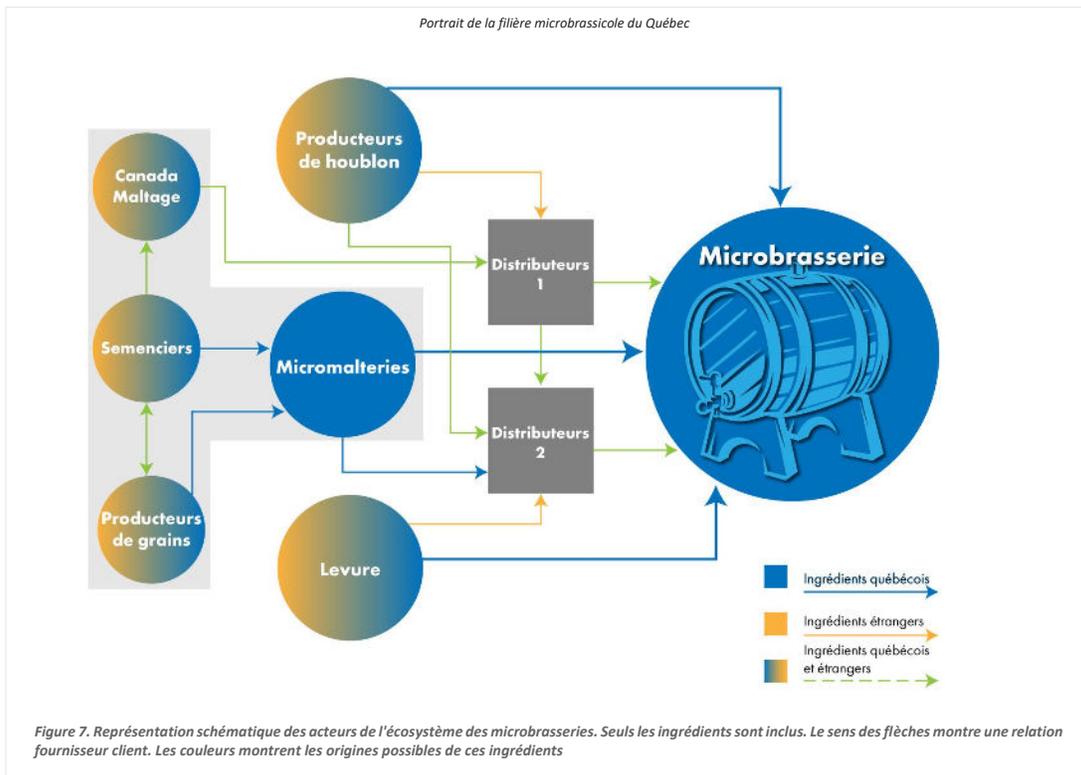
¹⁹ CRAAQ, *Portrait de la filière microbrassicole du Québec*, 2020, p.2 / <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/portrait-de-la-filiere-microbrassicole-du-quebec/p/PMBR0101-PDF>

²⁰ GROUPE DDM, *Étude économique et fiscale portant sur l'industrie microbrassicole au Québec*. Rapport présenté au ministère des Finances, 2018, p. 29 / *Rapport final - Étude Économique et Fiscale Industrie Microbrassicole du Québec* p.51

²¹ CRAAQ, *Op. cit.*, p.1



Le CRAAQ souligne que « la filière microbrassicole semble en mesure d’approvisionner les plus petits producteurs de bière, mais pas nécessairement ceux qui produisent plus de 1 000 hl. Pour pouvoir occuper une place plus importante auprès des microbrasseries de plus grande envergure, la filière devra être en mesure de démontrer sa capacité à livrer des volumes importants, de qualité élevée, de façon constante et à un bon prix²² ».



En ce qui a trait à la fabrication de malt, bien que plusieurs céréales soient utilisées, l’orge demeure le principal intrant. Il semble qu’au Canada, la production de cette céréale (principalement concentrée dans l’Ouest) connaît un déclin depuis 1994, malgré le fait que la demande mondiale pour l’orge canadienne croît. Plus de la moitié de l’orge produit, l’est aux fins brassicoles²³.

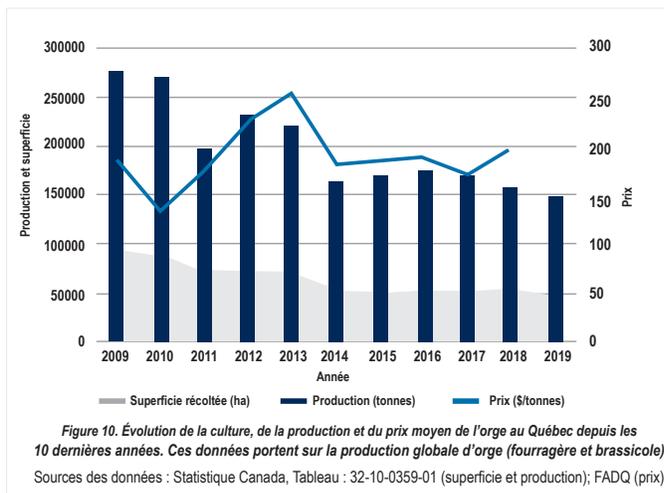
²² CRAAQ, *Portrait de la filière microbrassicole du Québec*, 2020, p.11 / <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/portrait-de-la-filiere-microbrassicole-du-quebec/p/PMBR0101-PDF>

Les distributeurs de catégorie 1 offrent des produits en gros qui doivent être achetés en grande quantité (par des brasseries et microbrasseries de grandes tailles) alors que l’autre canal offre de produits destinés aux microbrasseries de petite taille.

²³ CRAAQ, *Portrait de la filière microbrassicole du Québec*, 2020, p.11 / <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/portrait-de-la-filiere-microbrassicole-du-quebec/p/PMBR0101-PDF>



La production québécoise d'orge est marginale comparativement à celle de l'Ouest canadien (46 500 ha comparativement à environ 2,5 millions de ha). Elle suit la même tendance à la baisse comme l'illustre le graphique ci-joint, mais l'orge brassicole serait produite en plus petite proportion²⁴. Ce déclin serait notamment dû au fait que la culture de l'orge s'avère moins rentable pour le producteur que celle du maïs et du soya. Le CRAAQ souligne que pour les malteries, le principal frein au développement de leur production serait non pas le prix, mais la qualité des grains obtenus, les méthodes d'entreposage et de ventilation des producteurs d'orge étant notamment à perfectionner.



Les malteries traitent les grains pour qu'ils produisent certaines enzymes et des sucres. Les boulangeries en font notamment usage, mais 90 % du malt produit sert à la production de bière. En 2017, 49 % du malt sur le marché mondial était produit en Europe. L'Amérique du Nord en produisait 17 %. Bien que le Canada ne contribue que pour un cinquième à cette production nord-américaine, il est le deuxième plus grand exportateur de malt en raison de la versatilité du produit. Le Québec compte pour sa part 5 malteries artisanales s'approvisionnant exclusivement auprès de producteurs québécois de céréales. En 2019, elles ne répondaient qu'à environ 15 % de la demande estimée en malt pour l'ensemble des microbrasseries; leur capacité de production, le faible prix et la faible demande expliquant en partie la situation. Pour les microbrasseurs, la non-constance des lots obtenus serait un frein à l'utilisation du malt produit ici.

En ce qui a trait à la production de houblon (qui permet de donner une amertume ou un arôme à la bière), elle est principalement le fait des États-Unis et de l'Allemagne; le premier se spécialisant dans le houblon aromatisant, le second dans le houblon amérisant. Le Canada n'occuperait que 1 % des parts du marché mondial de houblon avec une production de 230 tonnes en 2018. La production québécoise était estimée entre 65 et 80 tonnes pour cette même année. Le CRAAQ souligne que la production du houblon au Québec demeure fragile puisqu'elle ne constitue pas la principale source de revenus pour la grande majorité (88 %) des producteurs sondés et que plus de la moitié des entreprises indiquent que leur entreprise n'est pas rentable²⁵. Or, la proportion de la production québécoise de houblon utilisée par les microbrasseries sondées n'était en 2019 que de 13 %. Pour augmenter cette proportion, les microbrasseurs doivent pouvoir

²⁴ CRAAQ, *Portrait de la filière microbrassicole du Québec*, 2020, p.12 / <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/portrait-de-la-filiere-microbrassicole-du-quebec/p/PMBR0101-PDF>

²⁵ CRAAQ, *Op. cit.*, p.26



compter sur la qualité du houblon produit et sur la constance d'approvisionnement. L'absence de variétés dites « tendances » de houblons contribuerait également à ce faible taux.

Bref, les perceptions et les choix effectués par chacun des acteurs de la filière rendent très difficile le recours aux produits québécois. À cet égard, l'AMBQ a adopté une planification stratégique 2018-2023 et organisé une journée de réflexion réunissant brasseurs et acteurs dans les filières du houblon, du grain et du malt, dans le but de favoriser leur arrimage.

Malgré ces difficultés d'arrimage, comme le souligne DDM²⁶, il reste que les microbrasseurs du Québec ne réinventent pas le brassage, mais ils y ajoutent plusieurs éléments distinctifs leur permettant d'offrir des produits uniques de haute qualité, souvent liés à leur région. L'utilisation de matières premières locales est également de plus en plus populaire, créant un rapprochement entre la bière, le territoire et le patrimoine. Il importe également de souligner que la production de bière ne constitue pas toujours la seule activité d'une microbrasserie. Bon nombre réalisent des activités connexes (restaurant, bar, salon de dégustation, salle de réception/spectacle, hébergement, etc.), la restauration ou le lieu de dégustation s'inscrivant comme un complément essentiel à leur vision d'entreprise. Pour d'autres, le volet service est un peu moins naturel et représente davantage un complément nécessaire pour maximiser les ventes directement sur le lieu de production.

1.3 Distribution et mise en marché

Selon l'étude du Groupe DDM²⁷ réalisée en 2016, le marché de la bière au Québec peut être qualifié d'oligopole en raison de la présence d'un nombre réduit de très grands joueurs et d'une multitude de brasseurs de plus petites tailles. L'accès au capital et les économies d'échelle dont bénéficient facilement les grands brasseurs représentent les plus grandes barrières à l'entrée de nouveaux joueurs dans ce type de marché. Leur réseau de distribution et les moyens dont elles disposent pour promouvoir leurs produits limitent la capacité des plus petites brasseries à se tailler une place dans ce marché hautement compétitif.

Depuis l'entrée en vigueur en décembre 2016 de la *Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales*, la distribution de la bière s'est libéralisée. Le permis de brasseur industriel autorise son détenteur à distribuer sa bière dans tous les points de vente au Québec, au Canada et à l'exportation, alors que le permis de producteur artisanal de bière donne le droit de vendre pour une consommation sur place, pour consommation dans un autre endroit ou à la Société des alcools du Québec (SAQ). Il existe quelques canaux de distribution auxquels

²⁶ GROUPE DDM, 2018. *Étude économique et fiscale portant sur l'industrie microbrassicole au Québec*. Rapport présenté au ministère des Finances, p.29 / Rapport final - Étude Économique et Fiscale Industrie Microbrassicole du Québec p. 30

²⁷ GROUPE DDM, *Op.cit.*, p.27 à 30



les brasseurs n'ont pas accès, tels que les marchés publics. Les brasseurs voudraient pouvoir partager leurs produits directement avec les consommateurs²⁸.

La SAQ est le seul organisme autorisé à importer des boissons alcooliques ou à en acheter d'une autre province. Dans le cas de la bière, les entreprises peuvent revendre des produits provenant d'ailleurs, à condition d'être titulaire d'un permis de distributeur de bière et que l'importation passe par la SAQ.

La distribution des bières est assurée en partie par des compagnies privées, telles Transbroue et Distributions JPG, qui ont comme objectif de rendre disponible aux Québécois une plus grande variété de bières de microbrasseries. Les agents de l'A3 Québec et du Regroupement des agents spécialisés dans la promotion des importations privées des alcools et des vins (RASPIPAV) feraient la promotion de quelques produits.

Un nouveau brasseur doit remplir d'autres exigences pour distribuer son produit au Québec. Entre autres, un mini guide publié par Recyc-Québec²⁹ sur la mise en marché de la bière indique que pour avoir le droit de vendre de la bière au Québec, le microbrasseur doit recevoir un permis de distribution de bière du ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques (MDDELCC) et adhérer à l'Entente portant sur la consignation, la récupération et le recyclage des contenants à remplissage unique de bière. À cet égard, il existe deux statuts de brasseurs soit le récupérateur (contenant à remplissage multiple) soit le non-récupérateur (contenant mis en marché une seule fois avant d'être récupéré et recyclé).

Dans le contexte oligopolistique mentionné précédemment, DDM souligne que la stratégie de mise en marché utilisée par la plupart des microbrasseurs s'appuie principalement sur la différenciation. Misant sur la reconnaissance de leurs bières par le consommateur et la flexibilité dans la production (bières estivales), la spécialisation dans un segment de marché et l'établissement d'une image de marque constituent autant de façons d'établir un avantage concurrentiel. L'objectif consiste à produire des bières spécialisées qui plairont à un groupe plus restreint, mais disposé à déboursier le coût nécessaire pour satisfaire ses préférences. Si la qualité est au rendez-vous, la clientèle se fidélise à l'image de bonne réputation. Dans un contexte où les microbrasseries prennent de plus en plus de place dans une industrie à maturité (bières de grandes marques), une diversité exceptionnelle de bières est actuellement offerte sur le marché. En effet, le lancement de nouvelles variétés et des emballages innovateurs sont utilisés comme stratégies pour accroître les ventes et stimuler l'expansion dans ce marché fortement compétitif (ex. : bières aromatisées, à faible teneur en glucides, biologiques, etc.)

²⁸ Philippe Renaud, *Au sommet de la bière québécoise*, Le Devoir, 16 novembre 2019 / <https://www.ledevoir.com/vivre/vin/567022/biere-au-sommet-de-la-biere-quebecoise>

²⁹ Trouvé sur le site de l'AMBQ /

<https://ambq.ca/mod/file/ContentDoc/ad61ab143223efbc24c7d2583be69251.pdf>



La SAQ offre 214³⁰ sortes de bière aux consommateurs québécois dont 27 sont identifiées comme produites au Québec. Lors des rencontres de Lianne Castravelli avec les professionnels de la filière, la perception de ceux-ci indiquait que la SAQ semble vouloir mettre en lumière les produits québécois sans pour autant offrir des conditions avantageuses pour les microbrasseries. Leur lecture est que la SAQ respecte les accords internationaux, mais ne joue pas nécessairement le rôle de promoteur des produits de terroir tel que les producteurs le souhaiteraient.

Les restaurateurs peuvent jouer un rôle important dans la mise en valeur des produits des microbrasseries. La connaissance des styles et des goûts se développe par la découverte. Or, la restauration peut être un lieu de découverte pourvu qu'on lui en donne les moyens. Bien qu'il existe des formations en matière de bière qui s'adressent à la restauration, le manque de formations offertes spécifiquement aux sommeliers limite l'intégration des bières au service des boissons alcooliques. L'importance de travailler les accords bières-mets, et d'incorporer la bière à des soupers gastronomiques s'inscrit dans la perspective de boire moins, mais boire mieux, tout en buvant local.

Le tourisme gourmand est également une autre avenue de mise en marché des bières d'ici. Bien que les broues-pubs fédèrent leur clientèle locale, et que des routes des bières ont été développées dans plusieurs régions (ex. Route des bières des Cantons-de-l'Est, Route des bières de l'Est-du-Québec, Route des bières du Saguenay–Lac-Saint-Jean), il n'en demeure pas moins que les microbrasseries sont peu présentes sur les routes gourmandes³¹ et que le tourisme brassicole est de loin sous-exploité.

1.4 Formation, recherche et développement

Offre de formation au Québec

Des formations à la carte sont disponibles telles que celles de Michel Gauthier (reconnu comme un expert des milieux brassicoles, cidricoles et de la microdistillation).

L'ITAQ offre un DEC en Technologie de la production horticole agroenvironnementale (TPHA) qui traite notamment, mais non exclusivement, de la production des intrants associés à la bière (les céréales) comme un des types de production à l'étude au cours de la formation technique. Son DEC en Technologie des procédés et de la qualité des aliments (TPQA) permet aux étudiants de se familiariser avec la transformation des produits alcooliques dans différents cours tels que Technologie des fermentations alimentaires ou encore Contrôle de la transformation des végétaux.

³⁰ SAQ, *Produits*, site consulté le 18 février 2021 / <https://www.saq.com/fr/produits/biere>

³¹ Lawrence, Gary, *Les chemins de broue du Québec : quelques hauts lieux des meilleures microbrasseries*, Le Devoir, 23 septembre 2017 / <https://www.ledouvoir.com/vivre/508469/les-chemins-de-broue-du-quebec-quelques-hauts-lieux-des-meilleures-microbrasseries>



L'ITAQ offre également une formation qui traite exclusivement de la bière parmi les cours qui composent l'AEC en Contrôle de la fabrication de boissons alcoolisées où les différentes étapes menant à la fabrication de bière selon des spécifications déterminées tout comme les méthodes d'analyse y sont présentées. Il offre des formations en assurance qualité qui pourraient certainement être adaptées pour le secteur de la bière. Le développement de nouveaux produits alcoolisés est également offert à l'intérieur de cette formation et peut toucher autant la bière que les boissons distillées ou fermentées.

Enfin, l'ITAQ propose le cours Fabrication artisanale de bières en formation continue. Il s'agit d'une initiation à ce domaine dans le but d'en faire la commercialisation à petite échelle. Il permet entre autres de réaliser certaines analyses physicochimiques et organoleptiques pour contrôler la qualité de la bière. De son côté, l'ITHQ, dans le cadre de son programme de niveau professionnel Formation internationale en service et sommellerie, deux cours intègrent les éléments de fabrication, de dégustation et d'accord bières-mets, notamment des produits québécois. En formation continue, deux cours sont offerts dans lesquels l'on retrouve des contenus de fabrication et de dégustation de bières.

Le Cégep de Jonquière dispense une AEC en Technique de production en microbrasserie qui est reconnue comme ayant grandement contribué à améliorer la qualité de l'élaboration des bières au Québec. La fonction de travail de technicien de microbrasserie, telle que définie par le Cégep de Jonquière, concerne la planification et l'opération des procédés de production et de conditionnement de la bière, ainsi que le contrôle de sa qualité. Le technicien doit être en mesure de maîtriser les différentes techniques de laboratoires utilisées en microbrasserie et de résoudre des problèmes liés à la maintenance et à l'entretien de l'équipement.

L'Institut brassicole du Québec (Montréal) offre des cours pour les amateurs et un cours de 4 semaines pour les professionnels qui couvre les principes et les pratiques industrielles. Selon certains spécialistes du secteur, ce cours pourrait toutefois être bonifié.

L'Université Bishop (Sherbrooke) délivre un certificat en brassage qui touche essentiellement le procédé du brassage et la science qui le sous-tend. Le préalable est un baccalauréat en biochimie, en biologie, en chimie ou dans une autre discipline pertinente. Les diplômés maîtriseront les aspects moléculaires du brassage et, par conséquent, les compétences pour lesquelles la bière de qualité exige une attention rigoureuse aux détails lors de chacune des étapes. Les étudiants qui complètent ce certificat seront recherchés pour pourvoir des postes de maître brasseur, des postes d'analyse de produit ou de contrôle de qualité. Ils seront bien outillés pour lancer leur propre microbrasserie.



Offre de formation au Canada

Le Niagara College en Ontario (diplôme de Maître Brasseur Brewmaster) et le Olds College en Alberta offrent un programme de deux ans où les étudiants parcourent la technologie brassicole, l'évaluation sensorielle, le contrôle de la qualité, les opérations brassicoles, la gestion des ventes et la gestion d'entreprise.

Offre de formation aux États-Unis

Le Department of Food Science and Technology d'Oregon State University propose des études de 1^{er}, 2^e et 3^e cycles (B.Sc., MS, Ph. D.) en science et technologie des aliments, dont l'option Fermentation Science. Ce programme de sciences de la fermentation inclut des cours tels, Brewing Science, Brewing Analysis, et Fermentation Microbiology. Le Dr Thomas Shellhammer, reconnu à l'international comme un expert de la chimie du houblon, a été accueilli comme conférencier lors de la 10^e édition du Congrès des microbrasseries du Québec (novembre 2019).

L'Institut Siebel, en collaboration avec l'Institut Doemans en Allemagne, propose des certifications de 6 à 12 semaines, dont le Advanced Brewing Theory Program et l'International Diploma in Brewing Technology Program. Des éléments théoriques et pratiques qui touchent le brassage et le maltage sont intégrés à ces programmes.

En ce qui concerne la dégustation, le service et le conseil de la bière, le Cicerone Certification Program, fondé par l'expert de la bière et auteur Ray Daniels, propose aux futurs « sommeliers » de la bière quatre niveaux de certification : de Level 1 Certified Beer Server à Level 4 Master Cicerone. Cette formation est souvent évoquée comme étant la formation de référence de l'industrie et « l'équivalent-bière » du Master Sommelier.

Offre de formation en Europe

Plusieurs pays européens offrent des brevets de techniciens ou encore des études universitaires en brassage et microbrassage, dont les principaux sont la Belgique, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Pologne, la France, l'Irlande, la Tchéquie et le Danemark.

À titre d'exemple, l'Université catholique de Louvain en Belgique propose un Master en génie brassicole complémentaire pour les candidats qui ont déjà une formation dans des domaines tels que la biochimie, la microbiologie et divers aspects de l'ingénierie, afin d'acquérir une qualification professionnelle de haut niveau. Le programme inclut des cours sur des sujets tels que les qualités organoleptiques et microbiologiques de la bière, la biochimie brassicole, la chimie brassicole.



La Haute École Lucia de Brouckere de Belgique offre un Master ingénieur/brasseur d'une durée de 3 ans, dont les volets abordés incluent, entre autres, la sélection de levures brassicoles, les analyses de routine sur le moût, la bière finie et ses matières premières mises en jeu (orge, malt, houblon), le développement de nouveaux produits, la mise au point de recettes de bières et l'expertise en dégustation.

L'Université de Nottingham et l'International Centre for Brewing and Distilling, associé à l'Université Heriot Watt (Royaume-Uni) proposent respectivement un M.Sc. en Brewing Science et un B.Sc. en Brewing and Distillery, avec des cursus qui couvrent les principes fondamentaux du brassage, des matières premières, de la fermentation, des levures, de la microbiologie brassicole et de l'analyse sensorielle.

La France propose à la fois des formations universitaires, mais également des certifications de durées variables, telles que celles offertes par l'Institut français des boissons, du brassage et de la malterie. Cet Institut présente un modèle intéressant, notamment en raison de son lien avec la filière de l'orge, destiné à la bière et de sa vaste offre de services, que ce soit pour une formation courte, un stage ou un accompagnement professionnalisant. Il propose également des formations qui touchent l'ensemble des activités reliées à la bière, du brassage jusqu'au service, en passant par la gestion.

Recherche et développement

En ce qui concerne la recherche et le développement au Québec, le CDBQ mène actuellement un projet sur la valorisation des drêches de brasseries. Il existe des projets qui étudient les cultivars de grain dans le but d'améliorer la production, mais le lien entre ces travaux et le développement de l'expertise autour des boissons alcooliques ne semble pas concret.

Un projet collaboratif entre le Centre de recherche sur les biotechnologies marines (CRBM) et la microbrasserie Pit Caribou a récemment été présenté au 10^e Congrès des microbrasseries du Québec (11-13 novembre 2019). Il s'agit de La Flore du Québec, une bière fermentée à partir d'une levure indigène issue des côtes gaspésiennes. La souche de levure a été caractérisée dans les laboratoires du CRBM avant d'être utilisée en production à la Microbrasserie Pit Caribou³².

³² CRBM, *Le CRBM et Pit Caribou innovent en mariant l'expertise des biotechnologies et des microbrasseries*, 12 mai 2017 / <https://crbm.ca/2017/05/12/test-1/>



1.5 Constats et défis

Les microbrasseries se multiplient dans un marché qui était jusqu'à tout récemment entièrement occupé par les grands brasseurs. Elles bénéficient des habitudes de consommation de bière déjà confortablement établies chez les consommateurs du Québec et d'un contexte législatif qui leur est favorable. La capacité de l'AMBQ à fédérer l'industrie a été une clé du développement de ces entreprises. Maintenir le dynamisme du secteur nécessite de relever certains défis.

- La créativité des entrepreneurs a devancé celle des producteurs. Les microbrasseries souhaitent utiliser davantage d'intrants provenant du Québec, mais ils doivent trouver un moyen de s'assurer un approvisionnement en phase avec leurs besoins. Que ce soit en ce qui a trait à la production du malt ou celle du houblon, il semble que les perceptions des producteurs rencontrent difficilement celles des transformateurs. Des formations aux producteurs de céréales et de houblon pourraient contribuer à ce que les malteries et les brasseurs obtiennent des sources d'approvisionnement locales répondant à leur recherche de qualité.
- Dans un marché ultra compétitif, les microbrasseries ont besoin de maintenir et développer la maîtrise de leurs pratiques, de la microbiologie à l'entretien des équipements en passant par la tenue de registres. À cet égard l'AMBQ, a développé deux programmes : un Programme qualité qui propose des méthodes et des outils favorisant la fabrication de bières aux caractéristiques constantes et respectant des standards de l'industrie, et un Programme de certification qui atteste par un sceau que les produits certifiés sont fabriqués au Québec selon des paramètres de contrôle qui ont été priorisés par l'AMBQ³³. L'AMBQ démontre ainsi une fois de plus son rôle moteur dans le développement de cette filière.
- Cependant pour atteindre la constance et la qualité souhaitées, les microbrasseries doivent pouvoir compter sur du personnel ayant la parfaite maîtrise des opérations brassicoles. Or, l'information et la formation pointue et académique actuelle au Québec sont segmentées et non continues³⁴. À cet égard, l'Étude DDM recommande d'ailleurs d'instaurer un outil visant à informer, à accroître les connaissances des microbrasseurs et à les soutenir dans leur développement³⁵. Cet outil permettra d'améliorer la qualité des produits et incidemment de générer de meilleures ventes au niveau national ou même international.

³³ AMBQ, Programme qualité et certification, site consulté le 16 février 2021 /

<https://ambq.ca/programme-qualite>

³⁴ Bianca Bastonnais, *Étude de pertinence- AEC en boissons fermentées*, Institut de technologie agroalimentaire-Direction des Études, octobre 2017, p. 27

³⁵ Groupe DDM, *Étude économique et fiscale pourtant sur l'industrie microbrassicole au Québec*, Rapport présenté au ministère des Finances, août 2018, p.2 / [Rapport final - Étude Économique et Fiscale Industrie Microbrassicole du Québec](#)



- En ce qui concerne l'analyse sensorielle des bières, bien que Cicerone emploie un vocabulaire précis pour décrire la bière, une fiche de dégustation analytique complète n'est pas proposée. Comme le soulève Martin Thibault, auteur et spécialiste du goût de la bière, « il n'existe pas de diplôme attestant de la biérologie. On utilise ce terme parce qu'on n'en a pas de meilleur...³⁶ ». L'expertise en analyse sensorielle développée par l'ITHQ est assurément exploitable pour la filière brassicole.

³⁶ Philippe Renaud, *Martin Thibault : l'Indiana Jones de la bière*, Le Devoir, 4 mai 2019 / <https://www.ledevoir.com/vivre/alimentation/553457/martin-thibault-l-indiana-jones-de-la-biere>





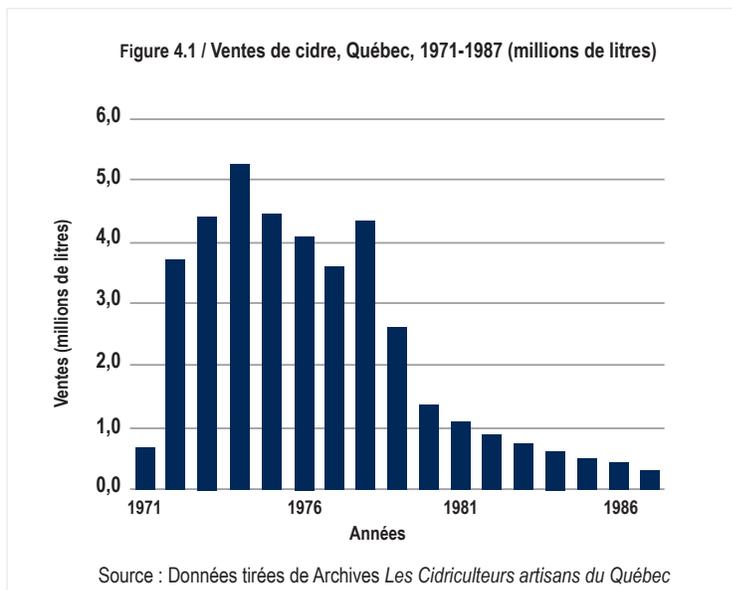
Secteur **des cidres**



L'histoire de ce secteur fait également remonter à la Nouvelle-France les premiers cidres faits au Québec. Contrairement à la vigne qui poussait naturellement, il semble que la pomme n'était pas un fruit présent en Nouvelle-France. On note la plantation des premiers pommiers par Louis Hébert en 1617 puis l'existence de petits vergers dans la colonie. Les Sulpiciens ont planté un verger d'importance en 1666 et installé (vers 1685) deux pressoirs³⁷. Le peu de vergers présents sur le territoire, la rareté des pressoirs, et donc la faible capacité de production locale, n'auraient pas favorisé l'usage général de ce produit par le peuple en Nouvelle-France. Il aura fallu attendre la fin du 18^e siècle pour voir apparaître une production commerciale du cidre qui n'a toutefois pas pu concurrencer la bière dans le cœur des consommateurs. Après la prohibition, la commercialisation du cidre est devenue illégale au Québec pendant une grande partie du XX^e siècle en raison d'un oubli du législateur lors de la création de la Loi sur les boissons alcooliques de 1921; omission qui ne fut corrigée qu'en 1970.

2.1 Portrait de l'industrie

La modification législative du début des années 1970 a donné lieu à un développement phénoménal de cette industrie qui fut suivi d'une chute aussi remarquable, comme en témoigne le graphique ci-dessous³⁸, notamment en raison de la piètre qualité des



cidres inondant le marché à cette époque. Cette industrie a connu, à partir de la fin des années 1990, une reprise grâce notamment à l'arrivée d'artisans qui ont su développer des produits distinctifs. La création en 1992 de l'Association des cidriculteurs artisans du Québec, aujourd'hui devenue l'association des Producteurs de cidre du Québec (PCQ), a également contribué à cet essor.

³⁷ Cloutier et Détolle, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, chapitre 1, p. 18 à 23

³⁸ Cloutier et Détolle, *Op.cit.*, p.66



Les PCQ ont pour mission de « représenter l'ensemble des producteurs afin de promouvoir leurs intérêts collectifs en vue d'optimiser le plein potentiel du Cidre du Québec³⁹ ». Le nombre de ses membres est passé de 30 en 2002⁴⁰ à 64 en 2019 (soit 64,4 % des 101 titulaires de permis⁴¹).

Les données du tableau 4.1⁴² permettent de constater une croissance constante du nombre total de permis, passant de 85 en 2008 à 110 en 2016. La même source indique qu'il y aurait 3,6 fois plus de permis de production artisanale en 2016 qu'en 1999 (22 permis).

TABLEAU 4.1
Nombre de permis par type et lieux de transformation de cidre au Québec, 2008, 2014, 2016

TYPES DE PERMIS	2008	2014	2016
Production artisanale	60	75	80
Fabricant	25	27	30
Nombre total de permis	85	102	110
Production artisanale + fabricant (concomitants)	8	19	22
Lieux de transformation de cidre	78	83	88

Source : Données tirées de RACJ (2016a, 2016b) et de Plourde (2014).

La répartition géographique des permis a également évolué au cours des années. D'abord principalement concentrées en Montérégie, les cidreries sont maintenant présentes dans plusieurs autres régions. Le tableau⁴³ ci-dessous fait état de la répartition des cidreries et permis par région en 2016.

RÉGION	NOMBRE DE CIDRERIES	%	DÉTENTEURS DE PERMIS DE FABRICATION ARTISANALE	DÉTENTEURS DE PERMIS DE FABRICATION INDUSTRIELLE	DÉTENTEURS DES 2 PERMIS
Montérégie	35	40 %	32	13	10
Québec, Chaudière Appalaches	18	20 %	16	6	4
Laurentides	12	14 %	11	4	3
Cantons-de-l'Est	11	13 %	11	3	3
Autres régions	12	14 %	10	4	2
Total :	88	100 %	80	30	22

Source : Cloutier (2017, p. 81)

³⁹ Producteurs de cidre du Québec - À propos / <https://cidreduquebec.com/association-a-propos>

⁴⁰ Cloutier et Détolle, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, p.36

⁴¹ Producteurs de cidre du Québec, *Rapport annuel 2019*, Assemblée générale du 19 mars 2020, p.27 / https://cidreduquebec.com/wp-content/uploads/2020/07/Cahier-complet-AGA_compress%C3%A9.pdf

⁴² Cloutier et Détolle, *Op. cit.*, p.68

⁴³ Cloutier et Détolle, *Op. cit.*, p.81



à 1,8 million de litres, puis à 2,46 millions de litres en 2014, soit une croissance de 37 % pour une valeur totale des ventes estimées à 23 millions de dollars⁴⁶.

Le tableau ci-dessous fait état des ventes annuelles de cidres Origine Québec par la SAQ. On note une progression de 3,2 % entre 2014 et 2015, de 9,8 % entre 2015 et 2016 et de 11 % entre 2016 et 2017. Le rapport annuel de 2018 souligne que le recul observé serait relié à des enjeux d'approvisionnement. Celui de 2019 indique, sans donner de chiffres, que les ventes de cidres ont connu une légère croissance.

VENTES DE CIDRES (EN MILLIERS DE LITRES) PAR LA SAQ				
2014 ⁴⁷	2015 ⁴⁸	2016 ⁴⁹	2017 ⁵⁰	2018 ⁵¹
365,0	376,6	413,5	460,0	420,0

En 2015, le volume total de cidre produit était de 3,2 millions de litres, pour un impact économique de 163 millions de dollars⁵². Les dernières données consultées, sur le site du PCQ en date du 25 janvier 2021, indiquent qu'il y aurait 109 entreprises réparties dans toute la province, produisant 3,8 millions de litres de cidre, totalisant des ventes annuelles de 70,2 millions de dollars et ayant des retombées économiques de 163,4 millions de dollars.

La consommation de cidres par habitant au Québec croît de façon encourageante pour l'avenir de l'industrie, mais demeure en deçà de celle du Canada. La Presse rapportait le 19 mai 2019⁵³ que la consommation annuelle de cidres au Québec est de 0,4 litre par personne soit six fois moins que la moyenne canadienne et trente fois moins que celle des Britanniques, qui boivent en moyenne plus de 12 litres par an par personne. Des efforts supplémentaires doivent être consentis pour réussir à atteindre un niveau de consommation comparable à la moyenne canadienne.

⁴⁶ Hélène Bergeron, *En bref: une note d'information de la Bibliothèque de l'Assemblée nationale, Les boissons alcooliques artisanales*, Octobre 2017, p.4 / <https://www.bibliotheque.assnat.qc.ca/fr/en-bref-notes-d-information-de-la-bibliotheque/3641-les-boissons-alcooliques-artisanales>

⁴⁷ Société des alcools du Québec, *Rapport annuel 2015*, p.34 / <https://www.saq.com/fr/publications>

⁴⁸ Ibidem

⁴⁹ Société des alcools du Québec, *Rapport annuel 2016*, p.13 / Loc. cit.

⁵⁰ Société des alcools du Québec, *Rapport annuel 2017*, p.9 / Loc. cit.

⁵¹ Société des alcools du Québec, *Rapport annuel 2018*, p.6 / Loc. cit.

⁵² GAMA Communication Marketing, *Plan stratégique 2016-21 pour la filière cidricole du Québec*, octobre 2017, p. 5

⁵³ Karyne Duplessis Piché, *Connaissez-vous le cidre?*, La Presse 19 mai 2019 / <https://www.lapresse.ca/gourmand/alcools/2019-05-19/connaissez-vous-le-cidre>



2.2 Production et transformation

Bien que les procédés de production s'apparentent à ceux du vin, le cidre est généralement composé d'un mélange de variétés de pommes et non d'une seule, comme on le ferait généralement pour un vin. Le Québec, avec son climat tempéré, est idéal pour obtenir des pommes à croquer. Les variétés de pommes les plus cultivées par les producteurs sont la McIntosh, la Spartan, l'Empire et la Cortland.

LES ÉTAPES	
Broyage et pressurage	Les pommes sont broyées en petits morceaux et pressées pour en extraire le moût
Débourbage	On élimine le premier dépôt appelé la bourbe
Fermentation alcoolique	Pour obtenir un cidre mousseux, une deuxième fermentation a lieu, en bouteille ou en cuve close
Clarification	Les dépôts de levure, c'est-à-dire la lie, sont éliminés par soutirage
Vieillessement	En cuve ou en barrique
Embouteillage	
Dégustation	
Source : site PCQ https://cidreduquebec.com/la-fabrication/	

Comme le souligne Joseph Sarr⁵⁴, la filière de la fabrication du cidre est caractérisée par un fort degré d'intégration verticale. Le producteur de cidre québécois est en effet majoritairement un producteur agricole qui procède à la récolte des fruits et à leur entreposage. Il assure ainsi son approvisionnement en matières premières pour la production de son cidre; production dont il contrôle les diverses étapes. Une telle intégration permet généralement de mieux maîtriser ses coûts et d'améliorer ses marges de profit.

Le permis artisan implique que le producteur cultive ses propres pommes pour ensuite les transformer, alors que le permis fabricant permet l'achat de pommes ou même de jus, il n'est donc pas obligatoire de posséder un verger. Mais, quel que soit le type de permis, la production québécoise de cidre est intimement liée à la production locale de pommes. L'article 8 du Règlement sur le cidre et les autres boissons alcooliques à base de pommes stipule en effet que tout le cidre fabriqué au Québec, peu importe le type de permis, doit contenir au moins 80 %, en volume de produit fini, de jus extrait de pommes récoltées ici.

Selon les PCQ⁵⁵, il faut en moyenne 1,7 kg de pommes pour produire un litre de cidre tranquille et 9,5 kg de pommes pour produire un litre de cidre de glace. En 2018, le prix moyen payé au producteur pour un minot (19,05 kg⁵⁶) de pommes de transformation, selon le CRAAQ, ayant été supérieur à 4 \$/minot⁵⁷, il en aurait coûté aux cidriers ne possédant aucun verger environ 0,36 \$ à 1,99 \$ le litre pour l'achat des pommes requises. Notons que le prix de la pomme fraîche se situait à 17,10 \$/ minot. Pour plusieurs cidriculteurs, la transformation en cidre est donc une façon de valoriser une partie de sa production de pommes moins rentable.

⁵⁴ Joseph Sarr, *Analyse de l'industrie québécoise du cidre: le cas du cidre de glace*, Mémoire de Maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Montréal, 2011, p.80 / <https://archipel.uqam.ca/4415/>

⁵⁵ Producteurs de cidres du Québec / <https://cidreduquebec.com/la-fabrication/>

⁵⁶ Les Affaires citant les PPQ, un minot de pommes équivaut à 19,05 kg

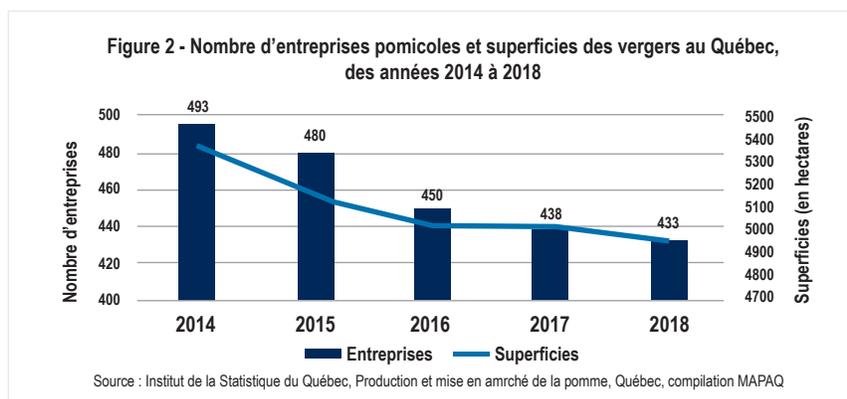
⁵⁷ Gouvernement du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie de la pomme au Québec*, Dépôt légal 2021, p.8 / <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/pommemonographie.pdf>



Le mémoire de M. Sarr souligne que « si l'on en croit plusieurs producteurs [interrogés], les activités (liées à la transformation des pommes en cidre de glace) entraînent peu de dépenses si l'on exclut les coûts fixes d'achat d'équipements tels que le pressoir, les cuves et autres et leurs amortissements. En effet, les principales dépenses liées à ces activités sont associées à la main-d'œuvre. (...) ces dépenses sont des coûts variables qui dépendent du volume de production⁵⁸ ».

La Fédération des producteurs de pommes du Québec créée en 1974, aujourd'hui connue sous l'acronyme PPQ, joue un rôle particulièrement important dans cette filière en administrant le *Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec* qui a pour but de régir les conditions de mise en marché ainsi que le développement des intérêts économiques, sociaux et moraux de ses membres⁵⁹.

Le *Portrait- diagnostic sectoriel* produit par le MAPAQ⁶⁰ révèle que la production de pommes au Québec est concentrée principalement dans deux régions, soit la Montérégie et Montréal-Laval-Laurentides-Outaouais. Durant la période de 2014 à 2018, la Montérégie regroupait 45,6 % des entreprises et 55,7 % des superficies, alors que 23,7 % des entreprises et 24,0 % des superficies se trouvaient dans la région de Montréal-Laval-Laurentides-Outaouais.



La diminution du nombre d'entreprises entre les années 2014 et 2018, démontrée par la figure 2, a été plus importante dans la région de Montréal-Laval-Laurentides-Outaouais, avec une baisse de 26,6 %. En revanche, c'est dans cette région que le nombre moyen d'hectares/exploitation a le plus augmenté (+30 %) à la suite du rachat de vergers par des producteurs déjà en activité. Les exploitations établies en Estrie et en Montérégie sont de plus grande taille et surpassent la moyenne établie de 11,1 ha pour le Québec, avec une moyenne respective de 15,5 et 13,7 ha. Quant aux entreprises situées ailleurs au Québec, elles ne couvrent que 3,3 ha en moyenne.

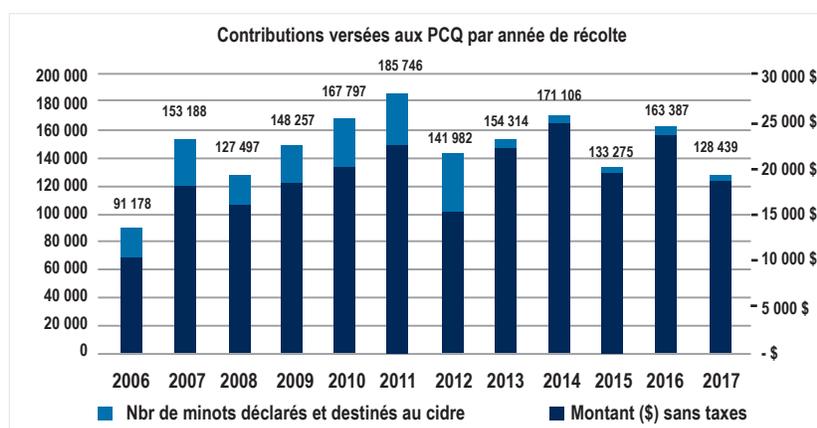
⁵⁸ Joseph Sarr, *Analyse de l'industrie québécoise du cidre: le cas du cidre de glace*, Mémoire de Maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Montréal, 2011, p.91-93 / <https://archipel.uqam.ca/4415/>

⁵⁹ Producteurs de pommes du Québec – organisation / site consulté le 28 janvier 2020 <https://producteursdepommesduquebec.ca/federation/organisation/>

⁶⁰ Gouvernement du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie de la pomme au Québec*, Dépôt légal 2021, p.6 et 7 / <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/pommemonographie.pdf>

L'industrie de la transformation de la pomme permet d'écouler plus de la moitié des pommes récoltées au Québec (108 500 tonnes récoltées en 2019). Plus de 170 entreprises s'y consacrent dont certaines sont d'envergure internationale⁶¹. En 2018, 56 % de la production annuelle de pommes a été transformée (jus, compotes, fruits en conserve ou séchés, tartes, boissons alcooliques).

Le rapport annuel de l'Assemblée générale des PCQ du 19 mars 2020 nous donne un aperçu de la portion de cette production de pommes qui est consacrée au cidre. On y mentionne une entente de financement actuellement en vigueur avec les PPQ qui prévoit le versement par les PPQ aux PCQ de 85 % de l'ensemble des contributions perçues des producteurs de cidre soit pour les pommes achetées d'un autre producteur de pommes pour être transformées en cidre, soit pour les pommes produites et transformées en cidre. Le tableau ci-joint fait état des contributions versées au PCQ depuis 2006.



Pour la récolte 2017 (contributions versées en 2019), ce sont 40 déclarations qui ont été reçues de cidriculteurs pour un total de 128 439 minots de pommes destinées au cidre⁶². Ce tableau révèle une diminution de la quantité déclarée de pommes destinées à la production de cidres depuis quelques années.

Au regard de la quantité annuelle de pommes produites au Québec, on peut estimer que moins de 3 % de cette production est consacrée à la transformation du cidre.

Dans Cloutier et Détolle, on mentionne que le modèle d'affaire cidricole québécois est totalement différent des pays ayant une longue tradition entièrement vouée à la transformation du cidre. Au Québec, les activités principales du cidriculteur étaient et demeurent la production de pommes de tables et les activités agrotouristiques, la production de cidres étant souvent une activité accessoire⁶³.

Selon Claude Jolicoeur⁶⁴, un facteur important de progrès pour le développement de la cidrerie québécoise sera l'amélioration de la qualité des fruits à cidre. Bien que l'association

⁶¹ Gouvernement du Québec, site consulté le 29 janvier 2021 / [Culture de la pomme \(pomiculture\) | Gouvernement du Québec \(quebec.ca\)](#) (Lien mis à jour – 11 mars 2022)

⁶² Producteurs de cidres du Québec, *Rapport annuel 2019*, Assemblée générale du 19 mars 2020, p.23 / https://cidreduquebec.com/wp-content/uploads/2020/07/Cahier-complet-AGA_compress%C3%A9.pdf

⁶³ Cloutier et Détolle, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, p.321

⁶⁴ Auteur du chapitre 5 dans Cloutier et Détolle, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, p. 109 et suivantes.



des PCQ souligne dans son site Internet que les pommes à croquer produites au Québec ont un juste équilibre entre sucre et acidité pour l'élaboration de cidre de qualité, Jolicoeur indique qu'elles n'auraient pas de très bonnes propriétés cidricoles comparativement aux véritables pommes à cidre. L'obtention de cidres de qualité au Québec serait due à la créativité des cidriculteurs québécois qui, par différents procédés, ont réussi à pallier les déficiences des fruits. La production de « grands cidres » passera donc par l'implantation de variétés de pommes choisies qui, en assemblage avec la production courante de pommes commerciales, permettra d'améliorer la qualité des moûts. À cet égard, certains cidriculteurs ont déjà amorcé cette transformation de leur verger. La Presse rapportait en 2018, que les « pommes du Québec ont une belle acidité, mais il leur manque de structures tanniques et d'amertume. On essaie donc de diversifier nos variétés parce qu'il faut des pommes différentes pour élargir la composition du jus, le rendre plus complexe⁶⁵ ». Ce même article souligne d'ailleurs qu'à cette fin, les collaborations entre cidriculteurs et microbrasseurs, très populaires aux États-Unis, commencent à se développer au Québec.

Comme le souligne le MAPAQ, les « produits offerts et les habitudes de consommation ont changé au cours des dernières années. Les ventes de cidres ont d'abord été portées par le cidre de glace comme produit phare. Maintenant, on assiste à une transition vers l'achat de produits effervescents et prêts à boire et vers des cidres moins sucrés. L'utilisation de nouvelles variétés de pommes plus amères, acides ou tanniques et réservées à la fabrication de cidre est en croissance. Des produits plus similaires à la bière vendus en canettes ou en bouteilles de verre ont fait leur apparition, comme des cidres plus secs ou aromatisés au houblon et aux fruits. Plusieurs nouvelles entreprises offrant des cidres plus fermiers et plus vinicoles à petite échelle ont vu le jour au cours des dernières années. Elles commercialisent de plus en plus de produits dans le réseau des épiceries et des magasins spécialisés. Des acquisitions d'entreprises ont aussi marqué les dernières années⁶⁶ ».

⁶⁵ Pierre-Marc Durivage, *Quand le cidre s'inspire de la bière*, La Presse, 24 août 2018) / <https://www.lapresse.ca/vins/autres-alcools/201808/23/01-5194032-quand-le-cidre-sinspire-de-la-biere.php>

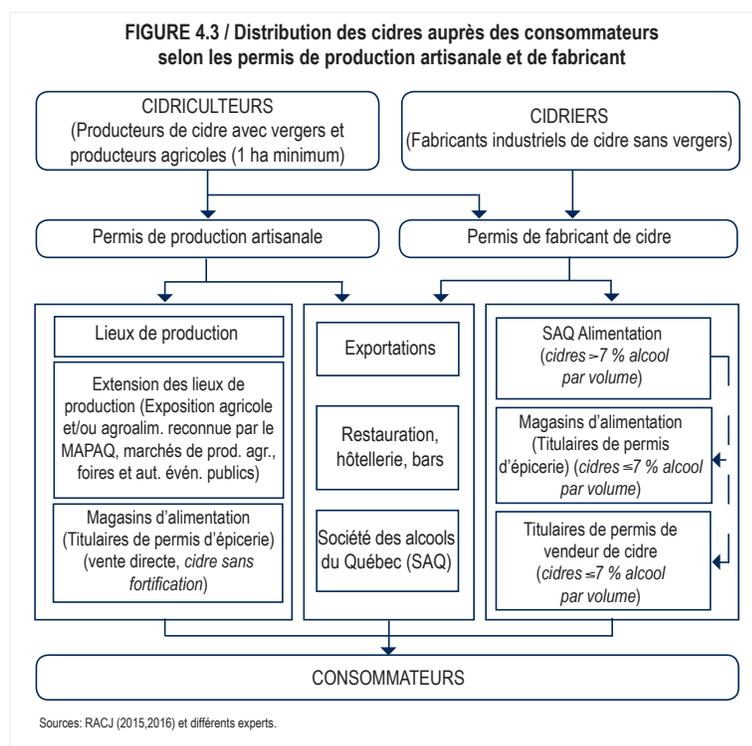
⁶⁶ Gouvernement du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie de la pomme au Québec*, Dépôt légal 2021, p. 14 / <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/pommemonographie.pdf>



2.3 Distribution et mise en marché

Contrairement au secteur de la bière, les cidriculteurs ne font pas face à une situation oligopolistique. Il faut savoir que les multinationales comme Heineken, Carlsberg Anheuser-Busch InBev, qui vendent du cidre aux quatre coins du monde, ne peuvent le faire au Québec. Le Règlement S-13, r.4 sur le cidre et les autres boissons alcooliques à base de pommes indiquant que, peu importe le permis, ces boissons doivent être composées à 80 % de jus de pommes récoltées au Québec, crée en effet une solide barrière à l'entrée pour les acteurs étrangers. Cette situation pourrait cependant changer. Le potentiel de développement du marché du cidre au Québec a incité un grand brasseur du Québec à y faire son entrée par l'acquisition en 2018 d'une microcidrerie, laquelle bénéficie ainsi de la force de distribution et de mise en marché de cette grande entreprise⁶⁷.

L'illustration ci-jointe⁶⁸ présente les circuits de distribution en fonction du type de permis. Avant décembre 2016, les cidriculteurs du Québec qui souhaitaient vendre dans les magasins et dépanneurs devaient le faire à travers le permis de fabricant de cidre. Aujourd'hui, le cidriculteur détenteur d'un permis de production artisanale peut vendre également dans ces lieux, rendant ainsi moins intéressant le permis industriel.



Contrairement au secteur de la bière, les cidriculteurs ne bénéficient pas d'entreprises de distribution. Dans le cadre des audiences en février 2016 concernant le projet de loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales, les cidriculteurs artisans du Québec faisaient état des enjeux soulevés par le projet de loi à cet égard. Ils indiquaient que,

en vertu de l'article 93 de la *Loi sur les infractions en matière de boissons alcooliques* (chapitre I-8.1), la « vente directe aux détaillants implique que le cidriculteur doit livrer lui-même ses produits aux détaillants. Certains cidriculteurs, en région éloignée, devront assurer

⁶⁷ Pierre Couture, *Labatt se lance dans le marché du cidre au Québec*, Journal de Québec, 25 septembre 2018 / <https://www.journaldequebec.com/2018/09/25/labatt-se-lance-dans-le-marche-du-cidre-au-quebec>

⁶⁸ Cloutier et Détolle, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, p. 69



la livraison entraînant ainsi des frais élevés de distribution. Or, le regroupement des activités de transport et de livraison par une coopérative de producteurs ou par l'utilisation d'un service de transport, permettrait des économies d'échelle, un accès plus équitable à l'ensemble des entreprises et ainsi maintenir la compétitivité des entreprises. 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. C'est une simple question de logique. La livraison par un tiers devrait aussi être possible pour la vente aux bars, aux restaurants, aux épiceries et aux consommateurs⁶⁹. »

Le tableau ci-dessous, tiré du plan stratégique des PCQ⁷⁰, a été constitué à partir de deux tableaux de Cloutier et Détolle. Le premier faisant état de la ventilation du volume annuel de production en 2016, le second des ventes de cidres par les circuits de distribution en 2015. Il serait intéressant de comparer ces données avec les plus récentes tenant compte des effets du changement législatif survenu en décembre 2016.

	≤ 10 000 BOUTEILLES/AN	10 001 – 25 000 BOUTEILLES/AN	≥ 25 001 BOUTEILLES/AN
Production annuelle	70 %	13 %	17 %
Ventes par réseau			
Cidreries	70,10 %	39,10 %	23,70 %
SAQ	9,70 %	21,50 %	24,30 %
Épiceries	4,40 %	11,50 %	28,00 %
Marchés publics	11,50 %	19,10 %	6,20 %
Restauration	3,80 %	4,90 %	5,70 %
Exportation	0,50 %	3,90 %	12,10 %
Total :	100 %	100 %	100 %

Source : Cloutier (2017, p. 83 et 85)

Selon l'Association de l'Agrotourisme et du tourisme gourmand⁷¹, malgré le fait que le marché du cidre se porte bien en Amérique (Allied Market Research lui prédit un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 10,6 % de 2017 à 2023 et particulièrement au Canada (TCAC de 20,5 %), le Québec connaît un TCAC avoisinant plutôt les 5,6 % annuellement. Ce produit bien de chez nous semble méconnu des amateurs d'alcool.

⁶⁹ Cidriculteurs artisans du Québec, *Le cidre du Québec, une richesse au potentiel illimité*, Mémoire présenté à la Commission des finances publiques, 16 février 2016, p. 7 / <http://www.assnat.qc.ca/fr/travaux-parlementaires/commissions/CFP/mandats/Mandat-34245/memoires-deposes.html>

⁷⁰ GAMA Communication Marketing, *Plan stratégique 2016-21 pour la filière cidricole du Québec*, octobre 2017, p. 8

⁷¹ Agrotourisme et tourisme gourmand, site consulté le 9 février 2021 / <https://agrotourismeettourismegourmand.com/marche-cidre-amerique/>



En effet, selon un sondage du groupe Léger réalisé pour les PCQ, moins du tiers des Québécois (30 %) âgés de 18 à 34 ans qui boivent de l'alcool répondent d'emblée que le cidre est une catégorie de produits de chez nous, contre 77 % et 67 % respectivement pour la bière et le vin. La bonne nouvelle est que la part de marché des multinationales tend globalement à décroître au profit de microproducteurs; elle serait passée de 79 % il y a dix ans à 64 % aujourd'hui. Le marché du cidre au Québec présente donc des opportunités de croissance.

Le cidre de glace est devenu en l'espace de 25 ans un produit phare de ce secteur démontrant le savoir-faire des artisans québécois à travers le monde. Une appellation réservée Cidre de glace du Québec Indication géographique protégée (IGP) a d'ailleurs été obtenue en 2014. Dans son rapport d'activités 2019⁷², le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV) indiquait que 26 produits portaient l'appellation IGP Cidre de glace du Québec, tous millésimes confondus et que 10 producteurs de cidre étaient engagés dans le processus de certification de cette IGP. Cependant, « l'image de ce produit se trouve coincée dans une niche où le consommateur le perçoit comme un achat-cadeau ou une denrée à apprécier avec parcimonie et sur une base occasionnelle⁷³. » Les ventes de cidres de glace à la SAQ ont diminué de moitié entre 2010 et 2016, passant de 9 M\$ en 2010 à 4,5 M\$ en 2016⁷⁴. Des efforts doivent donc être faits pour repositionner ce produit et libérer le cidre dans son ensemble de l'image de « produit sucré », en vue de pouvoir saisir les opportunités de croissance du marché du cidre.

En 2016, l'industrie du cidre a mis à jour sa planification stratégique et s'est dotée en 2018 d'une nouvelle image de marque et d'un plan de communication en vue de promouvoir et mettre en valeur le cidre du Québec. Dans le rapport annuel 2019⁷⁵, les PCQ indiquent que l'analyse effectuée par l'Agence LG2 révèle que le cidre est un produit niché qui ne deviendra jamais un produit de masse. Plutôt que d'essayer d'atténuer cette distinction, nous misons sur son côté unique pour atteindre notre public cible. En effet, ce dernier cherche la diversité et tire une certaine fierté de son côté « marginal ». Pour répondre à cette quête, l'Agence LG2 a proposé de positionner le cidre comme « la boisson pour assurer son caractère unique! » et une plateforme graphique, présentant le cidre comme une boisson étonnante et curieuse/authentique/imaginative/rafraichissante, a été développée pour transmettre des messages simples, mais efficaces et pour démocratiser le produit.

⁷² CARTV, *Rapport d'activités 2019*, p.13 /

<https://cartv.gouv.qc.ca/outils-et-ressources/documents-dinteret-public/publications/>

⁷³ Cloutier et Détolle, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, p.245

⁷⁴ Johanne Desjardins, *Le cidre de glace en déclin*, Terre de chez nous, 21 mai 2019 /

<https://www.laterre.ca/actualites/alimentation/le-cidre-de-glace-en-declin>

⁷⁵ Producteurs de cidres du Québec, *Rapport annuel 2019*, Assemblée générale 19 mars 2020, p.13 / https://cidreduquebec.com/wp-content/uploads/2020/07/Cahier-complet-AGA_com-press%C3%A9.pdf



Par ailleurs, un des objectifs de la planification stratégique des PCQ est de renouveler les circuits agrotouristiques afin d'accroître la visibilité et la notoriété des cidres du Québec⁷⁶.

Selon Agrotourisme et Tourisme gourmand, il semble que des produits plus similaires à la bière vendus en canettes ou en bouteilles de verre ont fait leur apparition, comme des cidres plus secs ou aromatisés au houblon et aux fruits. Plusieurs nouvelles entreprises offrant des cidres plus fermiers et plus vinicoles à petite échelle ont vu le jour au cours des dernières années. Elles commercialisent de plus en plus de produits dans le réseau des épiceries et des magasins spécialisés.

Bien que le prêt à boire ouvre la porte à la découverte des cidres « vinicoles », les restaurateurs et les professionnels du vin n'ont pas pour autant le réflexe d'intégrer ces produits au menu, par exemple en proposant des accords mets-cidres. La méconnaissance du néophyte et même du professionnel de la palette aromatique complexe des cidres et cidres de glace nuit à la vente de ces produits. Il revient alors au professionnel du vin, puisque le professionnel du cidre au Québec n'existe pas encore, de véhiculer le message de la qualité de calibre international des cidres du Québec.

En tant qu'alternative à la bière, le cidre présente le net avantage d'être un produit sans gluten, facteur non négligeable face à la popularité de certains régimes particuliers. Cet angle n'a peut-être pas encore été exploité par les transformateurs et les restaurateurs.

2.4 Formation, recherche et développement

Offre de formation au Québec

Il n'y a pas d'attestation collégiale spécifique à la production du cidre.

Toutefois, l'ITAQ offre un DEC en Technologie de la production horticole agroenvironnementale (TPHA) qui traite notamment, mais non exclusivement, de la production des intrants associés au cidre (les vergers) comme un des types de production à l'étude au cours de la formation technique. Son DEC en Technologie des procédés et de la qualité des aliments (TPQA) permet aux étudiants de se familiariser avec la transformation des produits alcooliques dans différents cours tels que Technologie des fermentations alimentaires ou encore Contrôle de la transformation des végétaux. Il n'est pas rare de voir certains étudiants de ce programme se concentrer spécifiquement sur le volet de l'alcool dans leur projet final intégrateur.

⁷⁶ GAMA Communication Marketing, *Plan stratégique 2016-21 pour la filière cidricole du Québec*, octobre 2017, p. 30



L'ITAQ offre également une AEC en Contrôle de la fabrication de boissons alcoolisées qui aborde cette production notamment dans le cours Production de boissons fermentées.

L'ITAQ offre enfin une formation continue intitulée la Fabrication de cidre de pommes.

L'ITHQ prévoit, à l'intérieur de son programme de Formation internationale en service et sommellerie, des éléments liés au cidre qui sont abordés dans les trois volets d'analyse organoleptique pour la dégustation. À l'instar de la bière, des notions de fabrication et de dégustation sont proposées pour le cidre dans la formation continue offerte par l'ITHQ.

La Cidrerie le Somnambule offre un cours d'initiation d'une durée de 5 heures sur la chimie du cidre pour bien comprendre les bases, ainsi que la présentation du matériel requis pour la production de cidre à la maison, les étapes à suivre pour fabriquer un cidre et les pièges à éviter.

Quelques ouvrages de référence sont disponibles, dont celui de l'expert reconnu, Claude Jolicoeur, *Du pommier au cidre* (traduit en anglais, *The New Cider Maker's Handbook*).

Le secteur est également appuyé par le CRAAQ, le Centre de recherche en agroalimentaire de Mirabel (CRAM) et R & J Oenology ainsi que par le GastronomiQc Lab.

Certains spécialistes ont suggéré de développer une école cidricole au Québec.

Offre de formation au Canada

Brock University en Ontario offre plusieurs certifications du Cider Institute of North America créé aux États-Unis. La durée des formations varie de 2 à 5 jours. Le Foundation Certificate touche les éléments fondamentaux de la production de cidre et de poiré. Les Advanced Certificates proposent 3 thématiques différentes : les bases scientifiques de la production des cidres et des poirés en déterminant le profil souhaité; les principes de base de l'analyse de laboratoire des cidres et des poirés; l'analyse sensorielle des cidres et des poirés.

Le Niagara College (Ontario) offre un cours d'appréciation et de sensibilisation aux cidres, animé par l'expert Gavin Robertson.

Le Nova-Scotia Community College propose un certificat d'un an qui explore la production de boissons fermentées à base de fruits et de cidre.



Offre de formation aux États-Unis

Le Cider Institute of North America dont le siège social est à Mount Vernon (WA) a été créé à l'initiative de l'industrie. Il offre cinq niveaux de formation (voir le descriptif dans la section précédente) dans les états de Washington, de Virginie et de New York.

Offre de formation en Europe

La Cider and Perry Academy en Angleterre propose des cours sur l'élaboration des cidres et des poirés sous forme de « *Master Class* » d'une durée de 5 à 6 jours. Ces classes de maître dispensent les fondamentaux de l'élaboration des cidres et des poirés et les principes avancés tels que la microbiologie et la chimie des cidres et des poirés, la sélection, l'application et la gestion de processus d'élaboration et des technologies, l'évaluation sensorielle des produits pour satisfaire les attentes de la clientèle.

En ce qui concerne la France, le Lycée agricole de Saint-Pierre-sur-Dives propose une certification en production cidricole d'une durée de 9 mois. Les volets incluent notamment: organiser un système de production cidricole, mettre en œuvre les techniques de production cidricole dans le respect de l'environnement, analyser les résultats technico-économiques de la production cidricole, mettre en œuvre les techniques de transformation et de commercialisation cidricole dans le respect de l'environnement, de l'hygiène et de la sécurité alimentaire.

Le Lycée propose également des formations courtes non diplômantes, incluant les techniques cidricoles, s'initier à la fabrication du cidre, l'élaboration du calvados, et l'élaboration du pommeau.

Recherche et développement

« Au Québec, les principaux acteurs de la recherche-innovation dans le secteur de la pomme ont été l'Institut de recherche et de développement en agroenvironnement, le Centre de recherche agroalimentaire de Mirabel, Cintech Agroalimentaire, le Centre d'expertise et de transfert en agriculture biologique et de proximité, les universités et le Réseau d'essais de cultivars et porte-greffes de pommiers (RECUPOM). Entre les années 2014 et 2019, il y a eu 105 projets de R-I d'une valeur de 9,2 M\$ dans le secteur de la pomme au Québec, une hausse importante comparativement à la période précédente. Les projets ont surtout porté sur la phytoprotection, l'entomologie, la phytopathologie, le transfert des innovations et la transformation. Le gouvernement du Québec a consacré 4,9 M\$ au financement de la R-I, ce qui correspond à 53 % du total. Le gouvernement fédéral a versé 2,1 M\$ (23 %) et l'industrie et les organisations sans but lucratif, 2,2 M\$ (24 %) ⁷⁷. »

⁷⁷ Gouvernement du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie de la pomme au Québec*, Dépôt légal 2021, p. 19 / <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/pommemonographie.pdf>



« RECUPOM et le CRAM ont évalué le potentiel de nouveaux cultivars et de cultivars ancestraux afin de dénicher des variétés potentielles pour les secteurs de la production biologique, de la pomme à croquer et de la production de cidre au Québec. La base de données du RECUPOM, qui rassemble l'information sur les cultivars et porte-greffes testés depuis plus de 20 ans, est maintenant disponible sur une plateforme Web. Elle facilite une meilleure sélection de variétés et de porte-greffes adaptés pour tous les pomiculteurs et cidriculteurs dans les différentes régions du Québec⁷⁸. »

Le CRAM propose des projets en pomiculture, notamment sur le contrôle de différents ravageurs et les traitements phytosanitaires.

Un projet de recherche sur la valorisation des cidres de glace du Québec, plus précisément sur ceux bénéficiant de l'IGP, est présentement inscrit au GastronomiQc Lab. La phase ultime de ce projet, fruit d'une collaboration entre OenoQuébec (aujourd'hui R & J Oenology) et l'ITHQ, en partenariat avec le Centre de recherche et développement sur les aliments de Saint-Hyacinthe et le CRAM, est entamée et mènera, entre autres, à la création d'un outil qui permettra de mieux délimiter les caractéristiques sensorielles des cidres de glace, pour mieux les commercialiser.

Cette nouvelle expertise, ainsi que celle déjà existante à l'ITHQ en matière d'analyse sensorielle, peut indéniablement contribuer au développement de fiches analytiques destinées à outiller les professionnels à mieux cerner, déguster et parler des cidres d'ici.

2.5 Constats et défis

Les cidriculteurs du Québec bénéficient de l'excellente réputation en matière de qualité, et même d'une image d'originalité à l'égard de certains produits développés par des artisans dédiés. Ils profitent également d'un marché relativement bien protégé au Québec au plan législatif et d'une solide filière de production de pommes. Dans le contexte où la consommation des produits phares de cette filière (cidre de glace) est plutôt à la baisse et où la popularité d'autres alcools de fabrication artisanale est en croissance, les cidriculteurs du Québec doivent consolider la réputation des produits phares et faire preuve de créativité pour élargir la variété de leurs produits.

- Le développement de la cidrerie au Québec passera par « l'enrichissement des pommages », par l'ajout de variétés de pommes à cidre qui possèderaient de meilleures propriétés cidricoles que celles des pommes de table traditionnellement cultivées et utilisées en cidrerie au Québec, en plus de développer les méthodes les plus appropriées pour leur culture.⁷⁹ » À cet égard, les activités de recherche et le

⁷⁸ Gouvernement du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie de la pomme au Québec*, Dépôt légal 2021, p. 19 / <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/pommemonographie.pdf>

⁷⁹ Cloutier et Détolle, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, p.109



développement dans ce domaine sont des facteurs clés de succès. « On trouve diverses catégories de pommes à cidre qui apportent chacune des propriétés au cidre produit, dont l'acidité, l'amertume, la teneur en sucre ou les arômes. Pour un développement optimal de cette industrie, l'acquisition de connaissances scientifiques est nécessaire afin d'optimiser la production de cidre de qualité.⁸⁰ » La production de variétés de pommes aptes à produire des cidres biologiques est également un sujet d'actualité.

- L'amélioration des fruits à cidre et des connaissances au sujet de leurs propriétés permettront de rehausser encore plus la qualité des cidres naturels (autres que les cidres de glace) québécois et de produire des moûts de qualité supérieure qui pourraient avoir un effet d'entraînement sur l'ensemble de la production au Québec⁸¹. Des efforts en commercialisation seront requis pour ouvrir de nouveaux marchés. Ces efforts devront inclure un repositionnement des cidres de glace pour les « sortir du marché de niche au potentiel limité⁸² » dans lequel ils sont coincés.
- Bien que la maîtrise des techniques de production et de transformation des artisans québécois soit reconnue, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée se fait ressentir, particulièrement en ce qui concerne les techniciens polyvalents, ayant une bonne maîtrise des volets de production et de transformation. Le manque de formation structurée et le peu de transfert de connaissances sont des faiblesses fortement identifiées par l'industrie cidricole.
- Plusieurs ouvrages québécois existent au sujet de la transformation du cidre, mais ils ne peuvent répondre à tous les besoins de formation. L'industrie cidricole souhaite élargir la variété des cidres élaborés dans l'optique d'être plus concurrentiel sur le marché et d'aider au développement du secteur. À cet effet, des formations spécialisées seraient bénéfiques pour les transformateurs⁸³.
- Par ailleurs, le caractère plus aventureux des nouvelles générations de consommateurs incite les transformateurs à miser sur le prêt à boire et les produits innovants. Ces produits permettent aux cidriculteurs d'attirer une nouvelle clientèle qui pourrait éventuellement se tourner vers les cidres plus « vinicoles » déjà présents sur le marché⁸⁴. Mais il demeure que la distinction entre les profils sensoriels des cidres fabriqués au Québec reste à définir et que la formation de professionnels du cidre associés au domaine de la restauration est inexistante. Cette réalité prive le secteur cidricole de l'effet multiplicateur de ces influenceurs sur le choix des consommateurs.

⁸⁰ Cloutier et Détolle, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, p.149

⁸¹ Op. cit., p.111

⁸² Op. cit., p. 264

⁸³ GAMA Communication Marketing, *Plan stratégique 2016-21 pour la filière cidricole du Québec*, octobre 2017, p. 5, 31, 34

⁸⁴ GAMA Communication Marketing, *Plan stratégique 2016-21 pour la filière cidricole du Québec*, octobre 2017, p. 34





Secteur **des spiritueux**



Tout comme pour les secteurs des bières et des cidres, l'histoire de la production de spiritueux au Québec ne date pas d'hier. La première distillerie « commerciale » aurait vu le jour à Québec en 1769 à la suite de l'imposition de tarifs sur le rhum provenant des Antilles. Auparavant, le faible coût du rhum n'encourageait pas le développement de la production des spiritueux en Nouvelle-France⁸⁵. Sous l'impulsion anglaise, le nombre de distilleries a connu une croissance notable au cours du siècle suivant (plus de 200 distilleries au Canada principalement dans les régions de grandes cultures céréalières). Ce nombre a par la suite décliné, notamment au Québec en raison du déclin du marché des spiritueux au profit de la bière. Comme pour les autres types de boissons alcooliques, la prohibition a entraîné au Québec l'encadrement de la production et de la vente de ces produits par la Commission des liqueurs. La contrebande vers les États-Unis a permis l'établissement de grandes distilleries, mais la fin de la prohibition a mis un important frein à l'expansion de cette production industrielle.

Le développement de la microdistillation au Québec est, par contre, un phénomène très récent. Le mouvement a été initié par Michel Jodoin en 1999 qui s'est lancé dans la production de spiritueux à base de pommes. Ce secteur connaît aujourd'hui une croissance importante qui reflète l'engouement mondial pour les spiritueux artisanaux.

3.1 Portrait de l'industrie

L'industrie des spiritueux artisanaux était jusqu'à tout récemment soutenue par deux associations, l'Association des distillateurs artisans (ADAQ) et l'Association des microdistilleries du Québec (AMDQ), représentant chacune un type de permis de distillation. L'AMDQ représentait les producteurs détenant un permis industriel, l'ADAQ, les détenteurs d'un permis de production artisanale (matière première produite par le distillateur). Depuis le 12 mai 2020, ces deux associations n'en forment plus qu'une seule : l'Union québécoise des microdistilleries (UQMD), affiliée au Centre de la transformation alimentaire du Québec (CTAC). Sa mission est « d'encourager le développement d'une industrie québécoise de microdistilleries, 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 monde⁸⁶. »

En ce qui a trait au nombre de permis, d'un seul microdistillateur en 1999, le Québec a attendu presque 10 ans avant de voir naître entre 2010 et 2014, quatre autres microdistilleries⁸⁷. Depuis, le nombre de permis de distillation ne cesse de croître.

⁸⁵ L'encyclopédie canadienne / <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/distillerie>

⁸⁶ Union québécoise des micro-distilleries / <https://conseiltaq.com/association/uqmd/>

⁸⁷ Ève Dumas, *Le pari des micro-distilleries*, La Presse, 30 septembre 2015 /

<https://www.lapresse.ca/vins/autres-alcools/201509/30/01-4905302-le-pari-des-microdistilleries.php>



La qualité des spiritueux artisanaux produits au Québec est reconnue. En témoigne l'évolution des ventes totales des spiritueux Origine Québec par la SAQ en territoire québécois depuis 2014.

VENTES DE SPIRITUEUX (EN MILLIERS DE LITRES) PAR LA SAQ				
2014 ⁹⁰	2015 ⁹¹	2016 ⁹²	2017 ⁹³	2018 ⁹⁴
446,0	512,9	627,6	755,0	960,0

Ainsi, de 2014 à 2015, les ventes de spiritueux québécois ont crû de 15 %, en 2016 de 22 % par rapport à l'année précédente pour atteindre 627 600 litres. En décembre 2017, la Terre de chez nous indiquait que selon la SAQ, « les ventes de spiritueux conçus au Québec ont littéralement doublé entre 2013 et 2017, passant de 540 000 à 1,1 million de bouteilles. Seulement dans le dernier exercice, terminé en mars 2017, les ventes de spiritueux d'ici ont enregistré une hausse de 20 % pour s'établir à 755 000 litres⁹⁵». On note en 2018 un bond remarquable de 27 % des ventes. Sans fournir la quantité vendue de spiritueux, la SAQ souligne dans son rapport annuel 2019 que les ventes de gin québécois ont connu à elles seules une progression de 47,6 % en un an (739 153 litres)⁹⁶.

Selon Statistique Canada, pour l'exercice financier se terminant au 31 mars 2019, les ventes de spiritueux dans l'ensemble du pays ont augmenté de 3,1 % pour se situer à 5,7 milliards de dollars. Au Québec, la part de marché de ce type d'alcool était de 14,8 % (comparativement à 40,7 % pour la bière, 43,3 % pour les vins et 1,2 % pour les cidres, coolers et autres boissons rafraichissantes)⁹⁷.

QUÉBEC ³ (CARTE) • SPIRITUEUX						
TYPE DE VENTES	VALEUR ET LE VOLUME ET LE VOLUME ABSOLU	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019
Total des ventes par habitant ^t	La valeur des ventes (Dollars)	-	-	-	-	-
	Volume absolu des ventes totales (Litres)	-	-	-	-	-
	La valeur des ventes totales par habitant (Dollars)	95,6	100,0	104,8	112,6	115,6
	Volume absolu des ventes totales par habitant (Litres)	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3

⁹⁰ SAQ, *Rapport annuel 2015*, p.34 / <https://www.saq.com/fr/publications>

⁹¹ SAQ, *Ibidem*

⁹² SAQ, *Rapport annuel 2016*, p.13 / *Loc.cit.*

⁹³ Martin Ménard, *Gin whisky et autres spiritueux : la petite révolution québécoise*, Terre de chez nous, 20 décembre 2017 / <https://www.laterre.ca/actualites/alimentation/gin-whisky-autres-spiritueux-petite-revolution-quebecoise>

⁹⁴ SAQ, *Rapport annuel 2018*, p.6 / *Loc.cit.*

⁹⁵ Martin Ménard, *Op. cit.*

⁹⁶ SAQ, *Rapport annuel 2019*, p 8 / *Loc.cit.*

⁹⁷ Statistiques Canada, *Contrôle et vente des boissons alcoolisées, exercice se terminant le 31 mars 2019* / <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/200513/cg-a003-fra.htm>



Bien que dans l'ensemble l'analyse de Statistique Canada indique pour cette même année une légère diminution de la consommation d'alcool par habitant au Québec, « les Québécois ont toutefois dépensé plus pour les spiritueux : 115,6 \$ par habitant; soit 3 \$ de plus que l'année précédente. C'est presque le double de ce qu'ils dépensaient à ce chapitre en 2004⁹⁸. »

Enfin, soulignons qu'en 2018, les ventes de spiritueux québécois représentent 4,8 % des ventes totales de spiritueux au Québec et il est estimé que ce chiffre continuera de croître⁹⁹.

3.2 Production et transformation

Le site Internet de l'UQMD souligne que « le savoir-faire québécois est authentique et avant-gardiste. Il ne ressemble en rien à ce qui existe déjà, mais s'imprègne de tout. Il emprunte les méthodes et les types d'alambics du monde entier, tout en les adaptant à notre réalité et à notre héritage culturel. Les distilleries du Québec évoluent ensemble dans une expertise décomplexée et ouverte d'esprit. Elles explorent et partagent leurs découvertes entre elles et avec les consommateurs¹⁰⁰ ». Cette collaboration explique certainement l'essor de ce secteur malgré un contexte législatif qui lui est moins favorable.

Le Magazine Distilleries du Québec¹⁰¹, d'où est tiré le descriptif ci-joint, mentionne que pour fabriquer un alcool il faut utiliser des levures pour digérer des molécules de sucre qu'on trouve dans des matières premières contenant une forte concentration en glucides. On peut utiliser du jus de fruits, du miel ou du sirop d'érable, mais on a principalement recours aux céréales comme

le maïs, le blé, l'orge et le seigle. Pour obtenir cet alcool, on doit d'abord procéder au maltage (NDLA : d'autres procédés existent) de ces céréales (généralement réalisé dans une malterie). L'alcool de base obtenu (un alcool neutre à plus de 95 %) est acheté par les distilleries.

Précision : À noter que dans le processus, la vodka se doit d'être filtrée pour ne pas avoir de goût distinctif. (Règlement sur les aliments et drogues)

⁹⁸ Statistique Canada. Tableau 10-10-0010-01 Ventes de boissons alcoolisées des régions des alcools et d'autres points de vente au détail, selon la valeur, le volume et le volume absolu

⁹⁹ Papilles, *Planification Stratégique 2019-2022 : filière des micro-distilleries du Québec*, novembre 2019, p. 8

¹⁰⁰ UQMD, consulté le 29 janvier 2021 / <https://distilleriesduquebec.com/notre-savoir-faire>

¹⁰¹ Magazine Distilleries du Québec, Vol. 01, septembre 2020, p. 15-21 / https://distilleriesduquebec.com/storage/uploads/536e0e6a-cc5d-48ee-a21e-6c00b0122212/Magazine-Distilleries-du-Quebec_WEB-DOUBLEPAGE-FINAL.pdf

LE GIN

La fabrication d'un gin repose davantage sur une bonne aromatisation. À partir d'un alcool neutre – une vodka artisanale ou une base de fabrication industrielle-, on parfume le gin grâce à une combinaison de macération et d'aromatisation à la vapeur. L'appellation « gin » requiert la présence de genévrier dans le bouquet d'arômes, mais l'artisan distillateur peut y ajouter une multitude d'ingrédients pour créer sa propre signature.

LA VODKA

Avec la vodka, on vise un haut niveau de purification. Pour y arriver, on utilise l'alambic qui possède le plus grand nombre possible de plateaux. On parvient ainsi à éliminer un maximum d'impuretés et à séparer les molécules pour obtenir un alcool neutre au nez au goût. À sa sortie de l'alambic, la vodka doit avoir un taux d'alcool d'au moins 95 %. On la dilue ensuite avec de l'eau filtrée par osmose inversée.

LE WHISKY

Le whisky est un alcool fabriqué à base de céréales telles que le seigle, l'orge ou le maïs. Sa distillation est moins complexe parce qu'on cherche à conserver tout le caractère et les arômes du grain. Sa nature brute le rend également plus sensible au vieillissement, lors duquel il développe toute sa complexité. Au Canada, l'appellation « whisky » exige un vieillissement de trois ans en barriques de bois de moins de 700 litres.



Il est nécessairement dilué avec de l'eau pour obtenir de la vodka et aromatisé pour produire un gin. Le whisky est produit à partir d'un distillat qu'on transfère en baril pour un vieillissement d'au moins trois ans.

En décembre 2016, le gouvernement du Québec a, par l'entremise de la *Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales* permis d'ajouter une activité de distillation pour tout producteur d'alcool artisanal qui cultive sa matière première à l'exception des céréales, des petits fruits et de la production laitière. Cet élargissement s'adressait donc uniquement au permis d'artisan détenu par les vignobles, les cidreries, les acériculteurs et les apiculteurs. « Un producteur céréalier qui voudrait faire du whisky ou un distillateur très motivé qui voudrait acheter des champs pour faire pousser son orge, son maïs ou son seigle ne pourrait malheureusement pas le faire sous permis d'artisan. Il faut un permis industriel pour faire du whisky, même lorsqu'on n'en produit que 850 bouteilles par an¹⁰² ». Il semble que des raisons d'ordre de sécurité publique seraient à l'origine de cette exclusion, considérant l'absence de prix minimum pour ces produits et la facilité que pourraient avoir certaines grandes productions de grains de fabriquer à faible coût des spiritueux.

Les microdistilleries québécoises sont donc aux prises avec les inconvénients d'un permis de fabricant industriel, le même que possèdent des géants internationaux comme Diageo et Sazerac alors que leur volume de production n'a rien à voir avec celui de ces géants. Soulignons également que le permis de distillateur (industriel) interdisait jusqu'en 2018 la vente de leurs spiritueux sur les lieux de transformation, alors que cela est permis pour les autres microtransformateurs.

Les spiritueux produits au Québec, en ne recourant qu'à des ingrédients provenant du terroir qui sont distillés et embouteillés sur le territoire, sont peu nombreux notamment en raison des coûts des équipements et de l'espace supplémentaire requis. La grande majorité des spiritueux québécois sont donc produits en transformant un alcool neutre de grains distillé à l'extérieur du Québec. Certains contestent le caractère « produit d'ici » des spiritueux produits avec cette base dont on ne connaît pas exactement la provenance des grains utilisés. Mais, selon certains, un alcool neutre étant par définition sans goût, les particularités du terroir ne sont donc pas détectables¹⁰³.

Il y a peu d'information sur les coûts de transformation des spiritueux au Québec. Hormis la mention de l'importance au départ des coûts d'installation d'une distillerie (local, équipement, permis), un article du journal *Le Devoir* indiquait en 2017 que le litre l'alcool neutre acheté à l'extérieur du Québec coûtait 4 \$ alors que le litre l'alcool neutre produit de façon artisanale était évalué à 18 \$¹⁰⁴.

¹⁰² Ève Dumas, *La majoration de la SAQ menace les microdistilleries*, La Presse, 3 février 2020 / <https://www.lapresse.ca/affaires/2020-02-03/la-majoration-de-la-saq-menace-les-microdistilleries>

¹⁰³ Florence Sara G Ferraris, *Des microdistillateurs en quête d'une appellation 100% québécoise*, *Le Devoir*, 6 mars 2017 / <https://www.ledevoir.com/societe/consommation/493263/spiritueux-les-spiritueux-locaux-vraiment-100-quebecois>

¹⁰⁴ Florence Sara G Ferraris, *Des microdistillateurs en quête d'une appellation 100% québécoise*, *Le Devoir*, 6 mars 2017 / <https://www.ledevoir.com/societe/consommation/493263/spiritueux-les-spiritueux-locaux-vraiment-100-quebecois>



Le coût des autres intrants doit en toute logique varier en fonction du type de produit, de la recette du microdistillateur et de la façon dont il se procure les produits locaux permettant d'aromatiser la base d'alcool neutre. À ce sujet, l'approvisionnement en produits locaux peut s'avérer délicat. Selon Radio-Canada¹⁰⁵, il est important de noter que les produits boréaux utilisés dans l'élaboration de certains gins sont écologiquement fragiles, et que la cueillette sauvage a été identifiée comme un vrai problème au Québec. Il sera important pour les distillateurs de s'engager à acheter des produits boréaux uniquement aux cueilleurs certifiés qui travaillent de façon responsable pour en assurer la pérennité.

En ce qui a trait à la matière première, le Québec n'est pas dépourvu de producteurs de céréales. La culture des grains est la troisième production agricole en importance, selon les recettes du marché, après le lait et le porc (volume de production de 5,1 millions de tonnes - blé, orge, avoine, maïs-grain, soya, canola et seigle)¹⁰⁶. La Montérégie et le Centre-du-Québec sont les bassins de la production de maïs-grain. Les autres cultures (orge, avoine et canola) se trouvent davantage dans les régions périphériques. Le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie, les Îles-de-la-Madeleine et le Saguenay–Lac-Saint-Jean sont les principaux producteurs pour ces cultures. Cependant, à l'échelle du Québec, plus de 80 % des grains produits sont utilisés pour l'alimentation animale. C'est plutôt au niveau de la transformation de ces céréales en alcool neutre que le Québec est peu pourvu.

En ce qui a trait à la transformation, on compte très peu de malteries au Québec. Canada Maltage limitée, située à Montréal, est la plus importante. Cette entreprise comble à elle seule presque la totalité des besoins en orge transformée du Québec (l'orge est le principal ingrédient pour la fabrication du malt). Elle fournit les grandes brasseries canadiennes comme Molson Canada. Près de 80 % de l'orge transformée par Canada Maltage provient de l'Ouest canadien pour les mêmes raisons que le blé (insuffisance de l'offre québécoise). Le développement des microbrasseries depuis quelques années a favorisé la création de malteries artisanales qui se spécialisent dans la fabrication de malt pour les bières de spécialité régionales. Parmi celles-ci, figurent Innomalt inc., MaltBroue inc., Malterie Caux-Laflamme, Malterie Frontenac inc. et Malterie Le Maltraiteur. D'une manière générale, ces entreprises s'approvisionnent localement¹⁰⁷.

Selon Ève Dumas du journal La Presse¹⁰⁸, quelques microdistilleries québécoises élaborent leur base : la Société secrète près de Percé, Menaud, dans Charlevoix,

¹⁰⁵ Émilie Parent Bouchard, *Les Japonais friands du matsutake, un champignon du Nord-du-Québec qui peut valoir 1000 \$*, Radio-Canada, 27 octobre 2019 / <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1361344/matsutake-champignons-nord-quebec-ruce-or-blanc>

¹⁰⁶ Gouvernement du Québec, site consulté le 1er février 2021 / [Culture des grains \(céréales et oléagineux\) | Gouvernement du Québec \(quebec.ca\)](#) (Lien mis à jour le 11 mars 2022)

¹⁰⁷ Gouvernement du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie des grains au Québec*, Dépôt légal 2019, p.13 / <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Monographiegrain.pdf>

¹⁰⁸ Ève Dumas, *Qu'est-ce qu'un spiritueux québécois ?*, La Presse, 1er février 2020 / <https://www.lapresse.ca/gourmand/alcools/2020-02-01/qu-est-ce-qu-un-spiritueux-quebecois>



Champ libre, Agricole à Mercier, Oshlag, Distillerie des Appalaches, La Chaufferie, Les Vergers Lafrance, Michel Jodoin, Distillerie Shefford sont aussi des défenseurs de l'approche « du grain (fruit ou sirop !) à la bouteille ». Mais la majorité des distilleries québécoises fonctionnent sur un modèle hybride. Dans la plupart des cas, même s'ils sont produits avec un alcool de base acheté en Ontario ou en Colombie-Britannique, les gins sont redistillés avec certains de leurs aromates, comme prescrit par la loi canadienne.

En moins de cinq ans, le Québec est passé d'une douzaine de petites distilleries à une cinquantaine. Il y a plus de 60 gins québécois sur les tablettes de la SAQ, une trentaine de vodkas, des eaux-de-vie de pomme, quelques whiskies, quatre absinthes, trois Acerums (spiritueux d'érable), des rhums et plusieurs liqueurs¹⁰⁹.

Selon l'auteurice de l'article de La Presse cité précédemment, dans bien des distilleries, les alcools blancs (vodka, gin) seraient des sources de revenus permettant d'attendre le résultat de projets plus ambitieux, comme le whisky, qui nécessite trois années de vieillissement en fût. Ainsi, la Distillerie du St. Laurent attend impatiemment son whisky, mais son Acerum (sirop d'érable) est arrivé sur le marché en décembre. La Distillerie 1769 a sorti son whisky de maïs et de seigle en 2018. La Distillerie Mitis fermente et distille du jus de canne à sucre et de la mélasse sur place, pour faire un spiritueux de sucre et un rhum. La Distillerie du Fjord a récemment produit une quantité confidentielle d'eau-de-vie de bleuet, en marge de son gin km12. Wabasso se lance aussi dans l'Acerum.

En ce qui concerne l'élaboration de whisky, la notion de terroir associée aux cultivars de grains à whisky existe déjà aux États-Unis et commence à se dessiner au Québec, particulièrement autour de l'orge et du seigle. Le peu de connaissances sur les matières premières québécoises a été identifié comme une faiblesse de la filière des spiritueux au Québec¹¹⁰.

¹⁰⁹ Ève Dumas, *Qu'est-ce qu'un spiritueux québécois ?*, La Presse, 1er février 2020 / <https://www.lapresse.ca/gourmand/alcools/2020-02-01/qu-est-ce-qu-un-spiritueux-quebecois>

¹¹⁰ Papilles, « *Planification Stratégique 2019-2022 : filière des micro-distilleries du Québec* », novembre 2019, p. 16



3.3 Distribution et mise en marché

La distribution et la mise en marché des spiritueux au Québec sont très encadrées. En vertu de l'article 92 de la *Loi sur les infractions en matière de boissons alcooliques* (chapitre I-8.1) aucune boisson alcoolique, sauf la bière et le cidre léger dont le transport est prévu à l'article 93, ne peut être transportée au Québec excepté par la Société des alcools du Québec ou par ses distributeurs autorisés. En vertu de l'article 26 de la *Loi sur la Société des alcools du Québec* (chapitre S-13), le titulaire d'un permis de distillateur ne peut vendre les produits qu'il fabrique ou embouteille qu'à la Société, sauf s'il les expédie à un endroit situé hors du Québec. Depuis la loi mettant en vigueur les mesures du budget 2017-2018, les détenteurs de ce permis peuvent désormais vendre leurs produits à la distillerie. Pour les microdistilleries qui n'ont pas d'autre choix que de produire à partir du permis de distillateur (industriel), ce cadre présente à la fois des avantages et des inconvénients.

En décembre 2018, le président de l'AMDQ indiquait que « le réseau de distribution de la SAQ est très efficace, très performant, et permet d'alléger les besoins logistiques d'une entreprise. Par exemple, ici [à la distillerie St. Laurent], on va distribuer dans 350 succursales au Québec, bien c'est la SAQ qui s'occupe de la distribution. Ça a un coût, mais ça fait partie du service qui est rendu. Par contre, pour les distilleries qui produisent de plus petits volumes, vendre directement à la succursale locale de la SAQ pourrait sans doute être un avantage¹¹¹ », car les bouteilles produites dans l'est de la province, vendues dans les succursales de la société d'État, doivent transiter par un entrepôt de Québec avant de revenir dans leur région de production. Les nouveaux spiritueux devant être analysés par la SAQ avant d'être mis en marché, ces délais d'analyse et de livraison totalisant près de quatre mois nuiraient au développement du créneau des produits saisonniers.

En ce qui a trait à la mise en marché, la SAQ est un partenaire important des microdistillateurs du Québec. L'extrait ci-joint du Rapport annuel 2019 de la SAQ soulignait la croissance fulgurante du volume des ventes de gin dans ses succursales. À titre d'illustration, le site Web de la SAQ¹¹² offrait à sa clientèle, en date du 10 février 2020, 2 177 produits différents sous la rubrique des spiritueux dont plus de la moitié (1 410) provenaient du Canada, du Royaume-Uni, de la France et de l'Italie. Parmi ces produits, 357 étaient identifiés « Québec », soit un peu plus de 16 % de l'ensemble des spiritueux offerts.

Au cours du dernier exercice financier, la SAQ a mis en valeur avec beaucoup de fierté plus de 650 produits québécois. La catégorie qui a particulièrement retenu l'attention des consommateurs cette année est celle des spiritueux, grâce, notamment, à l'introduction d'une quarantaine de nouveaux produits. Parmi ceux-ci, on peut compter des produits offerts en canettes, des liqueurs, un amaretto, des vodkas et plusieurs gins. En 2018-2019, ce sont 24 nouveaux gins québécois qui ont été proposés sur les tablettes de la SAQ. Les gins québécois ont d'ailleurs connu une année faste avec des ventes en volume de 739 153 litres, enregistrant une progression de 47,6 % en un an. La SAQ est ainsi devenue la province canadienne vendant le plus de gins. (SAQ Rapport annuel 2019, p. 9)

¹¹¹ Martin Toulgoat, *Encadrement des spiritueux québécois : des règles à clarifier*, Radio-Canada, 10 décembre 2018 / <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1141032/reglementation-spiritueux-saq-distillerie-vente>

¹¹² SAQ, site consulté le 10 février 2021 / <https://www.saq.com/fr/produits/spiritueux>

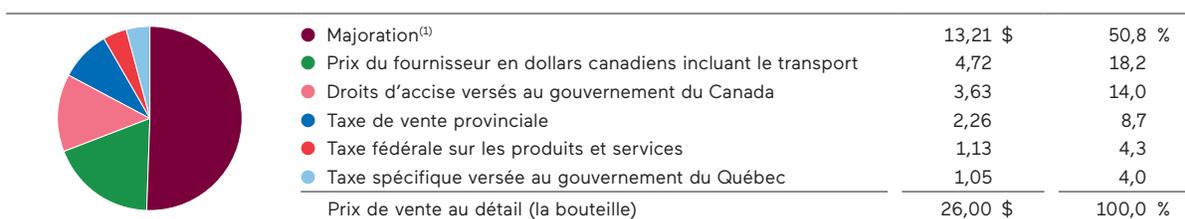


Par contre, comme mentionnées précédemment, les dispositions de la *Loi modernisant le régime juridique applicable aux permis d'alcool et modifiant diverses dispositions législatives en matière de boissons alcooliques* ont modifié l'article 26 de la *loi sur la Société des alcools du Québec* pour permettre la vente sur les lieux de fabrication pour consommation dans un autre endroit, mais cela pourvu que les produits aient été achetés de la SAQ¹¹³. Les distillateurs peuvent donc vendre leurs produits en les rachetant dans une succursale de la SAQ au prix de vente de cette dernière. Or, ce prix est beaucoup plus élevé que celui auquel la SAQ achète le spiritueux aux producteurs.

En mars 2018, le journal *Voir*¹¹⁴ rapportait à titre d'illustration, que la SAQ, achetait la bouteille de gin forestier Canopée de la distillerie Mariana au prix de 8,15 \$ (coûts de production environ 5 \$ la bouteille) et qu'elle la vendait 35 \$ en succursale. L'explication du prix de vente trouvait sa source principalement dans la majoration exigée par la SAQ. La structure de prix d'un spiritueux local publié par la SAQ dans son Rapport 2019 (reproduit ci-dessous)¹¹⁵ est pour ainsi dire la même qu'en 2017. La majoration représente 50,8 % du prix de vente.

Spiritueux local, format 750 ml

(en dollars et en pourcentages)
30 mars 2019



(1) La majoration permet d'assumer les frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration et de dégager un résultat net.

Pour le producteur du gin Canopée, son bas prix se voulait un moyen d'attirer le consommateur et de développer la culture des spiritueux. Or, une fois le gin acheté par la SAQ, le producteur doit assurer la promotion de son produit dans les succursales pour assurer un volume de ventes permettant d'en vivre en raison des faibles marges de profit. La SAQ expliquait à l'époque qu'en « vertu des accords internationaux, la SAQ doit appliquer un traitement égal à tous les produits d'une même catégorie, donc la même structure de prix. Le prix de vente est quant à lui déterminé en fonction du prix du fournisseur, selon la grille de calcul prévue ». Mais la faible marge de profit amène de nombreux distillateurs à produire du gin en grand volume à partir d'alcool neutre de grains achetés en Ontario.

¹¹³ SAQ, *Vente à la propriété des spiritueux par les titulaires de permis de distillateurs- Modalités opérationnelles*, 17 juillet 2018 / <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=SA-Q+vente+%C3%A0+la+propri%C3%A9t%C3%A9>

¹¹⁴ Marie Pâris, *Goutte à goutte*, *Voir*, 23 mars 2018 / <https://voir.ca/voir-la-vie/2018/03/23/goutte-a-goutte/>

¹¹⁵ SAQ, *Rapports annuels 2017*, p.33 et 2019 p.37 / <https://www.saq.com/fr/publications>



En 2020, la situation a été à nouveau dénoncée à la suite de l'annonce d'une diminution de la majoration. Même si tous les distillateurs du Québec peuvent désormais vendre sur les lieux de production, les distillateurs ne bénéficient pas du même traitement que celui accordé aux vignobles, cidreries et microbrasseries qui peuvent vendre directement à la propriété des spiritueux sans payer la majoration de la SAQ. « L'érablière possédant un permis d'artisan qui décide de s'acheter un alambic et de faire son Acerum pourra vendre son produit 25 ou 30 \$, parce que presque tout le profit lui revient. À la Distillerie du St. Laurent, on est très artisanaux aussi, mais parce qu'on a un permis industriel, on est soumis à la majoration de la SAQ et on doit vendre notre Acerum 69 \$¹¹⁶ », soulignait à La Presse Jean-François Cloutier. La vente sur place pour les détenteurs de permis industriel n'est pas présentement avantageuse.

Cependant, s'il était autrefois permis aux microdistillateurs de faire visiter leurs locaux et de montrer leur façon de travailler, ils ne pouvaient pas compléter l'expérience par une dégustation ou par la vente de leurs produits. L'intérêt n'y était donc pas vraiment. Mais avoir maintenant le droit de vendre leurs bouteilles sur les lieux de fabrication est perçu comme une avancée importante puisqu'il ouvre la porte à la création de routes touristiques qui permettront de faire découvrir les produits d'ici, tout en aidant au développement des régions où les distilleries se déploient¹¹⁷.

Une autre avancée serait donc de pouvoir produire sous permis artisanal¹¹⁸ un spiritueux à partir de la culture des céréales, des petits fruits et de la production laitière. Dans un contexte où certains questionnent ce que l'on qualifie de spiritueux « québécois », le maintien d'une telle interdiction est difficilement compréhensible, d'autant plus que la popularité des spiritueux des microdistillateurs québécois repose en grande partie sur le caractère local de leur production. Aussi, est cité l'exemple du gouvernement de la Colombie-Britannique qui, dès le départ, « a décidé de soutenir l'économie locale et a dit aux distillateurs que s'ils achetaient leurs céréales dans la province et travaillaient à la manière "grain-to-bottle", aucune majoration ne serait appliquée. Aujourd'hui, 90 % des distilleries de la Colombie-Britannique produisent leur alcool de base elles-mêmes¹¹⁹ ».

¹¹⁶ Ève Dumas, *La majoration de la SAQ menace les microdistilleries*, La Presse, 3 février 2020 / <https://www.lapresse.ca/affaires/2020-02-03/la-majoration-de-la-saq-menace-les-microdistilleries>

¹¹⁷ Papilles, *Planification Stratégique 2019-2022 : filière des micro-distilleries du Québec*, novembre 2019, p. 11, 22

¹¹⁸ Le projet de loi 395 modifiant la *Loi sur la Société des alcools du Québec* et la *Loi sur les permis d'alcool*, déposé par le député libéral de Huntingdon, Stéphane Billette, en 2013, prévoyait notamment la création d'un permis de distillateur artisanal et des conditions de vente de boissons alcoolisées différentes. Le titulaire de permis de production artisanale ou de distillateur artisanal pourrait vendre ses produits dans des événements publics ainsi que directement aux épiceries ou aux restaurateurs. Le projet de loi prévoyait aussi que la SAQ fasse la promotion des produits québécois. Mais le projet de loi est mort au feuillet avec le déclenchement des élections.

Source : Laurie Richard, *Les microdistilleries en pleine ébullition*, Le Soleil, 22 juin 2015 / <https://www.lesoleil.com/archives/les-microdistilleries-en-pleine-ebullition-0f534287c341d272c724c26c-7f5693ab>

¹¹⁹ Ève Dumas, *La majoration de la SAQ menace les microdistilleries*, La Presse, 3 février 2020 / <https://www.lapresse.ca/affaires/2020-02-03/la-majoration-de-la-saq-menace-les-microdistilleries>



À cet égard, soulignons que deux IGP sont en cours d'élaboration soit l'IGP Spiritueux 100 % Québec visant à identifier les spiritueux essentiellement composés d'intrants québécois, tant dans les matières premières utilisées que dans les aromates (ce qui par exemple exclura d'entrée de jeu bon nombre de gins d'ici) et l'IGP Acerum encadrant la production d'eau-de-vie d'érable, issue exclusivement de la distillation de sève ou de sirop d'érable du Québec¹²⁰.

Le plan de communication actuel de l'UQMD cherche non seulement à contribuer au développement d'une industrie touristique autour des alcools, mais à faire reconnaître la valeur ajoutée des spiritueux artisanaux. Une des propositions pour valoriser les produits d'ici est de désenclaver les spiritueux québécois en les positionnant différemment, tant sur les cartes des vins qu'au niveau des formations pour futurs professionnels du vin.

L'absence de spécialistes en spiritueux, qui maîtrisent les profils organoleptiques des produits, a été identifiée par les spécialistes consultés comme un enjeu affectant la valorisation et le développement des spiritueux québécois. D'une part, les transformateurs ont besoin de comprendre comment différents éléments affectent le profil organoleptique d'une eau-de-vie, par exemple le choix d'alambic, de baril, ou de recette. D'autre part, les sommeliers ne sont pas formés de façon assez pointue pour valoriser les produits auprès des consommateurs une fois mis en marché, par exemple en les intégrant à un menu en accord, ou tout simplement en poussant la vente.

3.4 Formation, recherche et développement

Offre de formation au Québec

Le Cégep de Saint-Félicien propose une AEC en développement de produits des terroirs, option alcools fins, eaux-de-vie, mistelles, eaux naturelles et pétillantes aux saveurs boréales. En consultant des spécialistes de l'industrie, cette formation n'est pas ressortie comme étant déterminante dans l'amélioration de la qualité des spiritueux. Le Cégep de Saint-Félicien n'a pas été en mesure de démarrer une cohorte par manque d'inscriptions. La longue durée de la formation, ainsi que l'éloignement des pôles urbains expliqueraient peut-être le manque de demande pour cette formation.

L'ITAQ offre un DEC en Technologie de la production horticole agroenvironnementale (TPHA) qui traite notamment, mais non exclusivement, de la production des intrants associés aux spiritueux (les céréales) comme un des types de production à l'étude au cours de la formation technique.

¹²⁰ UMDQ, site consulté le 10 février 2021 / <https://distilleriesduquebec.com/nos-spiritueux> et CARTV, Projets en cours / <https://cartv.gouv.qc.ca/appellations-reservees-et-termes-valorisants/projets-en-cours/spiritueux-100-quebec/> / <https://cartv.gouv.qc.ca/appellations-reservees-et-termes-valorisants/projets-en-cours/acerum/>



Son DEC en Technologie des procédés et de la qualité des aliments (TPQA) permet aux étudiants de se familiariser avec la transformation des produits alcooliques dans différents cours tels que Technologie des fermentations alimentaires ou encore Contrôle de la transformation des végétaux.

L'ITAQ offre également une AEC en Contrôle de la fabrication de boissons alcoolisées qui aborde la microdistillation. La production de boissons distillées fait notamment partie de cette formation.

L'ITAQ offre la formation continue intitulée Initiation à la microdistillerie. Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant se familiariser avec les bases scientifiques de la microdistillation en effectuant les analyses et les contrôles nécessaires à la distillation tout en s'appropriant entre autres, la réglementation relative à cette transformation et ses divers procédés. Une autre formation en microdistillation avancée fait également partie de l'offre de formation continue de l'ITAQ et vise la création de sa propre recette de gin en respectant des critères précis en matière de fabrication.

L'ITHQ propose, dans le cadre de son programme de Formation internationale en service et sommellerie, un module complet sur la fabrication et l'analyse organoleptique des spiritueux. En formation continue, deux cours offrent des contenus de fabrication et de dégustation de spiritueux.

L'Institut brassicole du Québec (Montréal) offre des cours pour amateurs et un cours de 4 semaines pour professionnels en distillation, mais le niveau proposé n'est pas perçu par les professionnels interrogés comme étant suffisamment élevé.

En termes de formations qui touchent la restauration, l'absence de sommeliers de spiritueux et de formations pointues axées sur la dégustation des spiritueux et le travail des produits en accord a déjà été soulignée.

Dernièrement, dans le but de créer la Route des distilleries québécoises, le secteur des spiritueux désire mettre en place une formation spécialement adaptée pour les distilleries, portant sur l'expérience *in situ*. Pour le moment, les entreprises privées et centres de formation sont ciblés comme partenaire, sans être identifiés (Papilles, novembre 2019).

Offre de formation au Canada

En Ontario, le Niagara College offre des programmes de formation en distillerie. On retrouve un certificat en distillation artisanale (Artisan Distilling program) d'une durée de 1 an. Les sujets abordés incluent les aspects scientifiques et technologiques de la fermentation et de la distillation, ainsi que des notions de gestion d'entreprise. Le collège vient d'inaugurer une distillerie pédagogique à la fine pointe afin d'assurer un apprentissage rigoureux et appliqué.



Offre de formation aux États-Unis

La courte formation sur les procédés de distillation proposée par Lallemand Biofuels & Distilled Spirits dont le siège social est au Gabon, mais dont un bureau est aux États-Unis (The Alcohol School¹²¹) a été identifiée par les professionnels consultés comme une ressource utile, mais insuffisante.

Offre de formation en Europe

Identifié comme étant la première référence en matière de formation des distillateurs d'ici, le Royaume-Uni propose de nombreuses formations en distillation, de courte à longue durée.

Heriot Watt University, par exemple, offre une formation de distillation à distance, avec une session de regroupement obligatoire en Écosse. La formation est flexible et offre la possibilité d'obtenir un certificat, un diplôme ou une Maîtrise ès sciences spécialisée en distillerie en fonction du nombre de cours suivis et du degré d'approfondissement des études. Les sujets abordés incluent tous les éléments de la production, de la gestion et de la commercialisation des spiritueux. Les cours suivis à Heriot Watt peuvent aussi être accrédités si les étudiants souhaitent poursuivre leurs études à l'Institute of Brewing and Distilling.

L'Institute of Brewing and Distilling, basé à Londres et reconnu internationalement, propose différents niveaux d'accréditation selon le même modèle que Heriot Watt. L'institut compte plus de 3 500 candidats inscrits aux examens, tous niveaux confondus, chaque année.

En ce qui concerne l'aspect « sommellerie » des spiritueux, la Wine and Spirits Education Trust propose 3 niveaux de formation en connaissance théorique des méthodes d'élaboration et de dégustation pratique des spiritueux. Cet institut basé à Londres est aujourd'hui une école mondiale. Ses formations sont reconnues à l'international et sont proposées dans de nombreux pays par des formateurs agréés, dont l'ITHQ. L'ITHQ étudie présentement la possibilité d'offrir les formations en spiritueux. Pour le moment, les 2 formations de la WSET enseignées par l'ITHQ sont les niveaux 2 et 3 du Award in Wines.

Le Centre international des spiritueux de Segonzac, situé au cœur de la région de Champagne en France, offre une formation de 35 heures qui propose aux acteurs de la filière des spiritueux des informations et des formations pertinentes pour mener à bien leur projet.

¹²¹ Lallemand biofuels & distilled spirits, <https://www.lallemandbds.com/ethanol-technology-institute/the-alcohol-school/>



Recherche et développement

Les transformateurs ont émis le souhait de collaborer avec l'ITAQ pour mettre en place des projets de recherche misant sur la production de matières fermentées cibles québécoises ou encore la production à grande échelle de certains aromates¹²².

En ce qui a trait à la transformation, il est intéressant de noter que la Distillerie NOROI a développé un nouvel alambic doté d'une technologie unique au monde. Il s'agit de l'alambic sous vide. L'idée est de préserver les molécules sensibles à la chaleur et de maintenir des « propriétés olfactives incomparables¹²³ ».

Au niveau de la consommation et de la mise en marché, une meilleure compréhension du comportement du client est un objectif de recherche du secteur, qui prévoit pour le moment récolter des données à ce sujet à l'aide du programme Inspire de la SAQ. D'autres méthodes pourraient éventuellement être mises en place pour mieux comprendre l'expérience client.

3.5 Constats et défis

Malgré les contraintes réglementaires imposant des conditions de production et de commercialisation moins favorables que pour les autres secteurs, les microdistillateurs du Québec bénéficient de la créativité et de la fougue de jeunes entrepreneurs. Grâce au développement de produits distinctifs et à un marketing branché sur la jeune génération en quête d'expériences et de nouveauté, l'industrie québécoise de la microdistillation est en plein essor. Cette jeunesse de l'industrie est en contrepartie son principal danger.

- La qualité et la constance des produits sont des facteurs clés de réussite. Or, plusieurs distillateurs se sont formés à l'étranger (plus particulièrement en Écosse) et leur niveau de compétence est généralement élevé, mais il semble que d'autres s'improvisent distillateurs. À la base, bien que l'esprit de collaboration qui règne au sein des microdistillateurs québécois soit un vecteur remarquable de transmission du savoir-faire, il ne suffit pas à combler le manque de maîtrise des techniques de microdistillation. Faute de main-d'œuvre qualifiée, de nombreux entrepreneurs engagent des brasseurs et les forment à la distillation sur place. Il serait donc utile d'avoir accès à une formation structurée et crédible pour éventuellement disposer d'un bassin de techniciens hautement qualifiés.
- Les entrepreneurs du secteur ont besoin de formation et d'accompagnement dans le démarrage de leur entreprise, et ce, que ce soit au niveau de la gestion, de la maîtrise des équipements ou de la connaissance des défauts de saveurs.

¹²² Papilles, *Planification Stratégique 2019-2022 : filière des micro-distilleries du Québec*, novembre 2019, p. 25

¹²³ Saint-Hyacinthe Technopole, *Distillerie NOROI : une nouvelle entreprise inaugurée à Saint-Hyacinthe*, 25 mars 2019 / <https://st-hyacinthetechnopole.com/2019/03/25/noroi/>



Les transformateurs qui ont acquis des bases techniques solides ont parfois besoin d'un complément d'information, par exemple une meilleure compréhension des différents types d'alambics et leur influence sur le produit final. Selon les spécialistes consultés, le besoin d'une formation en microdistillation pour accompagner les entrepreneurs est réel et pressant au Québec. Actuellement, ils peuvent recourir à des consultants et formateurs dont plusieurs sont peu crédibles.

- Pour saisir les importantes opportunités de développement que présente le marché des spiritueux, il faut également travailler à assurer la pérennité de l'industrie. Or, l'augmentation du nombre de transformateurs et du nombre de gins mis en marché (le spiritueux particulièrement en vogue au Québec) est une preuve de dynamisme du secteur, mais si cette tendance se poursuit, elle risque de nuire à la rentabilité de tous. Le marché québécois des spiritueux n'est pas extensible à l'infini et percer le marché international des spiritueux n'est pas une mince tâche.
- Blackthorns qui se présente comme une agence de « branding et packaging spécialisé dans la boisson, bières, vins et spiritueux » indique que « malgré les difficultés économiques mondiales causées par le Covid-19, les producteurs et distillateurs continuent d'investir massivement dans l'innovation et le développement de nouveaux produits. Cependant, ils sont dans l'obligation de repenser radicalement où et comment leurs produits vont être vendus¹²⁴. » Il pourrait en être de même pour le développement de la filière québécoise des spiritueux. Au-delà de la création de nouveaux produits, il serait sans doute opportun d'explorer de nouveaux marchés et, dans ce contexte, l'obtention d'un soutien pour l'analyse des tendances en matière de consommation d'alcool ou pour la mise en marché.
- Statistique Canada indique qu'en 2018-2019, le whisky (30,2 %), la vodka (25,0 %) et le rhum (15,6 %) étaient les spiritueux les plus vendus, représentant 70,8 % des ventes totales de spiritueux au Canada¹²⁵. Blackthorns souligne de son côté qu'à l'échelle internationale « la consommation totale de spiritueux (...) devrait diminuer de 7,2 % en 2020, mais devrait se redresser complètement d'ici 2022. Parmi les spiritueux, le whisky canadien et le whisky américain sont les seules catégories [de spiritueux] dont la consommation devrait augmenter en 2020. Le whisky américain sera également l'un des spiritueux les plus résistants à la crise jusqu'en 2024, avec le Cognac/Armagnac, les spiritueux à base d'agave, le whisky irlandais et le whisky

¹²⁴ Blackthorns, *Les dernières tendances dans la consommation de spiritueux et boissons en 2021*, <https://blackthornsdesign.com/blog/happy-hour/tendances-consommateurs-secteur-spiritueux/#tendances-de-consommation-et-chiffres-sur-les-diff%C3%A9rents-secteurs-de-la-boisson-alcoolis%C3%A9s>

¹²⁵ Statistique Canada, *Contrôle et vente des boissons alcoolisées*, exercice se terminant le 31 mars 2019 / <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/200513/dq200513a-fra.htm>



japonais¹²⁶ ». Ces quelques données donnent raison aux microdistillateurs québécois qui souhaitent pouvoir étendre la gamme de leurs produits à d'autres spiritueux comme le whisky, mais elles indiquent quand même qu'ils s'attaquent à un marché très compétitif.

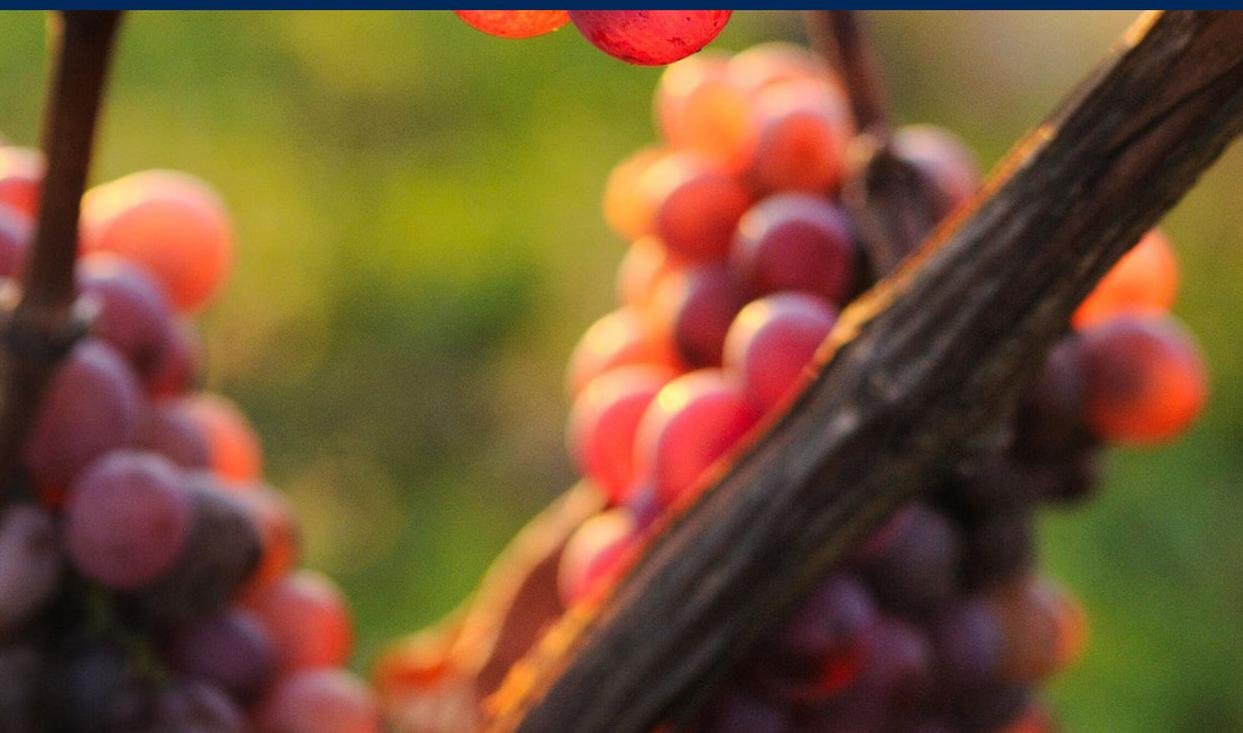
- Pérenniser l'industrie passera également par l'intégration des produits d'ici au domaine de la restauration. Dans le secteur hôtelier, les cocktails thématiques ainsi que les accords mets-boissons peuvent en effet devenir un élément clé d'une expérience gustative en restaurant associée à la découverte de nouvelles cuisines.

¹²⁶ Blackthorns, *Les dernières tendances dans la consommation de spiritueux et boissons en 2021*, <https://blackthornsdesign.com/blog/happy-hour/tendances-consommateurs-secteur-spiritueux/#tendances-de-consommation-et-chiffres-sur-les-diff%C3%A9rents-secteurs-de-la-boisson-alcoolis%C3%A9e>





Secteur **des vins**



On souligne souvent que la production artisanale de vins québécois d'aujourd'hui n'est pas le fait d'une longue tradition vitivinicole transmise de génération en génération comme c'est le cas en France. Néanmoins, selon Hélène Velasco-Graciet et Frédéric Lasserre, la viticulture québécoise n'est pas sans histoire. On rapporte notamment qu'en 1731, les Sulpiciens possédaient un vignoble de trois arpents pour produire leur vin de messe et que d'autres communautés religieuses avaient également tenté l'expérience¹²⁷. « À partir de 1860, il s'était créé une trentaine de vignobles dans le sud du Québec, sur une superficie exploitée de l'ordre de 40 ha. En 1901 il y avait encore 109 000 plants de vigne répartis sur 94 fermes. En 1935, du fait de l'impact de la prohibition, de l'évolution des goûts et de la pression vers une plus forte rentabilité induite par la dépression économique, la superficie de l'ensemble des vignobles, commerciaux ou non, était inférieure à 2 ha (Masson, 1983)¹²⁸. » Il a fallu attendre le début des années 70 pour voir une fabrication commerciale en territoire québécois résultant essentiellement de l'importation et de l'assemblage industriel de vins par des négociants.

Cependant, au début des années 80, deux vignobles de la Montérégie, l'Orpailleur et le Domaine des Côtes d'Ardoise, ont décidé de relever le défi de la culture commerciale de la vigne. Depuis, la production artisanale de vin a gagné en popularité et ce secteur s'est développé tant en nombre de producteurs qu'en qualité de ses produits. On compterait aujourd'hui environ 140 producteurs artisanaux de vin au Québec¹²⁹.

4.1 Portrait de l'industrie

Ce n'est qu'en 1972 que le gouvernement du Québec a délivré les premiers permis de fabrication industrielle de vins sur son territoire. Ces permis autorisaient l'importation et l'assemblage des vins ainsi que la commercialisation sous un nom de marque. Ces produits ne peuvent toutefois pas être vendus sur le lieu d'assemblage, mais peuvent l'être en épicerie, dans les dépanneurs et à la SAQ.

En 1986, les premiers permis de fabrication artisanale de vin ont été octroyés. La vente des produits ne devait à l'origine se faire qu'au vignoble. La législation a toutefois évolué. Depuis 2014, la SAQ accueille sur ses tablettes les vins locaux. Il est également autorisé de vendre les vins artisanaux lors d'événements reconnus par la RACJ et, depuis l'entrée en vigueur de la *Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales* en décembre 2016, dans les épiceries et les dépanneurs.

¹²⁷ Paul-Louis Martin, *Les Fruits du Québec : Histoire et traditions des douceurs de la table*, Septentrion, 2002, p. 42

¹²⁸ Hélène Velasco-Graciet et Frédéric Lasserre, *Le vignoble au Québec, géographie d'un rêve sous contrainte*, Norois, n° 201, 2006/4, p. 70 / <https://journals.openedition.org/norois/1765#tocto2n3>

¹²⁹ MAPAQ, *Les vins du Québec : les consommateurs en redemandent!*, Bioclips, vol.27, no 3, 5 février 2019, p 1 /

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Bulletins/bulletinbioclips/Pages/BioClips2019.aspx>



RÉGIONS ADMINISTRATIVES	NOMBRE DE PERMIS EN PRODUCTION ARTISANALE	NOMBRE DE PERMIS EN PRODUCTION INDUSTRIELLE
Bas-Saint-Laurent (01)	3	1
Saguenay-Lac-Saint-Jean (02)	2	-
Capitale-Nationale (03)	9	1
Mauricie (04)	4	-
Estrie (05)	11	1
Montréal (06)	-	2
Outaouais (07)	9	-
Abitibi-Témiscamingue (08)	1	-
Gaspésie-îles-de-la-Madeleine (11)	1	-
Chaudière-Appalaches (12)	8	-
Laval (13)	1	1
Lanaudière (14)	7	2
Laurentides (15)	12	-
Montérégie (16)	72	10
Centre-du-Québec (17)	4	-
Total :	144	18

En ce qui concerne les ventes annuelles de vins Origine Québec par la SAQ, on note une variation exceptionnelle de 80,6 % des ventes entre 2014 et 2015, de 13,2 % puis de 6 % pour les deux années suivantes. Il semble que l'offre de produits aurait connu des difficultés à suivre la demande à la suite de l'augmentation du nombre de points de vente. En valeur, selon La Presse¹³⁶, les ventes de la SAQ sont passées de 4,6 millions de dollars, en 2014, à 9,6 millions, en 2018.

VENTES DE VINS (EN MILLIERS DE LITRES) PAR LA SAQ					
2014 ¹³⁷	2015 ¹³⁸	2016 ¹³⁹	2017 ¹⁴⁰	2018 ¹⁴¹	2019 ¹⁴²
185,6	335,2	379,5	400,0	420,0	460,3

Selon une étude de l'Association des économistes québécois¹⁴³, en 2011 les ventes totalisaient environ 900 000 litres de vin (1,2 million de bouteilles de 750 ml) et les retombées économiques des vignobles 186,3 millions de dollars. En 2017, les membres du Conseil des vins du Québec (CVQ) ont déclaré avoir réalisé une production de 2,3 millions de bouteilles¹⁴⁴ (soit 1 725 000 litres).

¹³⁶ André Dubuc, *La formidable poussée du vin québécois*, Journal La Presse, 13 août 2018, section affaires / https://plus.lapresse.ca/screens/aa66798c-1770-418a-9eea-057ecc6db598_7C_0.html

¹³⁷ SAQ, *Rapport annuel 2015*, p.34 / <https://www.saq.com/fr/publications>

¹³⁸ ibidem

¹³⁹ Loc. cit. SAQ, *Rapport annuel 2016*, p.13

¹⁴⁰ Loc. cit. SAQ, *Rapport annuel 2017*, p.9

¹⁴¹ Loc. cit. SAQ, *Rapport annuel 2018*, p.6

¹⁴² Loc. cit. SAQ, *Rapport annuel 2019*, p.8

¹⁴³ Gilles Proulx, *L'industrie du vin au Québec*, Présentation à l'activité ASDEQ-ASP, 13 février 2014, / <http://www.economistesquebecois.com/files/documents/8v/e0/vin-qu-bec-f-v-2013.pdf>

¹⁴⁴ MAPAQ, *Les vins du Québec : les consommateurs en redemandent!*, Bioclips, vol.27, no 3, 5 février 2019, p 1 /

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Bulletins/bulletinbioclips/Pages/BioClips2019.aspx>



Soulignons enfin que les citoyens du Québec sont de grands consommateurs de vin comparativement à ceux des autres provinces (les volumes de vente de vin par personne étaient en 2017 en moyenne une fois et demie plus élevés qu'ailleurs au Canada)¹⁴⁵. Cette donnée présente donc un potentiel intéressant pour l'avenir de cette filière.

4.2 Production et transformation

Le raisin, qui poussait pourtant à l'état sauvage au Québec, n'a cependant jamais profité d'un climat propice à sa transformation en vin, comme c'est le cas pour la culture de la pomme. La rigueur du climat québécois et la courte durée de la période nécessaire à la maturation du raisin ont longtemps nuit au développement de cette production.

À l'instar des cidriculteurs, la filière des vins produits au Québec peut être qualifiée de fortement intégrée. Le vitiviniculteur assure son approvisionnement en matières premières et contrôle les différentes étapes de production de son vin. Mais contrairement aux cidriculteurs, la production de raisins dans les climats froids doit relever plusieurs défis.

Comme le soulignent Caroline Provost et Evelyne Barriault, « les dommages causés par le froid aux tissus des bourgeons et des bois peuvent entraîner de graves pertes économiques. La santé et la productivité de la vigne sont fonction du site, des pratiques culturales, des conditions climatiques pendant la saison de croissance, mais aussi pendant la période de dormance¹⁴⁶. » Ainsi, bien que les procédés pour faire pousser la vigne et transformer ses fruits en vin existent depuis fort longtemps dans des régions plus propices, le succès que connaissent aujourd'hui les vins québécois est le résultat d'un savoir-faire propre à notre territoire (pratiques culturales adaptées, connaissance des cépages, etc.) développé depuis les années 1980 par les producteurs de cette filière.

À cet égard, un article¹⁴⁷ paru en 2016 fait état des avancées faites par les pionniers avec l'aide de scientifiques pour assurer la survie de la vigne en hiver (buttage à l'automne avec déchaussage mécanique au printemps, cépages semi-rustiques pouvant être protégés par géotextile, cépages rustiques résistants au froid à l'air libre, programme de recherche visant à améliorer la qualité organoleptique des vins qui en sont issus, inventaire des bioagresseurs et conseils aux producteurs).

¹⁴⁵ MAPAQ, *Les vins du Québec : les consommateurs en redemandent!*, Bioclips, vol.27, no 3, 5 février 2019, p 2 /

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Bulletins/bulletinbioclips/Pages/BioClips2019.aspx>

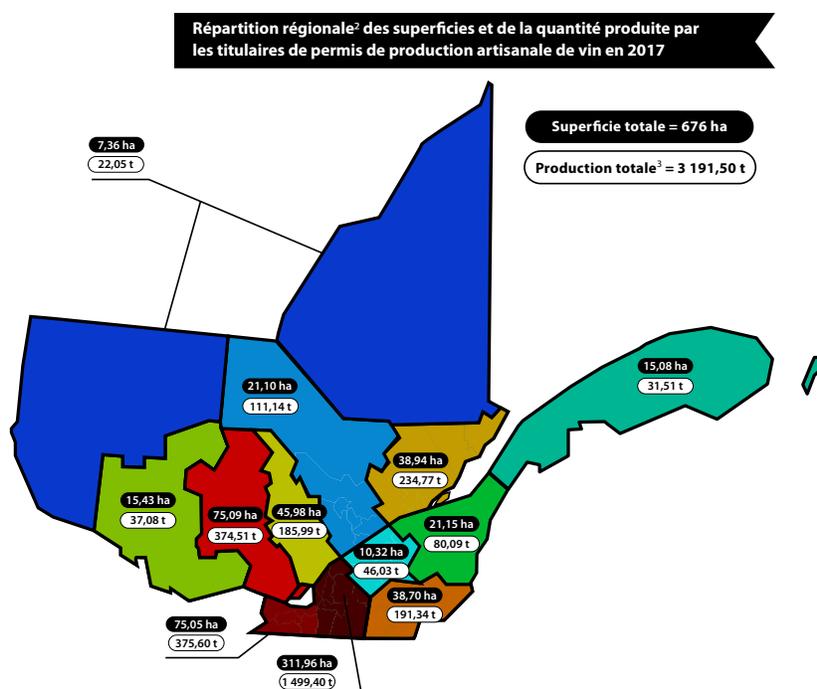
¹⁴⁶ Provost et Barriault, *Caractéristiques agronomiques des cépages cultivés au Québec et résumé de l'état des connaissances scientifiques sur la protection contre les gels*, CRAM, décembre 2019, p.2 / https://www.agrireseau.net/documents/Document_102225.pdf

¹⁴⁷ Lasnier, Vincent et De Courssegués, *Évolution de la viticulture québécoise depuis 30 ans*, Phyto-ma no 696, août-septembre 2016 / https://www.agrireseau.net/documents/Document_96326.pdf



Par ailleurs, produire un bon vin nécessite plus que de savoir cultiver la vigne. Comme en témoigne Karine Pedneault¹⁴⁸, savoir comment évaluer la maturité des cépages (composition chimique optimale des baies) pour décider du meilleur moment de la cueillette est un art complexe qui l'est d'autant plus en climat nordique en raison notamment de la courte durée de nos saisons propices à une telle culture. Bref, la filière de transformation des vins doit à la base compter des producteurs tenaces qui ont acquis des compétences particulières ainsi que sur la recherche et le développement dans le domaine de l'adaptation au climat nordique.

Le *Règlement sur l'utilisation de matières premières par le titulaire d'un permis de production artisanale de vin (chapitre S-13, r. 6.1)* exige qu'au moins la moitié des raisins utilisés dans la production soit cultivée par le titulaire du permis. L'autre moitié peut être achetée à différents producteurs du Québec et il est permis d'en importer 15 %.



Le portrait de la production artisanale de vin au Québec publié par le CRAAQ¹⁴⁹, dont une partie est reproduite ci-dessus, souligne que les déclarations de 2017 faites par les titulaires de permis de production artisanale faisaient état de 676 ha cultivés pour un total de 3 191,5 tonnes de raisins produits. La revue *Vin Québec* (11 février 2019) indique 558 ha pour la même année¹⁵⁰.

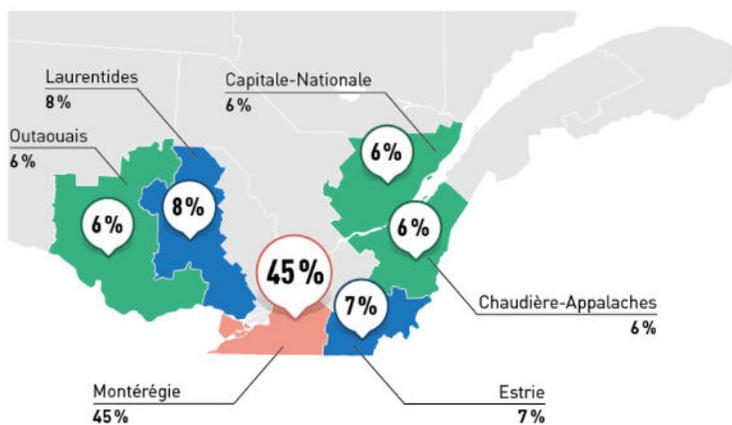
¹⁴⁸ Karine Pedneault, *Maturité des cépages hybrides en climat nordique*, Webinaire CRAAQ, 23 août 2016 / https://www.agrireseau.net/documents/Document_96326.pdf

¹⁴⁹ CRAAQ, *Portrait La production artisanale de vin au Québec en 2017*, Affiche / <https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/vigne-et-vin/t/131>

¹⁵⁰ Il est à noter que le présent survol des sources d'information disponibles en ligne révèle qu'elles permettent difficilement de tracer un portrait évolutif fiable de la production et des autres sources d'approvisionnement utilisées par les vigneronnés québécois.



L'entrée en vigueur en décembre 2016 de la *Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales* a permis aux vigneronnes de vendre leurs crus directement aux épiciers sans passer par la SAQ, offrant désormais de nombreux points de vente et, par le fait même, augmentant la pression à la production.



Selon le gouvernement du Québec, en 2018, le Québec comptait 314 producteurs de raisins (dont 60 produisaient des raisins de table) répartis principalement dans six régions du Québec comme en témoigne cette illustration. On ne sait pas combien parmi les 254 autres producteurs de raisins de cuve destinent leur production à la

transformation en vin. Toujours selon cette même source, les superficies cultivées par ces 314 producteurs totalisaient 1 023 hectares, pour un volume de production de 2 475 tonnes de raisins et des recettes de 5,8 M\$¹⁵¹.

En septembre 2019, Fabien Gagné soulignait à la Terre de chez nous¹⁵² que les vignobles ont de grands besoins en raisins aujourd'hui. Il en faudrait deux fois plus, soit environ 500 ha plus de vignes en production. Le marché est là, mais il manque de producteurs de raisins. Ce même article souligne qu'en 2013, les producteurs québécois avaient un rendement de moins de 3 tonnes de raisins par hectare (moyenne canadienne 10 t/ha à l'époque). Or, les superficies ont augmenté de près de 80 % depuis 2009. L'amélioration des techniques culturales a également connu un bond majeur, ce qui aurait permis de doubler la moyenne des rendements depuis six ans. Malgré cela, il continue de manquer de raisins en raison d'une demande en vins québécois plus forte que jamais.

¹⁵¹ Gouvernement du Québec, *Culture du raisin (viticulture)*, consulté le 3 février 2021 / [Culture du raisin et production de vin \(viticulture\) | Gouvernement du Québec \(quebec.ca\)](#) (Lien mis à jour le 11 mars 2022)

¹⁵² Martin Ménard, *Le Québec manque de raisins*, La Terre de chez nous, 25 septembre 2019 / <https://www.laterre.ca/actualites/cultures/le-quebec-manque-de-raisins>



- De petites entreprises pour la plupart :
 - La Bauge (6,5 ha), Les Brome (14 ha), Le Cep d'argent (24 ha), Côtes d'Ardoise (7,5 ha) Gagliano (10 ha), l'Orpailleur (20 ha), Domaine du Ridge (14 ha)
 - La production totale de ces sept producteurs atteignait environ 40 000 caisses de vin.
- En comparaison, on retrouve en Ontario sept entreprises avec des vignobles de superficie dépassant 50 ha :
 - Cave Spring, Château des Charmes, Clos Jordane, Henry of Pelham, Inniskillin, Peller Estate, Tawse.

Tirée d'une présentation faite à l'ASDEQ en 2014¹⁵³, la figure jointe souligne que les entreprises québécoises étaient caractérisées par leur petite taille en comparaison avec celles de l'Ontario. Quatre ans plus tard, André Dubuc¹⁵⁴ indiquait que, malgré le fait que la production avait crû de 75 % en trois ans, plusieurs vignerons n'étaient pas en mesure de répondre à la demande. Or, on prévoyait en 2018 que cette production pourrait quintupler d'ici 10 ans.

Pour ce faire, il faut évidemment que l'on plante de la vigne. Or, selon le vigneron Charles-Henri de Coussergues, le modèle agricole uniquement dédié à la production de raisins [destinés à la fabrication de vin] est rare au Québec et gagnerait à être élargi. Il cite l'exemple de l'Ontario où plus d'une centaine de producteurs produisent des raisins pour les autres. Dans le même article, René Carl Martin souligne que « faire du soya-maïs et du raisin, c'est complètement deux mondes. Dans les vignes, tu travailles 10 fois plus. Ça demande aussi beaucoup plus de suivi et de précision dans tes opérations. Quelqu'un qui tourne les coins ronds ne réussira jamais¹⁵⁵ ».

Les entreprises d'ici n'ont généralement pas le luxe d'acheter une terre déjà en production lors de leur démarrage, étant donné le jeune historique vitivinicole du Québec. De plus, le temps que prend la vigne pour s'implanter, puis les vins pour vieillir, il est difficile de rentabiliser une nouvelle exploitation en moins de 10 ans, considérant que la première bouteille de vin risque d'être vendue dans la 6^e année d'existence du vignoble.

À titre d'illustration, en 2009, Vincent Marissal indiquait dans un article de La Presse qu'on évaluait à l'époque « qu'un producteur débutant devra investir au moins 30 000 \$ par hectare au cours des trois premières années, juste pour la culture du raisin (vous n'avez pas encore la machinerie, les installations ni la main-d'œuvre, etc.) Si les conditions gagnantes sont réunies dans le vignoble, chaque hectare de vignes donnera 7,4 tonnes de raisins. Si vous voulez vous amuser à faire des calculs, sachez qu'il faut en moyenne 1,47 kg de raisins pour faire un litre de vin. Un pied de vigne coûte seulement 1,50 \$, mais il lui faudra sept ans, si tout va bien, pour vous donner l'équivalent d'une bouteille par année¹⁵⁶ ».

¹⁵³ Gilles Proulx, *L'industrie du vin au Québec*, Présentation à l'activité ASDEQ-ASP, 13 février 2014 / <http://www.economistesquebecois.com/files/documents/8v/e0/vin-qu-bec-f-v-2013.pdf>

¹⁵⁴ André Dubuc, *La formidable poussée du vin québécois*, La Presse 13 août 2018 / https://plus.lapresse.ca/screens/aa66798c-1770-418a-9eea-057ecc6db598_7C_0.html

¹⁵⁵ Martin Ménard, *Ils produisent des tonnes de raisins pour les autres*, Terre de chez nous, 25 septembre 2019 /

<https://www.laterre.ca/actualites/cultures/ils-produisent-des-tonnes-de-raisins-pour-les-autres>

¹⁵⁶ Vincent Marissal, *Le parcours du vigneron combattant*, La Presse, 14 octobre 2009 /

<https://www.lapresse.ca/vins/200910/14/01-911091-le-parcours-du-vigneron-combattant.php>



En 2019, Fabien Gagné qui produisait uniquement des raisins pour les autres, indiquait que ses rendements étaient élevés. La récolte de ses 10 ha de vignes générerait annuellement entre 90 et 100 t de grappes qu'il vendait à des vignerons du Québec à un prix avoisinant les 2 500 \$/t (ce qui représente environ 3,68 \$ le litre de vin). Une entreprise rentable, selon lui. Fabien Gagné estime qu'il faudrait au Québec 50 nouveaux vignerons cultivant 10 ha chacun de ce précieux fruit pour les autres¹⁵⁷.

En ce qui a trait à la transformation, Marissal soulignait qu'il « vous faudra ensuite construire et équiper le chai (cuves, barriques, érafleuses-égrappeuses, convoyeurs, unités d'embouteillage, etc.) et la salle de dégustation-boutique, une opération qui peut rapidement atteindre quelques centaines de milliers de dollars. » Ce que tend à confirmer une analyse du marché du vin au Québec¹⁵⁸ qui présente de façon détaillée les coûts des équipements en date du 1^{er} décembre 2013.

Par ailleurs, soulignons que les vitiviniculteurs font face à une rareté de main-d'œuvre fiable pour le travail à la vigne et qualifiée pour le travail au chai (et le recours nécessaire à la main-d'œuvre étrangère).

4.3 Distribution et mise en marché

Tout comme pour les spiritueux, le transport des vins est régi par l'article 92 de la *Loi sur les infractions en matière de boissons alcooliques* (chapitre I-8.1), qui spécifie qu'aucune boisson alcoolique, sauf la bière et le cidre léger dont le transport est prévu à l'article 93, ne peut être transportée au Québec excepté par la Société des alcools du Québec ou par ses distributeurs autorisés.

Par contre, les vignerons ont grandement profité de l'adoption en décembre 2016 de la *Loi sur le développement de l'industrie des boissons alcooliques artisanales* (2016, chapitre 9) par laquelle ils ont gagné un accès à l'important réseau de distribution en épicerie et en dépanneurs, leur permettant d'accroître leur visibilité et leur rentabilité. En effet, la loi les autorise à vendre directement aux épiciers et aux dépanneurs sans passer par la SAQ et donc sans payer la majoration, alors que les vins étrangers doivent obligatoirement passer par elle pour accéder à ce réseau de distribution; une situation dénoncée à l'étranger (plainte de l'Australie contre le Canada auprès de l'Organisation mondiale du commerce¹⁵⁹). Les consommateurs initiés peuvent ainsi s'approvisionner dans certaines épicerie fines qui offrent une sélection pointue de produits du terroir en payant moins cher qu'en s'approvisionnant à la SAQ. Cependant, cet avantage va disparaître le 1^{er} décembre 2023 puisque les vins québécois vendus en épicerie et en

¹⁵⁷ Loc. cit Martin Ménard, *Ils produisent des tonnes de raisins pour les autres*, TCN, 25 septembre 2019

¹⁵⁸ CLD Brome-Missisquoi, *Investir en Brome-Missisquoi- Analyse du marché du vin qu Québec*, p. 36 et suivantes / [Développement bioalimentaire - CLD Brome-Missisquoi \(cldbmq.ca\)](https://www.cldbmq.ca/) (Lien mis à jour le 11 mars 2022)

¹⁵⁹ Mathieu Bédard, *Une autre brèche dans le monopole de la SAQ?*, blogue institut économique de Montréal, Journal de Montréal, 1^{er} février 2018 / <https://www.journaldemontreal.com/2018/02/01/une-autre-breche-dans-le-monopole-de-la-saq>



dépanneur devront payer une « majoration » à la SAQ à la suite d'une entente récente à cet effet négociée entre le Canada et l'Australie¹⁶⁰.

Les vigneron ne bénéficient pas de la barrière à l'entrée qu'offre aux cidriculteurs le *Règlement S-13, r.4 sur le cidre et les autres boissons alcooliques à base de pommes*. La concurrence des vins étrangers et leur réputation d'excellence ne facilitent pas la mise en marché des vins québécois. En date du 11 février 2021, le site de la SAQ offrait 10 237 vins dont 148 sont associés à Origine Québec.

Pour être mis en marché par la SAQ, il faut produire suffisamment de volume pour approvisionner les succursales. Il semble que les transformateurs, mais également les consommateurs, se plaignaient en 2019 de l'absence de visibilité des vins d'ici sur les tablettes de la SAQ, perçue comme « réticente à offrir toute la gamme de vins québécois¹⁶¹ ». Cette situation a, semble-t-il, changé avec la pandémie. En avril 2020¹⁶², la SAQ indiquait que les ventes de vins québécois offerts en succursale avaient augmenté de 60 %. À la suite de l'invitation du premier ministre d'acheter localement, la SAQ a augmenté ses efforts de promotion. Les tablettes accueillait à cette date les bouteilles de 30 vigneron. Le même article indique que 25 % de la production annuelle de l'Orpailleur va aux restaurateurs. Il aurait été intéressant dans le cadre du présent survol d'obtenir de telles données englobant l'ensemble des vigneron québécois pour suivre l'évolution de ce marché.

¹⁶⁰ Gabriel Béland, *Plainte à l'OMC- Revers pour les vigneron québécois*, La Presse, 23 avril 2021 / <https://www.lapresse.ca/affaires/2021-04-23/plainte-a-l-omc/revers-pour-les-vigneron-quebecois.php>

¹⁶¹ Frédéric Laurin, *SAQ : non à la privatisation, oui aux cavistes*, La Presse, 11 mai 2019 <https://www.lapresse.ca/debats/opinions/201905/10/01-5225644-saq-non-a-la-privatisation-oui-aux-cavistes.php>

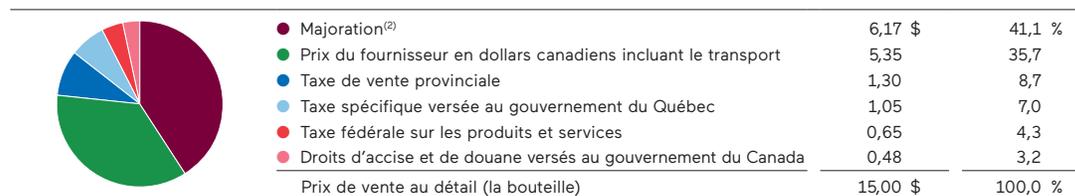
¹⁶² Nathalie Morissette, *Explosion des ventes de produits québécois à la SAQ*, La Presse, 30 avril 2020 / <https://www.lapresse.ca/affaires/2020-04-30/explosion-des-ventes-de-produits-quebecois-a-la-saq>



La majoration exigée par la SAQ pour ses frais de vente, de mise en marché, de distribution et d'administration pour les vins vendus dans ses succursales, bien qu'elle représente généralement de 120 % à 134 % de la somme versée au fournisseur, comme en témoigne le tableau ci-dessous¹⁶³, est toutefois moins élevée que celle exigée du distillateur (50,8 % du prix de la bouteille). Il ne semble pas que cette majoration ait été fortement dénoncée par les vignerons québécois.

Répartition du prix de vente

Vin importé⁽¹⁾, format 750 ml
(en dollars et en pourcentages)
30 mars 2019



(1) En approvisionnement continu

(2) La majoration permet d'assumer les frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration et de dégager un résultat net.

Dans son rapport d'activités 2019, le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV) indique que douze vignerons sont engagés dans la certification de l'appellation IGP Vin de glace du Québec. Dix-neuf produits portent l'appellation IGP Vin de glace du Québec, tous millésimes confondus. Ce rapport souligne que cette appellation, reconnue en 2014, faisait l'objet d'une révision par le comité d'analyse du CARTV à la suite d'amendements soumis par le Conseil des vins d'appellation du Québec (CVAQ) au cahier des charges de cet IGP.

Le CARTV indique également que vingt et un vignerons sont engagés dans la certification de l'appellation IGP Vin du Québec (vins élaborés uniquement à l'aide de cépages cultivés au Québec) et que près de 100 produits portent l'appellation IGP Vin du Québec pour la première année de certification (l'appellation a été approuvée en 2018¹⁶⁴).

En matière de promotion, bien qu'il se propose comme point d'entrée unique pour magasiner à la caisse complète les vins, spiritueux et bières d'importation privée, le RASPIPAV contribuerait à faire découvrir aux restaurateurs et épicerie fines des vins d'ici. Par sa mission qui consiste à rechercher et promouvoir des « vins d'artisans, le plus souvent emblématiques de leurs appellations, auprès d'une clientèle de restaurateurs exigeants, mais aussi de découvreurs curieux ou encore de connaisseurs enthousiastes¹⁶⁵ », il serait un agent promotionnel important pour les vins québécois qui ne sont pas dans les succursales de la SAQ.

¹⁶³ SAQ, *Rapports annuels 2019*, p.37 / <https://www.saq.com/fr/publications>

¹⁶⁴ CARTV, *Rapport d'activités 2019*, p.13 / <https://cartv.gouv.qc.ca/outils-et-ressources/documents-dinteret-public/publications/>

¹⁶⁵ RASPIPAV / <http://www.raspipav.com/>



La route des vins du Québec, la fête des vendanges de Magog et d'autres événements donnent des occasions aux Québécois de découvrir ces produits du terroir.

Dans le domaine de la restauration, selon des professionnels consultés, malgré leurs efforts de promotion du vin auprès des clients, la perception des vins québécois resterait mitigée. Alors que de nombreux vins sont reconnus pour leur potentiel, leur qualité ne serait pas constante. Si certains vitiviniculteurs ont du succès grâce à un travail qualitatif de longue haleine, d'autres l'auraient obtenu dans un premier temps par la voie du marketing, et d'autres encore produisent des bouteilles justes, mais dotées d'une image vieillotte et peu alléchante pour le consommateur. Ces professionnels notent également que les vins québécois n'ont pas encore fait l'objet d'une caractérisation formelle de leur typicité¹⁶⁶ ; une situation qui nourrirait le scepticisme de certains consommateurs à l'égard des vins produits au Québec.

Pour les domaines très populaires, les ruptures d'approvisionnement sont cause de frustration chez le consommateur et les restaurateurs. Cette demande non satisfaite représente cependant une opportunité pour l'ensemble des vignobles du Québec d'accroître leur production tout en continuant d'améliorer la qualité de leurs vins.

4.4 Formation, recherche et développement

Offre de formation au Québec :

Le secteur des vins peut compter sur l'appui du CRAAQ, du CRAM et du R & J Oenology. Il n'existe toutefois aucune formation menant à une attestation de niveau collégial qui touche la production du vin spécifiquement.

L'ITAQ offre un DEC en Technologie de la production horticole agroenvironnementale (TPHA) qui traite notamment, mais non exclusivement, de la production des intrants associés au vin (la vigne, les petits fruits) comme un des types de production à l'étude au cours de la formation technique. Son DEC en Technologie des procédés et de la qualité des aliments (TPQA) permet aux étudiants de se familiariser avec la transformation des produits alcooliques dans différents cours tels que Technologie des fermentations alimentaires ou encore Contrôle de la transformation des végétaux.

¹⁶⁶ *Dictionnaire de la langue du vin de Martine Cloutier, la Typicité est un «Ensemble de qualité originale d'un vin résultant du cépage, du terroir et des techniques de vinification. (voir authenticité) Lorsque le vin obtenu dans la zone géographique correspond aux critères gustatifs reconnus par la profession pour ce type de vin, on dit alors qu'il a la typicité.»* cité par Marc-André Gagnon dans Vin Québec, 14 février 2010 / <https://vinquebec.com/node/6637>



L'ITAQ offre également une AEC en Contrôle de la fabrication de boissons alcoolisées qui aborde notamment les différentes étapes de la fabrication de boissons alcoolisées ainsi que les méthodes d'analyse.

La formation continue de l'ITAQ intitulée Production artisanale de boissons alcooliques permet de se familiariser avec la production de boissons alcooliques et, ainsi, être plus attentif à toutes les étapes de transformation d'un moût en boisson alcoolique.

L'ITHQ dispense :

- Une formation professionnelle en service et sommellerie, avec stage en vignoble et dans des restaurants étoilés en France (Formation internationale en service et sommellerie de restaurant);
- De la formation continue qui mène à une accréditation auprès de l'Association canadienne des sommeliers professionnels (Professionnel du vin 1, 2, 3);
- Deux niveaux du Award in Wine de la Wine and Spirits Education Trust (Level 2 et Level 3 Award in Wines);
- Trois choix de spécialisation (recherche, concours, commercialisation des produits alcooliques) rattachés à la formation professionnelle du vin, en partenariat avec l'Université du vin Suze-la-Rousse.
- Le Centre d'expertise de l'ITHQ propose également des formations de perfectionnement en chimie du vin, en saké, en vins d'Italie, ainsi que des Ateliers SAQ pour approfondir les connaissances du grand public. Aucune formation ne propose une spécialisation en vins québécois, les produits de terroir étant intégrés dans les dégustations en fonction des choix des professeurs.

Offre de formation au Canada

La Brock University avec son Cool Climate Oenology and Viticulture Institute à St Catharines en Ontario est une référence. L'université propose des études de 1^{er} cycle en œnologie et viticulture, ainsi qu'un certificat d'un an (Certificate in Grape and Wine Technology). Le programme de 1^{er} cycle aborde entre autres des éléments de chimie, de microbiologie, de génétique, de physiologie des plantes, de biologie environnementale et prévoit quatre périodes d'alternance travail-études en vignobles.

Le Cool Climate Oenology and Viticulture Institute est un institut de recherche dynamique qui propose de la formation continue, des services d'analyse de laboratoire, des études de 1^{er}, 2^e et 3^e cycles, des séries de lectures et de conférences, et bien entendu de la recherche. L'institut compte parmi ses professeurs et collaborateurs de nombreux scientifiques réputés, dont Ronald S. Jackson, auteur de l'incontournable référence Wine Tasting : A Professional Handbook, Gary Pickering, Debbie Inglis et Andrew G. Reynolds.



Le Niagara College propose une formation technique de 2 ans, qui inclut des notions de viticulture et de vinification, d'agronomie, d'analyse sensorielle et de gestion de vignoble.

Le Nova-Scotia Community College propose des études d'un an en vinification et viticulture de climats frais, en abordant les thématiques de production, d'analyse sensorielle et de gestion. Le développement de l'industrie vitivinicole de la Nouvelle-Écosse est très récent, mais dynamique. Cette filière est potentiellement un modèle de référence intéressant pour le Québec.

L'Okanagan University propose également une formation technique de 2 ans, touchant des notions de mathématiques en viticulture, de géographie, de chimie, de science des sols, de gestion des parasites de la vigne, de gestion des eaux, etc. Elle dispense également 2 certificats, le Viticulture Certificate et le Winery Assistant Certificate. La durée de chacune des formations est de 2 mois. Le certificat de Winery Assistant est un modèle intéressant de formation qui touche à la fois des notions de production, incluant l'opération des équipements, et des notions de commercialisation des vins.

Offre de formation aux États-Unis

La référence la plus importante en matière de recherche et de formation en viticulture et en œnologie aux États-Unis est University of California, Davis (UC Davis). UC Davis, propose des formations de 1^{er}, 2^e et 3^e cycles, des certificats techniques en formation continue, ainsi que de la recherche internationalement reconnue comme étant non seulement d'influence, mais d'avant-garde. Si les liens entre le climat californien et celui du Québec sont difficiles à tisser, et les techniques employées à la vigne et au chai conséquemment divergentes, UC Davis peut néanmoins servir de modèle d'institution d'excellence.

Oregon State University est également une référence importante, et propose des études de 1^{er} cycle en viticulture et œnologie dans son Department of Food Science and Technology, ainsi que des études de 1^{er}, 2^e et 3^e cycles dans son institut de recherche affilié, le Oregon Wine Research Institute, qui a pour mission d'appuyer l'industrie vitivinicole de l'Oregon pour construire la réputation et la qualité de ses vins.

Offre de formation en Europe

Référence mondiale et incontournable dans tout ce qui touche la viticulture et l'œnologie, la France propose une multitude de formations qui abordent ces deux sujets. Selon un article de la Revue des vins de France, le secteur du vin représente 600 000 emplois en France¹⁶⁷.

¹⁶⁷ Revue du vin de France / <https://www.larvf.com/vin-secteur-viticole-formations-diplomes-somme-lier-vigneron-consultant-importateur-degustateur-oenologue-vins.4404168.asp>



Du diplôme national d'œnologue au M.B.A. en marketing du vin, l'éventail des formations possibles et des acronymes qui les accompagnent est colossal (BacPro, BTS, DUAD, DIUO, etc.) Les sujets abordés par ces différentes formations peuvent autant toucher l'analyse sensorielle que le droit, autant les produits phytosanitaires que l'œnotourisme.

Considérant la pénurie de techniciens formés à la vigne et au chai au Québec, le modèle français à privilégier pour le volet production, dans un premier temps, est probablement celui du Brevet de technicien supérieur agricole en viticulture et œnologie, qui est dispensé par de nombreuses institutions. Cette formation de deux ans touche tous les éléments nécessaires à la gestion d'une exploitation vinicole. La formation inclut des modules sur l'économie d'entreprise, la chimie organique, la viticulture, l'œnologie, l'agronomie et la machinerie vitivinicole. Un stage d'au moins trois mois en entreprise avec résolution d'une problématique, analyse d'un bilan et d'un compte de résultat, et analyse de cas vécus à la vigne ou au chai sont exigés et présentés lors de l'examen ministériel. La valeur de ce diplôme est reconnue par les banques, ce qui ouvre à celui qui l'obtient la possibilité de prêts bancaires pour faciliter l'installation des jeunes vigneron.

En matière de dégustation et de sommellerie, plusieurs formations sont proposées, tel le Diplôme universitaire d'aptitude à la dégustation (DUAD), dont le but est d'améliorer les performances sensorielles en comprenant l'incidence des étapes d'élaboration sur les propriétés sensorielles du vin.

L'institut qui jouit d'une reconnaissance internationale est l'Université du vin Suze-la-Rousse, qui propose de la formation continue dans plusieurs domaines, dont l'analyse sensorielle, la commercialisation du vin, les techniques de dégustation, la qualité et les labels, la sommellerie et la restauration. L'institut propose également de courtes formations de trois jours en viticulture et en œnologie pour sensibiliser aux pratiques vitivinicoles. L'ITHQ offre des modules de spécialisation rattachés à la formation professionnelle du vin, en partenariat avec l'Université du vin Suze-la-Rousse. Cette entente favorise la mobilité et les échanges entre les différents corps d'enseignants.

Le Master Sommelier de la Court of Master Sommeliers ainsi que le Master of Wine de l'Institute of Masters of Wine sont deux formations conçues au Royaume-Uni, aujourd'hui devenues références mondiales pour les professionnels du vin. Le Master Sommelier se penche sur les métiers de la salle, le Master of Wine sur le monde du vin au sens large. Ces deux institutions sont reconnues pour la rigueur de leurs épreuves et le très bas taux de réussite de leurs finissants garantissent à ceux qui obtiennent le diplôme une réputation d'excellence.



Recherche et développement

Le CRAM travaille actuellement sur des projets sur les ravageurs et les traitements phytosanitaires de la vigne, ainsi que sur l'optimisation de l'utilisation des géotextiles.

Le CRAM possède également un vignoble expérimental à Oka, mais sa petite taille limite le réseau d'essais des cépages. Depuis son travail de caractérisation des cépages, le CRAM a déposé un projet de recherche visant à étudier le potentiel de la macération carbonique au Québec.

Il a été souligné par les experts consultés que les volets production et transformation sont présentement gérés par deux ministères différents, soit le ministère de l'Agriculture, Pêcheries et Alimentation du Québec (MAPAQ) et le ministère de l'Économie et Innovation du Québec (MIE) respectivement, ce qui complique les éventuelles demandes de subvention à la recherche.

Deux projets de recherche sont en cours au GastronomiQc Lab. Un premier projet interdisciplinaire concerne la construction sociale de la typicité des vins du Québec et comporte trois dimensions : la construction de la notion de typicité, l'expression discursive et l'expression sensorielle de la typicité des vins du Québec. Ce projet, impliquant une étudiante au doctorat en anthropologie de l'Université Laval et mené en collaboration avec des professeures de l'ITHQ, a bénéficié de fonds du Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH) et du Programme d'aide au développement des appellations réservées et des termes valorisants (PADARTV) du MAPAQ (chercheuse principale : Sabrina Doyon, U. Laval). Le deuxième projet en cours concerne la conception d'un outil promotionnel convivial des cidres de glace du Québec, également financé par le PADARTV (institution : ITHQ).

Le Comité vigne et vin du CRAAQ, qui a pour mission de promouvoir le développement de l'industrie vitivinicole québécoise par la recherche, l'innovation et le transfert de connaissances, a publié en mai 2014, en collaboration avec des acteurs de l'industrie, un plan directeur en recherche et développement de l'industrie vitivinicole¹⁶⁸ qui visait à orienter les actions dans ce domaine pour les prochaines années. Il touche l'ensemble de la chaîne de valeur de la filière (la viticulture, l'œnologie, la consommation et l'économie). À la suite d'un sondage réalisé à l'automne 2019 auprès des viticulteurs et vigneron et de l'implication du comité de recherche et développement du CVQ, ce plan a été mis à jour (2021-2026). On y souligne notamment un besoin de transfert technologique des connaissances¹⁶⁹.

¹⁶⁸ CRAAQ, *Plan directeur en recherche et développement de l'industrie vitivinicole au Québec 2014-2017* / https://www.agrireseau.net/Vigne-vin/documents/Plan_directeur_recherche_developpement_industrie_vitivinicole_Qc_2014-17_CRAAQ.pdf

¹⁶⁹ CRAAQ, *Plan directeur en recherche et innovation de l'industrie vitivinicole au Québec 2021-2026*, p. 3



4.5 Constats et défis

Les vitiviniculteurs du Québec ont marqué le développement de l'industrie des boissons alcooliques au Québec par leur persévérance et une mise en marché mettant de l'avant le savoir-faire des vigneron·ne·s d'ici. Leur marché au Québec bénéficie d'un engouement des consommateurs du Québec pour ce type de produit plus grand qu'ailleurs au Canada, les volumes de vente de vin par personne étant en 2017 en moyenne une fois et demie plus élevés. En contrepartie, les vins québécois, ici comme à l'étranger, sont en compétition avec les vigneron·ne·s de la planète dont l'expérience et les connaissances relatives à leur terroir sont consolidées.

- Les vitiviniculteurs québécois ne sont réellement établis que depuis une trentaine d'années au Québec, et déjà ils ont gagné leurs lettres de noblesse, mais leur compréhension du terroir et le développement de leur savoir-faire en climat nordique n'en sont qu'à leur début. Selon certains experts consultés, il semblerait que beaucoup restent à faire dans le vignoble québécois pour optimiser l'exploitation du terrain (voire du terroir) et améliorer la qualité des raisins et, conséquemment, des vins produits. La recherche et le développement seront donc essentiels au succès futur de cette filière de même que le transfert des connaissances des chercheurs.
- De surcroît, s'il manque de vignes au Québec pour assurer une production capable de supporter un marché en expansion, il sera essentiel que les nouveaux producteurs désireux de se lancer dans la culture de la vigne fassent les bons choix de cépages. L'accès à l'information et à la formation leur permettant de connaître le potentiel vinicole des cépages adaptés au climat d'ici ainsi que leurs caractéristiques sensorielles et chimiques sera pour eux un atout. Également, le développement de modèles économiques pour les vignobles d'ici pourrait permettre de mieux déterminer les coûts impliqués dans le démarrage d'une telle entreprise.
- Le travail à la vigne et au chai nécessite des compétences qu'on ne peut improviser. La rareté de techniciens qualifiés oblige les vigneron·ne·s à recruter à l'étranger, à former ces employés aux réalités d'ici, et la plupart du temps pour les voir partir vers d'autres horizons une fois formés. Par ailleurs, le manque de relève entrepreneuriale est également un défi que plusieurs producteurs auront à relever. Le développement de formations accessibles et la diffusion d'informations peuvent contribuer à atténuer ce problème.



- La formation à prioriser au Québec pour soutenir ce secteur serait, semble-t-il, une formation technique à l'image du Brevet de technicien supérieur (BTS) proposé en France qui formerait des diplômés polyvalents, sensibilisés à l'agriculture, en maîtrise de la transformation, et de bons conseils dans la gestion d'une entreprise vitivinicole. Ce profil est celui que développe l'ITAQ à travers ses programmes techniques (DEC), mais il n'existe au Québec aucune formation spécifique à la gestion d'une entreprise vitivinicole. Une AEC qui permet aux finissants au DEC de se spécialiser pourrait être développée.
- Au niveau de la transformation, il a été indiqué par certains des experts consultés que la qualité générale des vins produits ne reflète pas encore la vision pourtant très enthousiasmante des vignerons. Malgré le soutien de R & J Oenology et d'autres intervenants dans l'industrie vitivinicole au Québec, la formation permettra d'autres avancées en matière de maîtrise des techniques de vinification.
- L'amélioration de la qualité des produits, fruit du travail de longue haleine de quelques pionniers, l'apparition de nouveaux Domaines ayant une image de marque et des styles de vins rajeunis, ont contribué à soulever l'intérêt des consommateurs québécois. Des services de consultation et d'analyse et des travaux de recherche (offerts notamment par des organismes comme R & J Oenology et le CRAM) pourront contribuer à une plus grande place des vins québécois sur la table des consommateurs et au menu des restaurateurs. À cet égard, le CCTT ExperiSens pourrait être mis à contribution pour mieux cerner les perceptions et la demande des clients en ce qui a trait aux vins québécois.
- Enfin, bien que le MAPAQ finance l'embauche d'une agente de développement sectorielle dans la filière vitivinicole depuis le début 2019, dont l'objectif est notamment de faire connaître les enjeux de l'ensemble de l'industrie et de promouvoir des projets rassembleurs, un besoin de concertation, d'entraide, d'échange et d'ouverture se fait plus sentir au sein de la communauté vitivinicole que dans les autres secteurs couverts par le présent document.



Annexe 1 • Acronymes

A3 Québec	Anciennement connue sous le nom d'Association québécoise des agences de vins, bières et spiritueux (AQAVBS)
ABQ	Association des brasseurs du Québec
ADAQ	Association des distilleries artisanales du Québec
AEC	Attestation d'études collégiales
AMBQ	Association des microbrasseries du Québec
AMDQ	Association des microdistilleries du Québec
ANEV	Association des négociants embouteilleurs de vins
ACO	Association canadienne des Œnologues
ASDEQ-ASQ	Association des économistes québécois–Amicale des sommeliers du Québec
CARTV	Conseil des appellations réservées et des termes valorisants
CDBQ	Centre de développement bioalimentaire du Québec
CRAAQ	Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec
CRAM	Centre de recherche en agroalimentaire de Mirabel
CRBM	Centre de recherche sur les biotechnologies marines
CTAC	Conseil de la transformation alimentaire du Québec
CVQ	Conseil des vins du Québec
CVAQ	Conseil des vins d'appellation du Québec
IGP	Indication géographique protégée
ITA	Institut de technologie agroalimentaire
ITAQ	Institut de technologie agroalimentaire du Québec
ITHQ	Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
MELCC	Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques
PCQ	Producteurs de cidre du Québec
PPQ	Producteurs de pommes du Québec
RACJ	Régie des alcools, des courses et des jeux
RASPIPAV	Regroupement des agents spécialisés dans la promotion des importations privées des alcools et des vins
RECUPOM	Réseau d'essais de cultivars et porte-greffes de pommiers
SAQ	Société des alcools du Québec
UQMD	Union québécoise des microdistilleries
UPA	Union des producteurs agricoles



Sources et ouvrages consultés

Général

A3 Québec

<https://a3quebec.com/fr/a-propos>

Bianca Bastonnais, *Étude de pertinence- AEC en boissons fermentées*, Institut de technologie agroalimentaire-Direction des Études, octobre 2017, 34 pages.

Bianca Bastonnais, *Chef brasseur-Rapport d'analyse de profession*, Institut de technologie agroalimentaire- Direction des Études, décembre 2017, 71 pages.

Bergeron, Hélène, *Les boissons alcooliques artisanales*, En bref: une note d'information de la Bibliothèque de l'Assemblée nationale, Octobre 2017, 6 pages.

<https://www.bibliotheque.assnat.qc.ca/fr/en-bref-notes-d-information-de-la-bibliotheque/3641-les-boissons-alcooliques-artisanales>

Centre de développement bioalimentaire du Québec (CDBQ)

<http://www.cdbq.net/>

Centre de recherche agroalimentaire de Mirabel (CRAM)

<http://www.cram-mirabel.com/>

Centre de recherche et de développement sur les aliments de Saint-Hyacinthe

Agriculture et Agroalimentaire Canada - <https://agriculture.canada.ca/>

(Lien mis à jour le 11 mars 2022)

Centre de recherche sur les biotechnologies marines (CRBM)

<https://crbm.ca/>

Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ)

<https://www.craaq.qc.ca/>

Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV)

<https://www.cartv.gouv.qc.ca/>



Conseil de la transformation alimentaire du Québec (CTAQ)

<https://conseiltaq.com/mission/>

Institut de technologie agroalimentaire (ITA)

<http://www.ita.qc.ca/fr/Pages/Accueil.aspx>

Institut de technologie agroalimentaire, *AEC Contrôle de la fabrication de boissons alcoolisées* - Profil de sortie du diplômé, 1 page.

Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ)

<https://www.ithq.qc.ca/>

Institut du Québec, *L'industrie agroalimentaire : un puissant levier de développement économique pour le Québec*, novembre 2015.

<https://institutduquebec.ca/lindustrie-agroalimentaire-un-puissant-levier-de-developpement-economique-pour-le-quebec/>

PAPAQ : Programme d'appui au positionnement des alcools québécois dans le réseau de la SAQ 2018-2019

http://www.finances.gouv.qc.ca/documents/Autres/fr/AUTFR_ProgrammeMFQ_PAPAQ1819.pdf

Regroupement des agents spécialisés dans la promotion des importations privées des alcools et des vins (RASPIPAV)

<http://www.raspipav.com/>

RACJ, Les registres publics par secteurs d'activité

<https://www.racj.gouv.qc.ca/registres-publics.html#c270>

SAQ, Rapports annuels

<https://www.saq.com/fr/publications>

Union des producteurs agricoles

<https://www.upa.qc.ca/en/>

Secteurs des bières

Association des brasseurs du Québec (ABQ)

<https://brasseurs.qc.ca/>

Association des microbrasseries du Québec (AMBQ)

<https://ambq.ca/>



AMBQ, *Le Programme qualité et le programme de certification de l'AMBQ : Questions et réponses*.

<https://ambq.ca/mod/file/ContentDoc/2a38a4a9316c49e5a833517c45d31070.pdf>

AMBQ, *Portrait de l'industrie brassicole au Québec*, novembre 2020, 9 pages.
Association des microbrasseries du Québec - Association des Microbrasseries du Québec
(<https://ambq.ca/mod/file/ContentDoc/bac9162b47c56fc8a4d2a519803d51b3.pdf>) (Lien mise à jour le 11 mars 2022)

AMBQ, *Sommaire Planification stratégique 2018-2023*, 15 novembre 2019.

Cicerone Certification Program

<https://www.cicerone.org/us-en>

Carbonneau, Valérie C, *Marie-Ève Myrand*, 1er juin 2017.

<https://bieresetplaisirs.com/2017/06/01/marie-eve-myrand/>

CRBM, *Le CRBM et Pit Caribou innovent en mariant l'expertise des biotechnologies et des microbrasseries*, 12 mai 2017.

<https://crbm.ca/2017/05/12/test-1/>

Craftbeer.com : Beer Schools

<https://www.craftbeer.com/beer/beer-schools>

CRAAQ, *Portrait de la filière microbrassicole du Québec*, ISBN 978-2-7649-0609-5, 2020, 47 pages.

<https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/portrait-de-la-filiere-microbrassicole-du-quebec/p/PMBR0101-PDF>

Distributions JPG

<http://distributionjpg.com/>

GROUPE DDM, *Étude économique et fiscale portant sur l'industrie microbrassicole au Québec*, Rapport présenté au ministère des Finances, août 2018, 175 pages.

Rapport final - Étude Économique et Fiscale Industrie Microbrassicole du Québec

Innomalt

<https://www.innomalt.ca/>

Institut brassicole du Québec

<https://www.ibq.quebec/a-propos>

L'encyclopédie canadienne

<https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/brasserie>



Lawrence, Gary, *Les chemins de broue du Québec : quelques hauts lieux des meilleures microbrasseries*, Le Devoir, 23 septembre 2017.

<https://www.ledevoir.com/vivre/508469/les-chemins-de-broue-du-quebec-quelques-hauts-lieux-des-meilleures-microbrasseries>

MAPAQ, *La bière artisanale atteint la maturité*, Bioclips, vol.26, no 14, 24 avril 2018.

https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Bioclips/BioClips2018/Volume_26_no14.pdf

Renaud, Philippe, *Au sommet de la bière québécoise*, Le Devoir, 16 novembre 2019.

<https://www.ledevoir.com/vivre/vin/567022/biere-au-sommet-de-la-biere-quebecoise>

Renaud, Philippe, *Martin Thibault, l'Indiana Jones de la bière*, Le Devoir, 4 mai 2019.

<https://www.ledevoir.com/vivre/alimentation/553457/martin-thibault-l-indiana-jones-de-la-biere>

SAQ, *Produits*, site consulté le 18 février 2021

<https://www.saq.com/fr/produits/biere>

Transbroue

<https://transbroue.com/fr>

Secteurs des cidres

Agrotourisme et tourisme gourmand

<https://agrotourismeettourismegourmand.com/marche-cidre-amerique/>

CARTV, *Rapport d'activités 2019, 2020*, 28 pages

<https://cartv.gouv.qc.ca/outils-et-ressources/documents-dinteret-public/publications/>

Cidrierie Milton

<http://cidrieriemilton.com/>

Cidriculteurs artisans du Québec, *Le cidre du Québec, une richesse au potentiel illimité*, Mémoire présenté à la Commission des finances publiques, 16 février 2016, 14 pages

<http://www.assnat.qc.ca/fr/travaux-parlementaires/commissions/CFP/mandats/Mandat-34245/memoires-deposes.html>

Couture, Pierre, *Labatt se lance dans le marché du cidre au Québec*, Journal de Québec, 25 septembre 2018

<https://www.journaldequebec.com/2018/09/25/labatt-se-lance-dans-le-marche-du-cidre-au-quebec>



Cloutier, L. Martin et Détolle, Anaïs, *La transformation du cidre au Québec : perspective écosystémique*, PUQ, 2017, 425 pages.

Johanne Desjardins, *Le cidre de glace en déclin*, Terre de chez nous, 21 mai 2019. / <https://www.laterre.ca/actualites/alimentation/le-cidre-de-glace-en-declin>

Duplessis Piché, Karyne, *Connaissez-vous le cidre?*, La Presse 19 mai 2019
<https://www.lapresse.ca/gourmand/alcools/2019-05-19/connaissez-vous-le-cidre>

Durivage, Pierre-Marc, *Quand le cidre s'inspire de la bière*, La Presse, 24 août 2018.
<https://www.lapresse.ca/vins/autres-alcools/201808/23/01-5194032-quand-le-cidre-sinspire-de-la-biere.php>

GAMA Communication Marketing, *Plan stratégique 2016-21* pour la filière cidricole du Québec, octobre 2017.

Gourde, Éric, *Cidrerie Le Somnambule*, 14 mai 2018.
<https://www.lavoixdusud.com/2018/05/14/cidrerie-le-somnambule/>

Gouvernement du Québec, *Culture de la pomme*
Culture de la pomme (pomiculture) | Gouvernement du Québec (<https://www.quebec.ca/agriculture-environnement-et-ressources-naturelles/agriculture/industrie-agricole-au-quebec/productions-agricoles/culture-pomme-pomiculture>) (Lien mis à jour le 11 mars 2022)

Gouvernement du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie de la pomme au Québec*, Dépôt légal 2021 (ISBN : ISBN 978-2-550-88440-8 (PDF)), 33 pages
<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/pommemonographie.pdf>

Jolicoeur, Claude, *Des pommes et du cidre*
<http://www.cjoliprsf.ca/>

Producteurs de cidres du Québec
<https://cidreduquebec.com/>

Producteurs de cidre du Québec, *Rapport annuel 2019*, Assemblée générale du 19 mars 2020, 33 pages
https://cidreduquebec.com/wp-content/uploads/2020/07/Cahier-complet-AGA_compress%C3%A9.pdf

Producteurs de pommes du Québec, Organisation
<https://producteursdepommesduquebec.ca/federation/organisation/>

Sarr, Joseph, *Analyse de l'industrie québécoise du cidre: le cas du cidre de glace*, Mémoire de Maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Montréal, 2011, 230 pages.
<https://archipel.uqam.ca/4415/>



Secteurs des spiritueux

Association des microdistilleries du Québec (AMDQ)

<https://conseiltaq.com/association/amdq/>

CARTV, Projets en cours

<https://cartv.gouv.qc.ca/appellations-reservees-et-termes-valorisants/projets-en-cours/spiritueux-100-quebec/>

<https://cartv.gouv.qc.ca/appellations-reservees-et-termes-valorisants/projets-en-cours/acerum/>

Dumas, Ève, *Le pari des microdistilleries*, La Presse, 30 septembre 2015.

<https://www.lapresse.ca/vins/autres-alcools/201509/30/01-4905302-le-pari-des-microdistilleries.php>

Dumas, Ève, *Qu'est-ce qu'un spiritueux québécois ?*, La Presse, 1er février 2020.

<https://www.lapresse.ca/gourmand/alcools/2020-02-01/qu-est-ce-qu-un-spiritueux-quebecois>

Dumas, Ève, *La majoration de la SAQ menace les microdistilleries*, La Presse, 3 février 2020.

<https://www.lapresse.ca/affaires/2020-02-03/la-majoration-de-la-saq-menace-les-microdistilleries>

G-Ferraris, Florence Sara, *Des microdistillateurs en quête d'une appellation 100% québécoise*, Le Devoir, 6 mars 2017

<https://www.ledevoir.com/societe/consommation/493263/spiritueux-les-spiritueux-locaux-vraiment-100-quebecois>

Gouvernement du Québec, *Culture des grain-céréales et oléagineux*

Culture des grains (céréales et oléagineux) | Gouvernement du Québec (<https://www.quebec.ca/agriculture-environnement-et-ressources-naturelles/agriculture/industrie-agricole-au-quebec/productions-agricoles/culture-grains-cereales-oleagineux>) (Lien mis à jour le 11 mars 2022)

Gouvernement du Québec, *Portrait-diagnostic sectoriel de l'industrie des grains au Québec*, Dépôt légal 2019, 51 pages.

<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Monographiegrain.pdf>

Lallemant biofuels & distilled spirits

<https://www.lallemantbds.com/ethanol-technology-institute/the-alcohol-school/>

L'encyclopédie canadienne

<https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/distillerie>



Magazine Distilleries du Québec, Vol. 01, septembre 2020

https://distilleriesduquebec.com/storage/uploads/536e0e6a-cc5d-48ee-a21e-6c00b0122212/Magazine-Distilleries-du-Quebec_WEB-DOUBLEPAGE-FINAL.pdf

Ménard, Martin, *Gin whisky et autres spiritueux : la petite révolution québécoise*, Terre de Chez nous, 20 décembre 2017

<https://www.laterre.ca/actualites/alimentation/gin-whisky-autres-spiritueux-petite-revolution-quebecoise>

Ménard, Martin, *De l'alcool du Québec qui n'est pas... québécois!*, Terre de chez nous, 20 décembre 2017.

<https://www.laterre.ca/actualites/alimentation/de-lalcool-quebec-nest-quebecois>

Papilles, *Planification Stratégique 2019-2022 : filière des microdistilleries du Québec*, novembre 2019.

Parent-Bouchard, Émilie, *Les Japonais friands du matsutake, un champignon du Nord-du-Québec qui peut valoir 1000\$*, Radio-Canada, 27 octobre 2019

<https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1361344/matsutake-champignons-nord-quebec-ruce-or-blanc>

Pâris, Marie, *Goutte à goutte*, Voir, 23 mars 2018

<https://voir.ca/voir-la-vie/2018/03/23/goutte-a-goutte/>

Richard, Laurie, *Les microdistilleries en pleine ébullition*, Le Soleil, 22 juin 2015.

<https://www.lesoleil.com/archives/les-microdistilleries-en-pleine-ebullition-0f534287c341d272c724c26c7f5693ab>

SAQ, *Produits*

<https://www.saq.com/fr/produits/spiritueux>

SAQ, *Procédure - Vente à la propriété des spiritueux par les titulaires de permis de distillateurs- Modalités opérationnelles*, 17 juillet 2018

<https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=SAQ+vente+%C3%A0+la+propri%C3%A9t%C3%A9>

Statistiques Canada, *Contrôle et vente des boissons alcoolisées, exercice se terminant le 31 mars 2019*

<https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/200513/cg-a003-fra.htm>

Statistique Canada, *Ventes de boissons alcoolisées des régies des alcools et d'autres points de vente au détail*

[Tableau 10-10-0010-01 Ventes de boissons alcoolisées des régies des alcools et d'autres points de vente au détail, selon la valeur, le volume et le volume absolu](#)



Saint-Hyacinthe Technopole, *Distillerie NOROI : une nouvelle entreprise inaugurée à Saint-Hyacinthe*, 25 mars 2019.

<https://st-hyacinthetechnopole.com/2019/03/25/noroi/>

Toulgoat, Martin, *Encadrement des spiritueux québécois : des règles à clarifier*, *Radio-Canada*, 10 décembre 2018.

<https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1141032/reglementation-spiritueux-saq-distillerie-vente>

Union québécoise des microdistilleries

<https://conseiltaq.com/association/uqmd/>

Secteur des vins

Arnould, Frédéric, *Où en est le vin québécois en 2017?*, *MagazineTout sur le vin*, 5 septembre 2017

<https://www.toutsurlevin.ca/ou-en-est-le-vin-quebecois-en-2017/>

Association des vignerons indépendants, *À propos*

<http://www.advvq.com/apropos.html>

Bédard, Mathieu, *Une autre brèche dans le monopole de la SAQ?*, blogue institut économique de Montréal, *Journal de Montréal*, 1er février 2018.

<https://www.journaldemontreal.com/2018/02/01/une-autre-breche-dans-le-monopole-de-la-saq>

Béland, Gabriel, *Plainte à l'OMC- Revers pour les vignerons québécois*, *La Presse*, 23 avril 2021.

<https://www.lapresse.ca/affaires/2021-04-23/plainte-a-l-omc/revers-pour-les-vignerons-quebecois.php>

CARTV, *Rapport d'activités 2019, 2020*, 28 pages

<https://cartv.gouv.qc.ca/outils-et-ressources/documents-dinteret-public/publications/>

CLD Brome-Missisquoi, *Investir en Brome-Missisquoi- Analyse du marché du vin au Québec*, 61 pages.

Centre local de développement (CLD) de Brome-Missisquoi (<https://cldbm.qc.ca/>) (Lien mis à jour le 11 mars 2022)

Collaborateur non identifié, *Le secret derrière le succès des vins québécois*, *La Terre de chez nous*, 6 novembre 2019.

<https://www.laterre.ca/actualites/en-region/le-secret-derriere-le-succes-du-vin-quebecois>



CARTV, *Rapport d'activités 2019*

<https://cartv.gouv.qc.ca/outils-et-ressources/documents-dinteret-public/publications/>

Conseil des vins du Québec (CVQ)

<https://vinsduquebec.com/a-propos/>

CRAAQ, *Plan directeur en recherche et développement de l'industrie vitivinicole au Québec 2014-2017*,

https://www.agrireseau.net/Vigne-vin/documents/Plan_directeur_recherche_developpement_industrie_vitivinicole_Qc_2014-17_CRAAQ.pdf

CRAAQ, *Portrait La production artisanale de vin au Québec en 2017*, Affiche

<https://www.craaq.qc.ca/Publications-du-CRAAQ/vigne-et-vin/t/131>

CRAAQ, *Plan directeur en recherche et innovation de l'industrie vitivinicole au Québec 2021-2026*, 9 pages.

Dubuc, André, *La formidable poussée du vin québécois*, La Presse, 13 août 2018, section affaires

https://plus.lapresse.ca/screens/aa66798c-1770-418a-9eea-057ecc6db598__7C__0.html

Gagné Marie-Pascale, *Étude des composés phénoliques chez les cépages hybrides interspécifiques cultivés au Québec pour la production vinicole*, Département des sciences et technologie des aliments, Université Laval, 2016.

<https://corpus.ulaval.ca/jspui/bitstream/20.500.11794/26680/1/32232.pdf>

Gagnon, Marc-André, *Le vin canadien n'existe pas*, 15 novembre 2019

<https://vinquebec.com/editorial>

Gouvernement du Québec, *Culture du raisin* (viticulture)

Culture du raisin et production de vin (viticulture) | Gouvernement du Québec (<https://www.quebec.ca/agriculture-environnement-et-ressources-naturelles/agriculture/industrie-agricole-au-quebec/productions-agricoles/culture-raisin-viticulture>) (Lien mis à jour le 11 mars 2022)

Humbert, Fabien, *Les principaux diplômes et écoles permettant de faire carrière dans le vin*, Revue des vins de France.

<https://www.larvf.com/vin-secteur-viticole-formations-diplomes-sommelier-vigneron-consultant-importateur-degustateur-oenologue-vins.4404168.asp>

Lasnier, Jacques, Vincent, Charles et De Courssergues, Charles-Henri, *Évolution de la viticulture québécoise depuis 30 ans*, Phytoma no 696, août-septembre 2016 / https://www.agrireseau.net/documents/Document_96326.pdf



Laurin, Frédéric, *SAQ : non à la privatisation, oui aux cavistes*, La Presse, 11 mai 2019.
<https://www.lapresse.ca/debats/opinions/201905/10/01-5225644-saq-non-a-la-privatisation-oui-aux-cavistes.php>

Laurin, Frédéric et Muller, Paul-Daniel, *Monopole Inc. : pour une ouverture du commerce des vins et des spiritueux*, juin 2016, 44 pages.
<http://fredericlaurin.com/wp-content/uploads/2016/06/Monopole-Inc.-Juin-2016.pdf>

MAPAQ, *Les vins du Québec : les consommateurs en redemandent!*, Bioclips, vol.27, no 3, 5 février 2019
<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/Bulletins/bulletinbioclips/Pages/BioClips2019.aspx>

Marissal, Vincent, *Le parcours du vigneron combattant*, La Presse, 14 octobre 2009
<https://www.lapresse.ca/vins/200910/14/01-911091-le-parcours-du-vigneron-combattant.php>

Martin, Paul-Louis, *Les Fruits du Québec : Histoire et traditions des douceurs de la table*, Septentrion, 2002, 224 pages.

Ménard, Martin, *Le Québec manque de raisins*, La Terre de chez nous, 25 septembre 2019
<https://www.laterre.ca/actualites/cultures/le-quebec-manque-de-raisins>

Ménard, Martin, *Ils produisent des tonnes de raisins pour les autres*, Terre de chez nous, 25 septembre 2019
<https://www.laterre.ca/actualites/cultures/ils-produisent-des-tonnes-de-raisins-pour-les-autres>

Morissette, Nathalie, *Explosion des ventes de produits québécois à la SAQ*, La Presse, 30 avril 2020 / <https://www.lapresse.ca/affaires/2020-04-30/explosion-des-ventes-de-produits-quebecois-a-la-saq>

Pedneault, Karine, *Caractérisation de 21 vins québécois par analyse sensorielle et chimique*, 10 octobre 2013
<http://www.cdbq.net/wp-content/uploads/2014/11/Boissons-fermentees-21-vins-quebecois-par-analyse-sensorielle-et-chimique.pdf>

Pedneault, Karine, *Maturité des cépages hybrides en climat nordique*, Webinaire CRAAQ, 23 août 2016 / https://www.agrireseau.net/documents/Document_96326.pdf

Proulx, Gilles, *L'industrie du vin au Québec*, Présentation à l'activité ASDEQ-ASP, 13 février 2014,
<http://www.economistesquebecois.com/files/documents/8v/e0/vin-qu-bec-f-v-2013.pdf>



Provost, Caroline et Barriault, Evelyne, *Caractéristiques agronomiques des cépages cultivés au Québec et résumé de l'état des connaissances scientifiques sur la protection contre les gels*, CRAM, décembre 2019, 25 pages.

https://www.agrireseau.net/documents/Document_102225.pdf

Provost, Caroline et al, *Évaluation des caractéristiques œnologiques des cépages prometteurs au Québec*, 20 décembre 2013.

Centre de r&d agroalimentaire - Centre de recherche agroalimentaire de Mirabel (<https://www.cram-mirabel.com/>) (Lien mis à jour le 11 mars 2022)

Revue du vin de France

<https://www.larvf.com/.vin-secteur-viticole-formations-diplomes-sommelier-vigneron-consultant-importateur-degustateur-oenologue-vins,4404168.asp>

Velasco-Graciet, Hélène et Lasserre, Frédéric, *Le vignoble au Québec, géographie d'un rêve sous contrainte*, Norois, n° 201, 2006/4, p. 70 / <https://journals.openedition.org/norois/1765#tocto2n3>

Vignerons indépendants du Québec

<http://www.advvq.com/>

Zerouala, Larbi, *Portrait de la viticulture au Québec*, Conférence présentée par Larbi Zerouala, agronome Conseiller en viticulture Canada MAPAQ, Québec, 2009.

<https://www.agrireseau.net/petitsfruits/documents/Portrait%20de%20la%20viticulture%20au%20Qu%C3%A9bec.pdf>

