

mercredi 8 juin 2022,

Mémoire déposé pour la continuité de la Distillerie Grand Dérangement, du champ à l'alambic, St-Jacques de Montcalm

Bonjour,

Mon nom est Marcel Mailhot, distillerie Grand Dérangement située à St-Jacques de Montcalm. J'aimerais aujourd'hui vous parler de plusieurs sujets dont la majoration de la SAQ et aussi des programmes d'aide aux producteurs d'alcool du Québec.

Première partie

Premièrement je veux faire le point un peu avec vous sur le fait que nous, nous sommes une distillerie qui œuvre du grain à la bouteille. C'est-à-dire, j'ai des champs, j'ai des fermes dans lesquelles je cultive des légumes et j'ai des rotations en culture de grains, maïs, orge, différents grains qui peuvent servir à la distillation.

Moi je prends mes grains en mode bio, parce que j'ai des fermes qui sont bio en grande partie. Ma particularité est là, c'est des légumes en bio, c'est du grain en bio, de manière à venir chercher une «plus value» à nos produits, c'est un peu ce que j'ai fait toute ma vie, c'est que j'ajoute une valeur ajoutée le plus possible. Nos légumes sont transformés, pré-transformés pour être surgelés en fleurettes à l'usine de Bedford. Alors j'ai une usine qui transforme le brocoli et le chou-fleur en fleurette et l'oignon qui est pelé.

Je me disais que si je fais du grain et je l'envoie sur le marché, il n'y a pas grand-chose de bien avec cela à part que fournir le marché, sur une base de l'offre et la demande. Assez souvent ce n'est pas très rentable, alors j'ai dit le grain, on va essayer de le transformer. C'est passé par l'alcool, j'ai construit une distillerie, qui est assez importante quand même parce que les équipements que nous avons peuvent faire plusieurs litres d'alcool. Nous l'avons depuis 2019, on est né en même temps que la pandémie, nous avons produit des alcools de désinfection mais ça a duré seulement

quelques mois et puis après on a commencé à faire des spiritueux, le gin Saga, une vodka Petite Eau et on a aussi fait des gins vieilliss en fût de bière et fût de bourbon.

Le problème que nous avons, nous avons seulement une source de vente c'est la SAQ. C'est la seule qui nous est proposée c'est la SAQ. À la SAQ, de la manière que ça fonctionne maintenant, avec leur mise en marché, nous ne sommes pas en mesure d'avoir le gros bout du bâton, finalement c'est un peu n'importe quoi. On n'aimerait pas avoir un distributeur comme ça dans la vie de n'importe quel commerce. À cause bien sûr de leur système de mise en marché qui est calculé par des algorithmes, qui privilégient les produits les plus vendeurs. C'est-à-dire les moins chers, et les plus populaires depuis la nuit des temps. On s'entend qu'une bouteille de gin SAGA de 750 ml est vendue 50,25\$ et qu'il y a des gins qu'on connaît, américains ou d'importation et qui sont évidemment vendus 22 ou 23\$ pour 750 ml. La qualité n'est pas la même, ce n'est pas des gins en bio, ce n'est pas comme tous les gins en fait, on est dans un créneau, un produit de grandes qualités, qui a été développé pour tout le monde, un gin bon pour les cocktails, tout est relatif, on a une bonne qualité de produit. On a aussi le problème que à la SAQ, aussitôt qu'on demande une offre spontanée, ils sont obligés de la prendre. C'est-à-dire lorsqu'on présente un gin, lorsqu'il est accepté pour la qualité automatiquement on a une commande de 200 caisses. Le problème qu'on a c'est qu'il y a des distilleries au Québec qui se présentent avec une bouteille différente à tous les mois ou à toutes les deux semaines, c'est-à-dire le même gin coloré vert, le mois d'après il est coloré rouge et il porte un autre nom, c'est tout le temps le même gin. Mais quand vous avez un produit qui se présente à la SAQ automatiquement il est sur la tablette, partout il est offert dans toutes les succursales ou presque. Si on est subséquent à présenter des gins comme ça de la même distillerie, je pourrais vous dire et vous pouvez vérifier il y a des succursales en fait, toutes les succursales au minimum chez nous c'est 7 gins de la même distillerie mais 7 couleurs différentes. L'espace tablette pour les produits québécois n'est pas bien grande, on a des centaines de gins produits au Québec, alors tous les autres gins se trouvent en bas des tablettes ou se retrouvent au «back store». Ce qui fait en sorte que c'est difficile d'avoir un spiritueux en permanence en vente sur les tablettes de la SAQ parce qu'ils privilégient celui qui fait des offres spontanées.

Deuxième partie

Les pastilles de la SAQ se nomment ainsi : **origine Québec, préparé au Québec ou embouteillé au Québec**. Selon nous lorsqu'on prend un alcool qui est acheté en Ontario pour la majeure partie des distilleries, on ne devrait pas avoir sur la bouteille : origine

Québec. Mais cette pastille-là est charriée pas mal, parce qu'assez souvent, étant donné que c'est une distillerie du Québec, automatiquement on met : origine Québec. Il ne laisse pas origine Québec seulement à ceux qui font du grain à la bouteille. Assez souvent les pastilles sont peut-être mal gérées, les agents qui travaillent devraient être mieux formés. Les produits du Québec ça devrait être une distillerie comme la nôtre, on produit le grain et transforme le grain en alcool. D'ailleurs, comme dans le dictionnaire, une distillerie, c'est quelqu'un qui va prendre le grain ou une matière végétale et qui va la faire fermenter et va la distiller.

La pastille préparée au Québec, on achète de l'alcool en Ontario ou aux États-Unis et on va la distiller avec des épices.

Embouteillé au Québec, c'est pareil, c'est charrié un petit peu, il y a des distilleries qui ont seulement un alambic de 100 litres, qui ne fonctionne pas, ils vont acheter de l'Ontario de l'alcool, et ils vont faire une macération à l'intérieur de ce contenant-là et vont faire embouteiller cela et mettre une étiquette dessus et faire des offres spontanées, c'est assez souvent ce qui nous est présenté à la SAQ. Il faut dire qu'il n'y a seulement 9 distilleries qui sont du grain à la bouteille, les autres achètent leur alcool d'ailleurs.

L'autre partie qui est un petit peu fâchant, c'est qu'on pourrait demander à la SAQ, on le fait par le biais de notre association, les distilleries du Québec, on aimerait que la partie de nos alcools qui est vendue par nous dans nos boutiques, sur nos sites, à la distillerie même, soit un peu avantagée. Étant donné que la SAQ ne fait rien pour en faire la promotion, c'est nous qui le vendons, on a des employés, on a des comptoirs, on a des bâtisses pour ça, mais on doit envoyer pareil la majoration de 52% à la SAQ. La SAQ ne fait pas le transport, ne fait pas la vente sur place, mais on leur envoie quand même le 52%, c'est un petit peu illogique. Moi je pense qu'on ne devrait peut-être pas tout rattraper du 52% qu'on envoie à la SAQ mais la partie que la SAQ évite dans ses dépenses devrait nous être remis à nous.

L'autre partie du problème, nous à la distillerie Grand Dérangement, nous avons choisi de faire le modèle comme le gouvernement nous prescrit, c'est-à-dire, ils veulent aller vers l'autonomie alimentaire et moi en agricole, j'ai bien aimé le «move» qui ont instauré parce que c'est assez intelligent comme approche. C'est-à-dire de prendre nos produits d'en faire des valeurs ajoutées et des vendre le plus en circuit court. La distillerie Grand Dérangement cultive à peu près à 5 km de ses installations, c'est vraiment proche, le circuit court est bien établi, et on vend sur place en plus de ce qui est vendu à la SAQ.

C'est vraiment un circuit court et c'est de l'économie locale qui en bénéficie, c'est aussi positif localement pour la paroisse de St-Jacques où on est en Nouvelle-Acadie. On a un pan, le pan du tourisme, et qui fait une activité économique, en saison et hors saison où

on fait la promotion à travers notre économusée du distillateur, où on montre le métier d'artisan distillateur, et on fait des clins d'œil à la distillerie Melchers qui était à Berthier pendant 100 ans environ et qui a été fermée en 1986.

Problème financier

Nous, nous sommes en problème financier, grand, j'ai réinvesti beaucoup de sous pour maintenir en vie la distillerie depuis deux ans, on est à perte, grave, j'ai espoir que quelqu'un m'entende un moment donné, ça ne prend pas grand-chose, nous, notre coût de production est à environ de 8 à 10\$ le litre d'alcool, le GNS, ça ne nous prendrait pas beaucoup d'aide. Mais en fait je crois qu'une partie du 52% qui nous reviendrait, peut-être pas toute, et puis le PAPAQ amélioré. Le PAPAQ, c'est 14% dans mon cas, 14% avant taxe du prix de vente avant taxe qui m'est remboursé, c'est environ 6\$ la bouteille de 750ml. Mon coût de production tout emballé, livré, est plus haut que cela, et est environ de 12, 13\$. Je suis capable d'aller chercher 3 à 4\$, c'est selon, il faut comprendre que ça va avec le volume qu'on produit. Moins on produit plus nos coûts augmentent, c'est dans le giron qu'on est embarqué présentement, le fait que la SAQ nous commande rien parce qu'on n'est pas sur les tablettes, fait en sorte que mon coût de production augmente. En fait dans la dernière année la SAQ m'a commandé rien du tout. Je ne suis pas tout seul parce qu'il y a environ autour de 45% en 2021T, la diminution globale pour toutes les distilleries au Québec de vente à la SAQ, on a baissé en volume, on ne sait pas de quelle manière ça s'est produit mais c'est la réalité.

Quand on parle de coût de production et bien ça nous affecte le fait de ne pas produire.

On a, nous, mis une campagne de promotion télévisuelle avec le réseau Québécois, qui nous a coûté environ 100 000\$ de manière à essayer de faire bouger les ventes à la SAQ.

Nous avons commencé par demander à la SAQ par les contacts que nous avons qui sont très difficiles. Il faut comprendre que la SAQ c'est une grosse machine il y a un téléphone pour appeler qui s'appelle SARA, SARA nous on attend le retour d'appel souvent pendant des semaines, si la personne est en vacances ou ils nous ont pas oublié, ils vont répondre à une question à la fois, repose ta question une autre fois, on n'a pas la réponse, on va vous revenir. C'est comme les 10 travaux d'Astérix, c'est un peu déplorable de travailler comme ça. On a demandé à la SAQ de nous positionner et d'étendre nos produits dans toutes les succursales, Saga et Petite Eau parce qu'on avait une campagne publicitaire. Ils n'ont rien fait de cela et on a même perdu des succursales pendant notre campagne télévisuelle. C'est comme si j'avais jeté le 100 000\$ à l'eau. Nous n'avons rien vu passer de vente, c'est certain que le monde a vu les annonces à la télé mais quand ils partaient pour aller à la SAQ, il n'y en avait pas, on avait les mains attachées, pas capable de les faire bouger, pas capable de mettre nos bouteilles sur les tablettes.

Cela étant dit, ça n'aide pas quand tu es à perte, d'investir sur la publicité et que ça ne donne rien du tout. C'est un peu déplorable, c'est même très déplorable.

Troisième partie

Il faut comprendre que le gouvernement nous a demandé, il ne nous forçait pas mais nous proposait de faire de l'économie circulaire le plus possible, locale, dans quoi nous nous sommes embarqués en 2019 de manière à avoir de l'aide financière dans différents secteurs agricoles. C'est ce que nous avons eu et ça nous a aidé à se positionner sur le marché agricole. Pour ce qui est des distilleries et bien c'était la même chanson mais nous n'avons pas eu d'aide. C'est pour cela que je dis que le PAPAQ devrait être bonifié pour le grain à la bouteille, il est à 14% du prix de vente SAQ avant taxe, je pense qu'on mériterait d'en avoir un peu plus parce que ça nous aiderait à rester vivant. Par après il faut bien comprendre qu'il donne 4% aux producteurs d'alcool qui achètent leur alcool en Ontario ce qui ne fait pas de sens à mon avis parce que c'est un cadeau qui leur fait mais ils ne méritent pas d'avoir ce 4%, il n'est pas justifié, c'est-à-dire qu'ils ne font rien pour l'économie du Québec et le 4% devrait être enlevé aux producteurs d'alcool qui achètent en Ontario et donné à nous, à des distilleries qui font du grain à la bouteille.

Ça donnerait 18%, mais 18% est insuffisant pour couvrir nos coûts de production. Les coûts de production que nous avons sont en ligne directe avec le volume que nous produisons, mais nous à la distillerie Grand Dérangement nous n'avons rien vendu en 2021 ce qui est un peu la catastrophe pour notre économie à nous. Il reste à vendre des visites dans notre économusée mais nous sommes nouveaux, c'est difficile de se faire un nom dans le secteur muséal, mais ça ce n'est pas de votre faute. Par contre pour rester, pour avoir des alcools dans nos magasins, nous devons être aidés.