

Distilleries — du Québec

Énoncé des recommandations pour la filière des spiritueux du Québec dans le cadre de la consultation publique sur la filière des boissons alcooliques du Québec ITAQ-ITHQ

**ÉQUITÉ ENTRE LES MICRODISTILLERIES ET TOUS LES
AUTRES PRODUCTEURS D'ALCOOL AU QUÉBEC**

Présenté par l'Union québécoise des microdistilleries

Juin 2022

TABLE DES MATIÈRES

MISE EN CONTEXTE	1
POUR BIEN COMPRENDRE LA BASE RÉGLEMENTAIRE	2
NOS DEMANDES ET NOS PROPOSITIONS	3
ÉLIMINER LA MAJORATION DE LA SAQ SUR LA VENTE SUR PLACE.....	4
PERMETTRE LA VENTE SUR PLACE DE PRODUITS UNIQUES ET SAISONNIERS SANS QUE CEUX-CI SOIENT OBLIGATOIREMENT LISTÉS À LA SAQ	6
AUTORISER L'ACCÈS AUX INVENTAIRES SANS PASSER PAR LA SAQ POUR LES ÉVÉNEMENTS ET COMMANDITES	6
AUTORISER LA VENTE DE SPIRITUEUX DANS LES FOIRES ET FESTIVALS SANS DEVOIR ACHETER NOS PRODUITS À LA SAQ	7
AUTORISER LE DROIT DE VENDRE DES COCKTAILS SUR PLACE AVEC UN BAR SUR LES LIEUX DE FABRICATION SANS RACHETER NOS PRODUITS À LA SAQ	7
AUTORISER LA VENTE DIRECTE AUX RESTAURANTS ET AUX BARS.....	8
CONTRÔLE DE TOUS LES LOTS PAR UN LABORATOIRE RECONNU	8
RÉVISION DU PAPAQ	9
BESOINS DE FORMATION.....	11
CONCLUSION	12



MISE EN CONTEXTE

Depuis quelques années, nous avons assisté à la naissance et à la croissance spectaculaire des microdistilleries de petite taille au Québec. En 2017, nous comptions 14 microdistilleries membres de l'Union québécoise des microdistilleries (UQMD), alors que nous en recensons maintenant 57 sur un potentiel de 68. Cette jeune industrie suscite l'attention du public et des médias depuis ses balbutiements. Au niveau international, l'ouverture de certains marchés a fait exploser les ventes mondiales de spiritueux.

Toutefois, la filière des spiritueux québécois est confrontée à d'importants défis et il faut savoir que très peu de microdistilleries peuvent en réalité vivre du fruit de leur travail, voire rentrer dans leurs frais. La Loi sur la Société des alcools du Québec a récemment fêté son centenaire et, encore en 2022, plusieurs éléments législatifs perpétuent des vestiges prohibitionnistes qui sont, dans notre ère du temps, complètement injustifiés et préjudiciables envers nos entreprises. **En date du mois de juin 2022, près du deux-tiers des microdistilleries québécoises sont déficitaires.**

Depuis 2020, une grande majorité des microdistilleries du Québec ont perdu plus du tiers de leurs points de vente en SAQ et, conséquemment, ont vu leur profit fondre comme neige au soleil. Le modèle de distribution actuel démontre ainsi sa limite à supporter le développement et l'essor de fleurons québécois puisqu'il privilégie les grands volumes et les nouveautés, sans égard aux produits établis depuis plusieurs années. Or, les plans d'affaires des microdistilleries doivent pouvoir compter sur une distribution équitable des produits, surtout dans un contexte législatif de distribution monopolistique.

Au Québec, l'accession à la vente sur les lieux de fabrication est possible depuis juillet 2018. Ainsi, dans plusieurs régions du Québec, les microdistilleries ont investi dans leurs installations afin d'instruire le consommateur et d'offrir des produits de qualité aux visiteurs. Cette mesure aura donc eu un grand succès, preuve que la demande était justifiée. Grâce à cette avancée, les microdistilleries de petite taille ont pu rejoindre les vignobles, les cidreries et les brasseurs pour commencer eux aussi à développer l'agrotourisme. Les microdistilleries constituent aujourd'hui d'importants vecteurs de fierté, de contribution et de vitalité pour les municipalités dans lesquelles elles sont installées.

Cependant, avec ce changement de réglementation (projet de loi 170), les producteurs de spiritueux sous permis industriel ont vu la relation avec la Société des alcools du Québec (SAQ) être inscrite dans la loi. Ainsi, contrairement à tous les autres producteurs d'alcool au Québec, y compris les distillateurs sous permis artisanal (projet de loi 88), les microdistilleries sous permis industriel sont soumises à des lois uniques dont l'application compromet leur viabilité économique, voire leur survie. Par ailleurs, les microdistilleries sous permis artisanal doivent composer avec plusieurs enjeux réglementaires qui brident leur développement.



Un argument largement diffusé sur l'importance du contrôle de la SAQ concerne la consommation excessive de spiritueux et la crainte de voir des microdistilleries s'implanter au sein de communautés défavorisées afin de vendre de l'alcool à bas prix. Nous tenons ici à préciser que les coûts de production d'une petite distillerie sont nettement supérieurs, toutes proportions gardées, à une production industrielle à grand volume. Ainsi, il est très difficile de produire des produits bon marché qui pourraient concurrencer les produits déjà présents en SAQ. De plus, s'il s'agit ici d'un enjeu réel, nous comprenons mal comment les dépanneurs, les épiceries et la SAQ sont autorisés à tenir boutique dans ces milieux dits défavorisés alors qu'ils mettent déjà en marché des produits à bas prix. Nous rappelons ici le credo qui dit « Il faut boire moins, mais boire mieux! ».

POUR BIEN COMPRENDRE LA BASE RÉGLEMENTAIRE

Les deux permis qui régissent la distillation au Québec sont les suivants :

LE PERMIS ARTISANAL

Créé sous le projet de loi 88 et adopté en 2016, ce permis permet d'ajouter une activité de distillation pour tout producteur d'alcool artisanal qui cultive sa matière première. Ce permis autorise la production et la vente de spiritueux sur les lieux de fabrication sans contrainte ni lien avec la SAQ, comme c'est le cas pour le cidre, le vin, l'hydromel et l'acer. Ce permis exclut cependant la production artisanale à partir de grains et/ou de produits laitiers. Ainsi, même si un entrepreneur voulait cultiver son grain, le transformer pour en distiller du whisky ou tout autre alcool, le permis artisanal lui serait présentement refusé.

LE PERMIS INDUSTRIEL

Ce permis est celui qui rassemble la grande majorité des microdistilleries en opération au Québec. Le permis n'est pas limité à la culture et permet donc, comme le permis de brasseur, de s'approvisionner chez un tiers. Il est toutefois extrêmement contraignant et ne permet la vente sur les lieux de fabrication que depuis juillet 2017. Le projet de loi 170, adopté en juin 2017, lie les microdistilleries à la SAQ en obligeant les producteurs à transiger avec la société d'État pour toute transaction d'alcool sur les lieux de fabrication, commandites et événements promotionnels. Ainsi, c'est la SAQ qui définit la façon dont le producteur doit se procurer ses propres produits et définit aussi les montants qu'elle prélève sur les ventes effectuées à la distillerie. Jusqu'à ce jour, la pleine majoration s'applique.



NOS DEMANDES ET NOS PROPOSITIONS

PRIORITÉ 1

Les microdistilleries veulent les mêmes droits que les brasseries, les vignobles et les cidreries.

Les distillateurs sont traités différemment des autres producteurs d'alcool au Québec. Plusieurs raisons permettent d'expliquer ce phénomène. D'abord, la prohibition. Bien que le Québec ait eu la plus courte période de prohibition sur l'alcool au Canada, celle-ci aura tout de même permis la création en 1921 de la Commission des liqueurs. Depuis, la société d'État, devenue la SAQ, est intimement liée à la distribution de spiritueux au Québec. Née d'une volonté de contrôler la qualité et la distribution des spiritueux, ses mandats ont bien changé depuis. La SAQ fait maintenant la promotion des vins et des spiritueux et nous assure une qualité et une diversité de produits venant des quatre coins du globe tout en assurant chaque année un revenu considérable pour l'État québécois.

En voulant modifier pour la première fois la loi entourant les spiritueux depuis 1921, il est normal que cela génère certaines tensions. Cependant, le monde change, et il semble que le Québec doive lui aussi revoir ses pratiques afin de se positionner dans cette mouvance sans précédent entourant les spiritueux.

Tout en reconnaissant les spécificités de chacun, nous comprenons mal l'écart de réglementation entre les différents producteurs d'alcool au Québec. D'ailleurs, le fait d'avoir impliqué la SAQ dans la gestion des stocks des microdistilleries entraîne plus de préjudices que de bénéfices. Ainsi, nous devons régulièrement tenir des discussions avec les inspecteurs de la Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ), car eux-mêmes peinent à comprendre et à interpréter ce règlement qui consacre une énorme distinction entre les producteurs de spiritueux et tous les autres producteurs d'alcool.

Actuellement, et bien que les entreprises absorbent les coûts liés à la production, à l'embouteillage, à la mise en marché, à l'embauche de personnel et au financement de frais fixes, la SAQ revendique une part importante des revenus que nous pourrions investir dans nos entreprises et nos régions. Le Programme d'appui au positionnement des alcools québécois (PAPAQ) vient donner un coup de main, mais est lui-même limité à des montants par produit alors qu'il serait plus cohérent de définir une limite par distillerie, tous produits confondus.

Pour en ajouter, bien que le PAPAQ s'applique aussi aux ventes sur place (car la SAQ y prélève sa majoration), ces ventes n'ont pas été comptabilisées dans le paiement. Les responsables au ministère des Finances nous ont confirmé que la SAQ avait volontairement retenu la transmission des informations au ministère sous prétexte que toutes les microdistilleries n'avaient pas transmis leur formulaire de déclaration. Certains de nos membres ont réalisé des ventes substantielles en boutique et ne peuvent avoir droit à ce qui leur est dû en vertu d'un problème de communication. Cela confirme que l'intervention de la SAQ dans le processus n'est pas efficace. Nous



demandons de la rigueur aux entrepreneurs; la même rigueur est attendue d'une société d'État.

Il faut bien comprendre que nous n'en avons pas contre la SAQ qui dispose d'un réseau de distribution qui sert l'ensemble des Québécois. Les services rendus quant à la distribution et la vente au détail peuvent justifier dans une certaine mesure la majoration imposée sur les produits vendus. En revanche, le rôle de la SAQ devrait s'arrêter au rôle de détaillant. La SAQ ne devrait pas intervenir sur les ventes effectuées sur les lieux de fabrication, ventes pour lesquelles elle n'offre aucun service. Elle a encore moins à intervenir dans la réglementation qui définit les montants qu'elle prélève sur les ventes sur place, c'est ici le rôle de l'État via Revenu Québec. L'argument du contrôle n'en est pas un non plus, car s'il s'agissait d'un réel enjeu, les spiritueux sous permis industriel ne devraient pas être les seuls alcools produits au Québec à transiger obligatoirement par la SAQ.

La filière des spiritueux est un acteur économique notoire, mais également un ambassadeur pour le rayonnement des régions du Québec au même titre que la filière des bières, des cidres et des vins. Les microdistilleries sont réparties sur tout le territoire québécois, créent des emplois et de la fierté dans toutes les régions, en plus de bénéficier d'un engouement du public et des médias. La multitude d'articles rédigés sur cette effervescence en témoigne d'ailleurs. Quelques microdistilleries ont déjà commencé à exporter leurs produits et gagnent des prix partout dans le monde.

Nous croyons donc pertinent d'extraire la production de spiritueux de l'époque sombre de la prohibition en demandant d'obtenir les mêmes droits que les autres producteurs d'alcool du Québec.

Il faut aussi noter que tous ces sujets ont déjà été abordés chez nos voisins. Ainsi, dans le reste du Canada et aux États-Unis, l'industrie de la microdistillation est déjà bien établie et nous voyons déjà des produits issus de cette industrie artisanale en vente au Québec. Le contraire est beaucoup plus difficile, car la réglementation provinciale ralentit le développement des spiritueux québécois. La plupart des demandes adressées ci-dessous se situent en fait sous les standards de ce qui se fait ailleurs au Canada et aux États-Unis. La croissance de cette industrie passe par l'équité et nous croyons fermement qu'en travaillant sur les points suivants nous ferons plus que rattraper notre retard sur nos voisins, nous positionnerons le Québec dans cette effervescence mondiale.

1. ÉLIMINER LA MAJORATION DE LA SAQ SUR LA VENTE SUR PLACE

Chaque bouteille vendue en succursale de la SAQ et produite par nos membres subit une augmentation en taxes et en majoration de plus de 350 %, ce qui laisse aux distillateurs moins de 30 % du prix de vente final pour couvrir les frais de production et dégager une marge bénéficiaire.

Bien que certaines provinces comme la Nouvelle-Écosse aient choisi d'aider aussi les producteurs de spiritueux artisanaux en réduisant les marges sur les ventes en



succursale, la filière québécoise des spiritueux reconnaît le travail de distribution et de vente au détail effectué par la SAQ et nous considérons ces marges raisonnables quant à la vente en succursale.

La vente sur place, par contre, n'implique aucune intervention de la SAQ. Ainsi, nous considérons que la société d'État n'a pas à prélever de majoration sur les ventes à la propriété. Il est en effet très difficile d'expliquer pourquoi les microdistilleries sous permis industriel sont les seuls producteurs d'alcool au Québec à devoir verser un montant à la société d'État.

De plus, en éliminant la majoration de la SAQ sur les ventes à la propriété, il serait aussi possible d'extraire ces ventes du PAPAQ, ce qui rendrait le calcul beaucoup plus simple en ne comptabilisant que les ventes SAQ, évitant ainsi la confusion à laquelle nous faisons face à l'heure actuelle.

Si nous regardons l'industrie des spiritueux de nos voisins canadiens, la notion de distillerie de petite taille a été considérée par la majorité des provinces en créant un permis spécifique aux microdistilleries produisant de petits volumes. La distillerie de petite taille est traitée pour la majorité des provinces comme la distillerie artisanale donc aucune ou très peu de majoration est perçue lorsqu'une vente est faite sur le lieu de production. Nous remarquons donc que le Québec impose une majoration démesurée comparativement aux autres provinces, tout en n'ayant aucune définition d'une distillerie de petite taille.

Province	Distillerie de petite taille	Majoration sur lieu de production
COLOMBIE BRITANIQUE	50 000 Litres/an	0.00\$ agriculture BC
ALBERTA	150 000 Litres /an	2.46\$/litre
SASKATCHEWAN	200 000 Litres/an	0.70\$/litre
MANITOBA	Aucune définition	0.0\$
ONTARIO	600 000 Litres/an	0.38\$/litre + 33% prix de vente
QUÉBEC	Aucune définition	52% du prix de vente
NEW-BRUNSWICK	75 000 Litres/an	0.0\$
NOUVELLE-ÉCOSSE	75 000 Litres/an	0.55\$/bouteille
Î-P-É	Aucune définition	0.0\$
TERRE-NEUVE	100 000 Litres/an	0.50\$/litre



Recommandation :

Afin d'harmoniser la production de spiritueux artisanaux avec l'ensemble des productions d'alcool québécois, nous proposons d'éliminer la majoration de la SAQ sur les ventes effectuées sur le lieu de fabrication, en suivant la proposition du tableau mentionné ci-haut.

2. PERMETTRE LA VENTE SUR PLACE DE PRODUITS UNIQUES ET SAISONNIERS SANS QUE CEUX-CI SOIENT OBLIGATOIREMENT LISTÉS À LA SAQ

Les modèles d'affaires des microdistilleries québécoises sont aussi variés que les produits qui y sont développés. Certains se concentrent sur une petite gamme de produits, sur des produits vieillis ou sur une multitude de produits saisonniers. Certains font des produits, en totalité ou en partie, issus de leur culture alors que d'autres achètent les matières premières d'un tiers. Certains font de la fermentation, d'autres sont liquoristes. Les tirages peuvent aussi varier selon la capacité des équipements et des ressources disponibles. Toutes les microdistilleries travaillent au développement de nouveaux produits, et certaines à l'élaboration de produits uniques ou à tirage limité et/ou saisonnier.

Présentement, les microdistilleries sous permis industriel doivent faire distribuer tous leurs produits à la SAQ afin de pouvoir les vendre sur place. On parle de plus de deux mois pour l'intégration d'un produit. Dans une province où la saison estivale est courte, ce délai est inadmissible.

Le succès des bières saisonnières chez nos collègues des microbrasseries démontre l'intérêt d'un tel modèle d'affaires. De plus, la vente de produits à faible tirage demeure le meilleur moyen de développer et d'affiner un produit. La SAQ nous avait promis un moyen de favoriser l'intégration de ces produits, mais les quelques producteurs qui ont réussi cet exploit ont pu constater le manque d'organisation de la SAQ dans ce dossier : aucun mécanisme n'est en place et personne ne semble chargé de les intégrer.

Recommandation:

Afin de permettre le développement de produits uniques et de profiter de la saison touristique, nous proposons qu'à l'instar de tous les autres producteurs d'alcool du Québec, nous puissions vendre nos produits sur place qu'ils soient listés ou non à la SAQ.

3. AUTORISER L'ACCÈS AUX INVENTAIRES SANS PASSER PAR LA SAQ POUR LES ÉVÉNEMENTS ET COMMANDITES

Que ce soit pour commanditer un événement, participer à une foire ou simplement faire découvrir leurs produits lors de dégustations, les microdistilleries du Québec



doivent systématiquement racheter leurs bouteilles à la SAQ, au prix de vente de cette dernière.

Nous n'avons aucun accès à nos propres inventaires sans, encore une fois, que la SAQ impose son intervention et ses gains au détriment des microdistilleries. Il est difficile d'imaginer comment on peut rentabiliser une entreprise artisanale dans ce contexte. Les producteurs doivent racheter leur propre produit, à leur distributeur unique, près de quatre fois le prix qu'ils auront perçu pour la vente à ce même distributeur. Dans tout autre contexte commercial, cet état de choses ferait scandale. La seule raison qui peut expliquer que cette pratique soit encore en vigueur est basée sur un état de fait qui n'a pas évolué depuis 1921. Il est d'autant plus difficile d'expliquer cette façon de faire quand tous les autres producteurs d'alcool du Québec ont accès à leur inventaire en toutes circonstances.

Recommandation :

Nous proposons le droit légitime d'accéder à nos inventaires afin de pouvoir, comme tous les autres producteurs d'alcool du Québec, faire connaître nos produits au public sans devoir les racheter à la SAQ.

4. AUTORISER LA VENTE DE SPIRITUEUX DANS LES FOIRES ET FESTIVALS SANS DEVOIR ACHETER NOS PRODUITS À LA SAQ

S'il est habituel d'acheter un vin, un cidre ou un hydromel à un marché public au Québec, il est cependant illégal d'y acheter un spiritueux. Pourtant, il s'agit pour les producteurs d'un endroit privilégié pour faire découvrir leurs produits, alors que pour plusieurs le circuit des marchés publics représente une part importante des revenus de l'entreprise. Bien que beaucoup de distillateurs reçoivent des demandes pour participer à différents marchés et foires, il leur est impossible d'y participer.

Recommandation :

Nous proposons donc qu'il soit permis de vendre des spiritueux dans les marchés publics, les foires ou les festivals au même titre qu'il est possible d'y vendre tous les autres alcools artisanaux québécois.

5. AUTORISER LE DROIT DE VENDRE DES COCKTAILS SUR PLACE AVEC UN BAR SUR LES LIEUX DE FABRICATION SANS RACHETER NOS PRODUITS À LA SAQ

Bien que la cohabitation d'un espace pour consommer les spiritueux produits sur place soit pratique courante ailleurs en Amérique du Nord, la faisabilité d'un tel projet relève d'une gymnastique administrative pour le Québec. En effet, la personne qui veut ouvrir un établissement visant la consommation de ses spiritueux devra créer



deux entreprises distinctes, ainsi que deux adresses et deux permis d'alcool. Les produits vendus sur place devront, qui plus est, avoir été achetés à la SAQ.

Le modèle des microbrasseries est ici très à propos. Une brasserie peut avoir un permis de bar et vendre, en plus de ses produits, les produits d'un tiers ou sinon avoir un permis de dégustation et vendre ses propres produits. Nous croyons que ce modèle serait tout à fait applicable aux microdistilleries.

Recommandation :

Nous proposons de permettre aux microdistilleries de pouvoir annexer un lieu de consommation à leur établissement afin de pouvoir y vendre leurs produits.

6. AUTORISER LA VENTE DIRECTE AUX RESTAURANTS ET AUX BARS

Sans vouloir éliminer le réseau de la SAQ, nous considérons que la possibilité de vendre directement aux restaurateurs constitue un outil supplémentaire à la diffusion régionale des différents produits de nos membres. Les producteurs peuvent ainsi créer des liens privilégiés avec leurs clients, créer des produits signature et générer des ventes rapidement sur des lots uniques et saisonniers.

Il faut ici noter que tous les autres producteurs d'alcool au Québec peuvent désormais vendre directement aux restaurateurs. Nous ne voyons pas pourquoi il en serait autrement pour les producteurs de spiritueux.

Recommandation :

Nous proposons que soit autorisée, au même titre que tous les autres produits alcooliques artisanaux du Québec, la vente de spiritueux directement aux détenteurs de permis de restaurateurs et de bars.

7. CONTRÔLE DE TOUS LES LOTS PAR UN LABORATOIRE RECONNU

Nous comprenons bien que l'implication de la SAQ dans toutes les transactions entourant les microdistilleries relève notamment d'une volonté de contrôle de qualité. Selon nous, cette approche relève plus d'une vision héritée de la création de la commission des liqueurs en 1921 que d'une mesure pragmatique. S'il y avait un véritable enjeu, les spiritueux produits sous permis artisanal ainsi que tous les autres alcools produits au Québec seraient assujettis au contrôle de la SAQ.

Nous reconnaissons cependant la nécessité d'assurer la qualité des produits qui sont fabriqués par les distillateurs et nous proposons donc une mesure allant au-delà de ce que la SAQ effectue comme contrôle.



Il faut bien comprendre ici que le contrôle exercé par la SAQ n'est pas, dans les faits, gage de qualité. Bien que la qualité des analyses ne soit pas remise en question, c'est la fréquence qui fait défaut. En effet, bien que chaque nouveau produit doive passer tous les tests, les lots ne sont pas systématiquement analysés par la suite, mais plutôt vérifiés de façon aléatoire. Ainsi, comme nous l'avons vu par le passé, des produits peuvent tout de même faire l'objet de rappel, car ils n'ont pas été analysés avant d'être mis en vente.

L'UQMD croit beaucoup plus pertinent de faire analyser un échantillon de chaque lot produit, soit par le laboratoire de la SAQ, soit par un laboratoire indépendant. Nous serions ainsi assurés d'un véritable contrôle de la qualité.

Recommandation :

Nous proposons d'autoriser les producteurs artisanaux de spiritueux à utiliser les services de tout laboratoire accrédité, de faire analyser chaque lot produit et de conserver les registres d'analyse afin qu'ils puissent être consultés au besoin. Ceci permettra aux producteurs sous permis industriel, au même titre que les détenteurs de permis artisanal, de pouvoir mettre en marché leurs produits sans avoir à faire face aux délais de la SAQ.

PRIORITÉ 2

RÉVISION DU PAPAQ

Les microdistilleries ont déjà pu bénéficier du programme du PAPAQ et nous voyons déjà la différence que ce programme peut faire dans le développement des entreprises.

Après une première révision du programme, nous croyons qu'il reste encore du chemin à faire pour qu'il soit encore plus performant et qu'il rencontre son objectif de support au positionnement des alcools québécois.

Dans cet esprit, les ambiguïtés énumérées ci-dessous subsistent et doivent être adressées.

1. ADMISSIBILITÉ - PRODUIT COURANT VS SPÉCIALITÉ

Dans le but d'établir l'admissibilité au programme, le gouvernement a choisi d'utiliser le statut du produit à la SAQ. C'est-à-dire que la catégorie sous laquelle le produit est vendu sur les tablettes de la SAQ définit le droit ou non au soutien du PAPAQ. Bien que ce choix soit issu d'une bonne volonté, le résultat n'est pas cohérent. En effet, si le but recherché est d'éviter d'avoir à verser du PAPAQ aux microdistilleries industrielles à grands volumes qui opèrent aussi sous permis industriel, le résultat fait qu'une distillerie artisanale peut facilement être exclue sans avoir de volume de ventes substantielles. Il faut bien comprendre que le statut « courant » ou « spécialité » n'est pas défini que par le volume de vente. Un producteur peut très bien refuser le statut



courant pour demeurer en spécialité. Ainsi, nous voyons des produits en spécialité ayant un meilleur volume de vente que d'autres en produit courant.

Recommandation:

L'accès au PAPAQ doit être défini par un volume ou un montant de vente. Cette donnée doit être déterminée par le gouvernement et non par la SAQ.

2. PLAFOND PAR PRODUIT VERSUS PLAFOND PAR DISTILLERIE

Bien que le plafond par produit ait été bonifié, nous croyons qu'il devrait disparaître afin de laisser seulement le plafond par distillerie. Si le but d'un plafond par produit était de favoriser la diversité, il devient maintenant un incitatif à « créer des produits pour créer des produits ». De plus, très peu de producteurs réussissent à aller chercher le maximum par produit, le maximum par distillerie n'est donc pas atteint. Il faut aussi comprendre que si certaines microdistilleries se concentrent sur quelques produits à plus fort tirage, d'autres élaborent des produits uniques à très faible tirage pour lesquels il est tout simplement impossible d'atteindre le plafond maximal.

Recommandation:

Nous proposons de simplifier le système de plafonds en éliminant les plafonds par produits pour ne garder que le plafond par distillerie. Nous proposons aussi d'augmenter ce plafond de 200 000\$ à 400 000\$ par distillerie.

3. MODULATION DU PAPAQ

Présentement, il existe deux points de modulation pour définir les montants versés par le PAPAQ : 4 % des ventes en succursale SAQ pour les spiritueux contenant au moins un ingrédient québécois et 14 % pour les spiritueux issus entièrement de matières premières québécoises.

Nous sommes d'avis que cette modulation est une bonne initiative dans la volonté de faire la distinction entre les différents modes de production. Cependant, nous croyons que cette modulation pourrait être revue afin de mieux tenir compte des produits issus du terroir.

Recommandation :

Nous proposons d'ajouter un échelon à 25 % pour les spiritueux distillés à partir de la matière première produite par le producteur afin de mieux refléter l'effort fourni par les différents modes de production.



BESOINS DE FORMATION

Plus spécifiquement dans le cadre des consultations actuelles sur les besoins de formation, l'UQMD soutient qu'une offre de formations pour le secteur de la distillation est futile face à la situation précaire des microdistilleries, qui peinent à générer des revenus. Alors que les marges de ces entreprises sont en baisse depuis 2017 et que près du deux-tiers des microdistilleries de la province sont déficitaires, il est compréhensible que les besoins de formation ne soient pas des priorités. Toutefois, à des fins de compréhension, voici le modèle de formation des microdistilleries qui se déploie principalement à trois niveaux :

1. Une formation existante, comme celle de brasseur, qui répond habituellement aux attentes de base des microdistilleries;
2. Une formation continue au sein de l'entreprise;
3. Des besoins spécifiques et sporadiques de formation, qui requièrent alors une expertise très technique ou particulière. Cette expertise se trouve en entreprises (i.e. : Lallemand), sinon en dehors du Québec.

Essentiellement, les besoins de formation pour les microdistilleries ne se trouvent pas à un niveau de cours magistraux, mais plutôt à un niveau de réseautage et d'accompagnement.

Alors que les membres de l'UQMD sont déjà des experts en distillation et qu'ils doivent seulement bénéficier de formations sporadiques sur des sujets très techniques et particuliers, le seul gain envisageable serait la création d'un médiateur/facilitateur qui permettrait un accès plus facile à un savoir déjà existant qui, malheureusement, se trouve pour le moment en dehors du Québec, à l'exception de certaines entreprises privées.

Recommandations:

- **Ne pas dédoubler les formations et se servir des expertises existantes tel que celles de Lallemand, par exemple;**
- **S'inspirer des formations disponibles à l'American Distilling Institute (ADI);**
- **À partir d'un tronc commun de fermentation brassicole, les candidats distillateurs seront à même de développer leur expertise en entreprise;**
- **Le réseautage et les experts étrangers sont le meilleur atout pour la transmission des savoirs techniques et la résolution des problèmes rencontrés au fur et à mesure (création d'un hub).**



CONCLUSION

De la même façon que les bières, les vins ou les cidres peuvent soutenir l'économie et l'agrotourisme au Québec, les spiritueux ne représentent pas un danger plus grand, ils sont appréciés par les amateurs qui en consomment avec modération. Le temps de la prohibition est révolu au Québec, nous devons transformer les lois et règlements pour les faire atterrir dans notre siècle. Avec cent années d'exclusion des spiritueux, le purgatoire a assez duré.

Les microdistilleries de petite taille sont les plus malmenées au Québec et leur croissance en souffre. Le Québec devrait profiter de l'engouement sans précédent pour cette nouvelle industrie. Éliminer la majoration pour toutes les microdistilleries qui vendent leurs produits sur leurs lieux de fabrication serait une première étape vers une avancée majeure pour notre industrie et un traitement équitable du marché des alcools au Québec. L'ensemble des recommandations évoquées dans le présent document permettrait de libérer une industrie en pleine effervescence qui pourrait alors atteindre son plein potentiel et contribuer à nos entreprises, nos régions et le rayonnement de la province à l'échelle internationale.

