



ASSOCIATION DES MARCHANDS
DÉPANNEURS ET ÉPICIERS DU QUÉBEC

**VENTE D'ALCOOL: FAIRE PREUVE D'AUDACE POUR
MODERNISER UN MODÈLE À BOUT DE SOUFFLE**

**MÉMOIRE DANS LE CADRE DES
CONSULTATIONS SUR LA MODERNISATION DU CADRE LÉGAL
DES BOISSONS ALCOOLIQUES**

**PRÉSENTÉ PAR
L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DÉPANNEURS ET ÉPICIERS
DU QUÉBEC (AMDEQ)**

14 MAI 2026

Avant-propos

L'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ) est un regroupement dont la mission principale est de représenter et défendre les intérêts socio-économiques des détaillants indépendants auprès des différents paliers de gouvernement et des organismes publics. L'AMDEQ compte ±1 100 membres, tous des détaillants indépendants qui, contrairement aux établissements franchisés, contrôlent entièrement les opérations de leurs épiceries ou leurs dépanneurs. Enracinés dans leurs communautés aux quatre coins de la province, nos membres sont en grande majorité des entreprises familiales, qui emploient fièrement des milliers de Québécoises et de Québécois. Grâce à leurs heures d'ouverture étendues et à une couverture collective plus large sur le territoire, les dépanneurs et épiciers indépendants se sont positionnés, dans les dernières décennies, comme des acteurs clés pour l'économie québécoise.

Pour plusieurs de nos membres, la vente de boissons alcooliques représente une source de revenus essentielle, et parfois même déterminante pour la viabilité de leur établissement. Dans un contexte marqué par la pénurie de main-d'œuvre, l'inflation et la concurrence croissante des grandes surfaces, ces revenus permettent à de nombreux commerces de se garder la tête hors de l'eau. Malgré tout, plusieurs établissements ont fermé leurs portes au cours des dernières années, particulièrement en région, portant un coup dur à la vitalité économique de certaines communautés qui ne sont pas desservies par des grandes bannières.

C'est pourquoi l'AMDEQ se réjouit de pouvoir participer à la présente consultation visant à moderniser le cadre légal encadrant les boissons alcooliques. Cet exercice apparaît déterminant, non seulement pour l'avenir des épiciers et dépanneurs indépendants, mais également pour celui de la Société des alcools du Québec (SAQ), qui fait face à une baisse soutenue de la fréquentation de ses succursales ainsi qu'à un recul de ses revenus.

L'AMDEQ appelle depuis plusieurs années à une modernisation du monopole québécois en matière de vente d'alcool, dont le cadre actuel apparaît aujourd'hui vieillissant et de moins en moins adapté aux réalités du marché et aux habitudes de consommation. Nous estimons qu'il est possible de faire évoluer ce modèle de manière responsable, tout en maintenant un encadrement rigoureux en matière de santé et de sécurité publiques. Cette réflexion était d'ailleurs au cœur du plus récent mémoire prébudgétaire déposé par l'AMDEQ au ministre des Finances, Éric Girard, dont le présent mémoire reprend et approfondit certains éléments.

En complément de la présentation effectuée lors de la consultation, l'AMDEQ est fière de déposer le présent mémoire, qui regroupe ses principales recommandations à l'égard de la modernisation du cadre légal entourant les boissons alcooliques au Québec.

Mesdames les coprésidentes, nous vous remercions de l'attention portée à la présente et demeurons entièrement disponibles pour contribuer à la poursuite de vos travaux.

Yves Servais

Directeur général

Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec

Cadre légal des boissons alcooliques : s'ajuster aux nouvelles habitudes de consommation, sans faire de compromis sur la santé publique

En 1919, le Québec mettait fin à la prohibition sur son territoire en créant la Commission des liqueurs, qui deviendra plus tard la Société des alcools du Québec (SAQ). À l'époque, ce choix reposait sur les préférences exprimées par la population québécoise, qui privilégiait une vente encadrée et réglementée plutôt qu'une interdiction totale, alors perçue comme favorisant la contrebande et les réseaux illégaux. Cent ans plus tard, force est de constater que le contexte entourant la vente d'alcool a profondément évolué. Après des décennies de prévention, de sensibilisation et d'encadrement, la consommation de boissons alcooliques est aujourd'hui largement normalisée au sein de la société québécoise. Parallèlement, le Québec a vu émerger un important écosystème de producteurs locaux : des microbrasseries, des distilleries artisanales, des vignobles et des cidreries, portés par un fort engouement des consommateurs pour les produits québécois et l'achat local mais, freinés, paradoxalement, par des canaux de vente fortement limités.

En 100 ans, les habitudes des consommateurs ont également changé. Déjà en 2017, un sondage *Léger* dévoilait que 71% des Québécoises et des Québécois se disaient favorables à la fin du monopole de la SAQ et à l'ouverture du marché du vin au Québec¹. Plus récemment, en 2024, un autre coup de sonde réalisé par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) révélait que 72 % des propriétaires de PME croient que les détaillants privés devraient pouvoir vendre les mêmes produits alcoolisés que la SAQ². En décembre 2025, un sondage *Léger* faisait état que pas moins de 91% des consommateurs réguliers sondés déclaraient vouloir se procurer des prêts-à-boire alcoolisés à base d'alcool distillé, actuellement la prérogative exclusive de la SAQ, à l'extérieur des murs de ses succursales³. Ces changements se reflètent dans les résultats de la SAQ, qui doit composer avec une baisse marquée de la fréquentation de ses succursales.

Dans les dernières décennies, le gouvernement du Québec s'est abstenu de réformer en profondeur le cadre légal des boissons alcooliques, privilégiant plutôt certains ajustements ponctuels. Les vignobles québécois ont ainsi été autorisés, il y a une dizaine d'années, à vendre leurs produits en épicerie et dépanneurs. Plus récemment, le gouvernement du Québec a proposé des amendements à son projet de loi 11, toujours à l'étude, afin de permettre la vente de prêts-à-boire alcoolisés à base d'alcool distillé dans ces mêmes établissements, une initiative saluée par l'AMDEQ. Mais cette approche à la pièce ne suffit plus pour réformer un cadre réglementaire devenu, à plusieurs égards, incohérent, rigide et mal adapté aux réalités actuelles du marché, des consommateurs et des producteurs québécois. C'est pourquoi l'exercice actuel arrive à point : il s'agit d'une opportunité unique de porter la réflexion plus loin, et de développer une vision d'ensemble, cohérente, équitable, et sécuritaire de la production, la vente et la distribution de boissons alcooliques au Québec.

¹ [71 % des Québécois souhaitent la fin du monopole de la SAQ | JDO](#)

² [Les PME souhaitent la fin du monopole de la SAQ : la FCEI demande au gouvernement du Québec d'évaluer ses options](#)

³ [Prêts-à-boire | Les distillateurs et consommateurs souhaitent la fin du monopole de la SAQ | La Presse](#)

Diversifier les canaux de vente pour soutenir les producteurs et répondre aux attentes des consommateurs

L'une des principales problématiques auxquelles font actuellement face les producteurs québécois de boissons alcooliques réside dans le nombre extrêmement limité de canaux de distribution accessibles pour commercialiser leurs produits. Pour plusieurs catégories de produits, et particulièrement dans le cas des spiritueux et de nombreux prêts-à-boire alcoolisés, l'accès au marché repose essentiellement sur un seul réseau : celui de la SAQ. Or, les contraintes d'espace, les impératifs de rentabilité et les décisions de référencement de la société d'État font en sorte qu'un retrait des tablettes peut, dans les faits, équivaloir à une exclusion presque complète du marché. Cette dépendance fragilise particulièrement les petits producteurs québécois, qui disposent rarement des ressources nécessaires pour absorber une telle perte de visibilité et de revenus. Dans les dernières années, plusieurs vignobles et distilleries artisanales ont d'ailleurs publiquement fait état de difficultés financières importantes, alimentées notamment par la hausse des coûts d'exploitation, le poids réglementaire et les limites du modèle actuel de distribution. Cette réalité freine également l'innovation et le développement de nouveaux produits québécois, plusieurs producteurs hésitant désormais à investir dans de nouveaux créneaux faute d'un accès suffisant au marché.

En ce qui a trait aux boissons alcooliques à teneur faible ou modérée en alcool, et notamment les bières, les prêts-à-boire alcoolisés, ainsi que les vins, l'AMDEQ est d'avis que leurs producteurs devraient pouvoir bénéficier d'un réseau de commercialisation externe à la SAQ, qui inclurait les épiceries et dépanneurs. Ces produits devraient pouvoir être vendus par les détenteurs d'un permis d'épicerie, sans distinction fondée sur leur provenance, leur composition — qu'ils soient à base de malt ou d'alcool distillé — ou leur format. Cette orientation s'inscrirait d'ailleurs dans la continuité du cadre actuel, puisque ces établissements offrent déjà certains de ces produits (prêts-à-boire alcoolisés à base de malte, bières de microbrasseries, certains vins, etc.) de façon encadrée et compatible avec les objectifs de santé publique.

À cet égard, et sans banaliser un enjeu de santé publique qui doit être pris au sérieux, l'AMDEQ constate que plusieurs statistiques récentes témoignent d'une sensibilisation accrue de la population québécoise aux risques associés à la consommation excessive d'alcool. Ainsi, dans un document publié il y a quelques années, la SAQ estimait qu'entre 1987 et 2012, le nombre de décès liés à l'alcool au volant avait diminué de 72 %. Par ailleurs, selon les données de l'INSPO, la consommation d'alcool par habitant au Québec est également en baisse d'environ 13 % entre 2021-2022 et 2024-2025^{4 5}.

Recommandation principale

Élargir les canaux de distribution accessibles aux producteurs de boissons alcooliques en permettant aux détenteurs d'un permis d'épicerie de vendre l'ensemble des boissons à faible ou modérée teneur en alcool, dans un cadre réglementé, responsable et adapté aux réalités québécoises.

⁴ [Profil détaillé des faits et des statistiques touchant l'alcool et les drogues au volant](#)

⁵ [Portrait des ventes d'alcool au Canada et au Québec - Éduc'alcool](#)

À défaut de permettre un tel élargissement, l'AMDEQ estime que le gouvernement du Québec devrait minimalement prévoir des mécanismes permettant aux producteurs de boissons alcooliques d'accéder à un réseau de vente alternatif à celui de la SAQ lorsque cette dernière ne commercialise pas leurs produits. L'AMDEQ considère qu'un refus de mise en marché ou une décision de déréférencement ne devrait pas avoir pour effet, dans les faits, de priver complètement un producteur d'accès au marché québécois.

En effet, dans un contexte où la SAQ constitue, pour plusieurs catégories de produits, la principale porte d'entrée vers le marché québécois, une décision de déréférencement peut entraîner des conséquences particulièrement importantes pour les producteurs concernés, notamment pour les plus petits joueurs et les producteurs québécois émergents. À l'instar de nombreux acteurs de l'industrie des boissons alcooliques, l'AMDEQ constate qu'un retrait des tablettes de la SAQ représente bien souvent un coup très dur, voire déterminant, pour la viabilité commerciale d'un produit. L'AMDEQ estime donc qu'une telle décision ne devrait pas, dans les faits, se traduire par une exclusion complète du marché québécois.

Dans cette perspective, l'AMDEQ considère que les détenteurs d'un permis d'épicerie pourraient être autorisés, selon des modalités qui resteraient à définir par le gouvernement, à vendre certains vins et spiritueux ne bénéficiant pas d'un accès au réseau de commercialisation de la SAQ. Cette réflexion pourrait également inclure certains vins d'importation privée actuellement réservés au secteur de la restauration, dans la mesure où la très grande majorité de ces produits ne sont pas offerts dans le réseau régulier de la SAQ. Une telle approche permettrait d'offrir des débouchés commerciaux complémentaires à certains producteurs, de favoriser une plus grande diversité de produits pour les consommateurs et de soutenir le développement de l'industrie québécoise des boissons alcooliques, tout en maintenant un encadrement réglementaire adapté aux objectifs de santé et de sécurité publiques.

L'AMDEQ estime qu'un éventuel canal de vente alternatif pourrait reposer sur un approvisionnement centralisé par l'entremise de la SAQ, permettant ainsi de maintenir le rôle de cette dernière comme grossiste et organisme de contrôle. La SAQ serait responsable de mettre à jour périodiquement la liste des produits admissibles, en fonction de l'évolution de son offre commerciale. Par ailleurs, les exigences actuellement applicables en matière de vente responsable pourraient être maintenues, voire renforcées, notamment en ce qui concerne la vérification de l'âge, la formation des employés et les obligations de refus de vente. Enfin, des mécanismes de suivi, d'inspection et de reddition de comptes pourraient être confiés à la SAQ afin de s'assurer du respect de l'encadrement applicable par les établissements autorisés à offrir ces produits.

Recommandation alternative

Offrir aux producteurs de boissons alcooliques un canal de vente alternatif en permettant la commercialisation de leurs produits par les détenteurs d'un permis d'épicerie lorsque ceux-ci ne bénéficient pas d'un accès au réseau unique de commercialisation de la SAQ.

Faire évoluer le rôle de la SAQ : d'un monopole de vente vers un monopole d'encadrement et de distribution

L'AMDEQ estime qu'une réflexion de fond devrait être amorcée quant à l'évolution du rôle de la Société des alcools du Québec (SAQ) dans l'écosystème québécois des boissons alcooliques. Sans remettre en question la pertinence d'un encadrement public fort du secteur, l'AMDEQ considère que le maintien, à long terme, d'un vaste réseau de vente physique détenu et exploité par l'État apparaît de moins en moins adapté aux réalités commerciales, technologiques et logistiques actuelles.

Le modèle actuel de la SAQ repose sur l'exploitation de plus de 400 succursales à travers le Québec. Bien qu'aucune donnée détaillée ne soit publiée quant aux coûts exacts associés à l'ouverture, à l'exploitation et à l'entretien de ce réseau, ceux-ci peuvent raisonnablement être estimés à plusieurs dizaines, voire à plus de 100 millions de dollars annuellement. À cela s'ajoutent des charges importantes en ressources humaines. En date de juin 2023, la SAQ comptait plus de 5 600 employés à temps plein, pour une masse salariale dépassant 440 millions de dollars, soit un salaire moyen d'environ 78 500 \$ par employé.

Au-delà des coûts directs, le modèle actuel rend également le système québécois plus vulnérable aux perturbations opérationnelles, notamment en période de grève ou de conflit de travail. Chaque interruption des activités des succursales entraîne des conséquences immédiates pour l'approvisionnement des consommateurs et pour plusieurs producteurs qui dépendent largement du réseau de la SAQ pour commercialiser leurs produits.

Dans ce contexte, et en cohérence avec les autres recommandations contenues dans ce mémoire, l'AMDEQ estime qu'il serait pertinent d'amorcer une transition graduelle d'un monopole de vente physique vers un monopole davantage centré sur la réglementation, le contrôle et la distribution. Une telle approche permettrait à la SAQ de conserver son rôle stratégique de gardienne de l'encadrement du marché québécois des boissons alcooliques, tout en recentrant progressivement ses activités sur des fonctions de grossiste exclusif, d'approvisionnement, de contrôle de la conformité et de perception des revenus pour l'État.

Une telle évolution ne signifierait pas la disparition du rôle de la SAQ, mais plutôt sa modernisation. La rentabilité du modèle pourrait continuer d'être assurée par les marges générées sur les produits distribués, tout en bénéficiant d'une réduction progressive des coûts associés au maintien d'un vaste parc immobilier commercial et de succursales de vente au détail.

Par ailleurs, plusieurs indicateurs démontrent déjà que les habitudes de consommation évoluent rapidement. La fréquentation des succursales tend à diminuer ou à stagner depuis plusieurs années, alors que les consommateurs privilégient de plus en plus les modèles omnicanaux, les achats en ligne et les points de proximité. D'ailleurs, la SAQ elle-même expérimente déjà certains modèles qui s'inscrivent dans cette logique, notamment avec les agences, mini-agences et zones SAQ intégrées à d'autres commerces.

Dans cette perspective, l'AMDEQ estime qu'une avenue intéressante consisterait à maintenir certains points de service stratégiques dans les grands centres urbains, mais avec un rôle élargi de centres régionaux de distribution et de logistique. Inspiré de modèles utilisés dans d'autres secteurs du commerce de détail, ce modèle permettrait de combiner vente en ligne, préparation des

commandes, entreposage régional, ramassage en magasin et livraison rapide locale. Les succursales deviendraient ainsi des hubs logistiques et des vitrines de produits, plutôt que de simples points de vente traditionnels⁶.

Une telle transition permettrait également d'atténuer les impacts de fermetures éventuelles de succursales en région. Même en l'absence d'une succursale complète, les consommateurs pourraient continuer d'avoir accès aux produits via les épicerie et dépanneurs ancrés dans leur région.

Enfin, l'AMDEQ note que des tendances comparables peuvent déjà être observées ailleurs au Canada, notamment en Ontario, où les réformes récentes ont graduellement fait évoluer le rôle de la LCBO vers un modèle davantage axé sur la distribution, l'encadrement et l'approvisionnement, tout en élargissant les canaux de vente accessibles aux consommateurs.

Recommandation

Amorcer une transition graduelle du rôle de la SAQ, d'un monopole de vente physique vers un modèle centré sur l'encadrement, la distribution et l'approvisionnement du marché québécois des boissons alcooliques.

Mettre à profit le réseau des épiciers et dépanneurs pour faire rayonner les cidreries, vignobles et distilleries du terroir québécois

L'un des derniers assouplissements ciblés en matière de distribution d'alcool au Québec remonte à bientôt dix ans. À ce moment, le gouvernement du Québec, par le biais du projet de loi 88, autorisait les épicerie et dépanneurs à vendre des vins et des cidres québécois, et ce, sans devoir verser une redevance à la SAQ. L'adoption de cette pièce législative avait été accueillie avec une effervescence certaine, autant par les producteurs et les commerçants, qui y voyaient une occasion concrète de favoriser l'achat local, de diversifier les canaux de mise en marché et de rapprocher les produits québécois des citoyens, et de dynamiser les ventes.

Près de dix ans plus tard, force est toutefois de constater que cette effervescence a laissé place à une certaine désillusion. Malgré les intentions louables à l'origine de la mesure, de nombreux vignobles québécois éprouvent encore aujourd'hui de grandes difficultés à accéder aux tablettes des épicerie et des dépanneurs. L'imposition de la majoration de la SAQ depuis le 1^{er} décembre 2023 en raison d'un conflit commercial avec l'Australie, et en vertu de laquelle les vignobles québécois doivent désormais verser l'équivalent de plus de 40% du prix de vente en redevance à la société d'État, a aggravé davantage la situation⁷. De nombreux producteurs envisagent d'ailleurs de retirer leurs produits des épicerie, compte tenu de l'impact de la majoration sur leurs marges bénéficiaires. Pour l'AMDEQ, il apparaît essentiel d'agir afin d'éviter que cette rare voie d'accès aux consommateurs hors du réseau de la SAQ, acquise de haute lutte, ne disparaisse.

⁶ [Best Buy Canada facilite le magasinage en ligne des clients en offrant de l'information sur l'arrivée des colis, en augmentant son offre de produits et en établissant une Place de marché pour les détaillants canadiens](#)

⁷ [Bouteilles vendues en épicerie | Les vigneron québécois paient désormais 40 % à la SAQ | La Presse](#)

Il est vrai que le gouvernement dispose de marges de manœuvre limitées en ce qui concerne la structure de la majoration de la SAQ, notamment en raison des engagements internationaux du Québec et du Canada. Toutefois, cela ne signifie pas que l'État est dépourvu de leviers d'action. Si le Québec souhaite réellement soutenir ses vignobles et assurer la pérennité de l'accès des vins québécois aux épiceries et dépanneurs, il dispose d'autres leviers concrets et compatibles avec ses engagements internationaux.

Le gouvernement du Québec pourrait par exemple envisager des allègements administratifs pour les vigneronnés québécois. Pour être admissibles à la vente en épiceries et dépanneurs, ceux-ci doivent composer avec une charge bureaucratique considérable : tenue de registres de vente détaillés, consignation de données pour démontrer l'origine québécoise des produits, production de rapports trimestriels à la SAQ, exigences de conformité multiples, etc. Pour les plus petits producteurs, qui disposent de ressources limitées, ces obligations représentent un facteur dissuasif majeur.

Recommandation

Simplifier et alléger les exigences administratives imposées aux vignobles québécois souhaitant distribuer leurs produits en épiceries et dépanneurs, afin de rendre cette voie d'accès plus fonctionnelle et accessible, particulièrement pour les petits producteurs.

En plus des contraintes administratives, les modalités actuelles de transport des produits alcooliques constituent un autre frein important. À l'heure actuelle, la réglementation oblige essentiellement les vignobles à assurer eux-mêmes le transport de leurs produits jusqu'aux points de vente, en interdisant le recours à des transporteurs tiers. Cette exigence impose un fardeau logistique disproportionné, particulièrement pour les petits vignobles régionaux, dont les ressources humaines et financières sont limitées et prioritairement consacrées aux activités vinicoles.

Un premier pas a certes été franchi en janvier 2025 avec l'adoption du projet de loi 85, qui venait permettre aux vignobles de confier la livraison de leurs produits à un autre producteur⁸. Bien que cette avancée soit positive, elle demeure toutefois insuffisante pour répondre aux réalités du terrain et aux besoins d'un secteur qui fait face à d'importants vents contraires. Dans une optique de cohérence réglementaire et de soutien réel à l'achat local, il apparaît nécessaire d'aller plus loin.

Recommandation

Permettre aux vignobles québécois souhaitant vendre leurs produits en épiceries et dépanneurs de confier le transport de leurs produits à des tiers spécialisés afin de réduire le fardeau logistique et de favoriser une distribution plus efficiente.

⁸ [Achat local | Le Québec doit-il faire des états généraux de l'alcool ? | La Presse](#)

Par ailleurs, et comme il l'a fait pour les vignobles québécois il y a une décennie maintenant, et considérant les absences d'impacts significatifs documentés sur la santé publique, le gouvernement devrait envisager l'élargissement de ce canal de mise en marché aux distilleries québécoises.

En effet, au cours des dernières années, la SAQ a entrepris une démarche de rationalisation de l'offre de spiritueux disponibles dans ses succursales, retirant effectivement des tablettes des centaines de produits jugés moins performants sur le plan des ventes afin d'optimiser l'espace et la rentabilité du réseau⁹.

Pour les distillateurs québécois, les conséquences de cette rationalisation sont particulièrement lourdes. Le retrait d'un produit des succursales de la SAQ équivaut, dans bien des cas, à une véritable sentence de mort commerciale, privant l'entreprise de visibilité, de volumes de vente et de revenus essentiels à sa survie. Plusieurs distilleries artisanales se retrouvent ainsi dans une situation de grande vulnérabilité, sans solution de rechange réaliste pour rejoindre les consommateurs, et se voient forcer de mettre au rencart le développement de nouveaux produits, par crainte de manque d'accès au marché.

La vente des spiritueux québécois pourrait se faire dans un cadre sécuritaire et responsable dans les épiceries et dépanneurs, comme c'est le cas actuel avec d'autres types de boissons alcooliques. Des modèles existent ailleurs, notamment dans certains États américains, où ces produits sont placés à l'arrière du comptoir-caisse, accessibles uniquement sur demande et sous supervision, un peu à l'image des cigarettes au Québec, ce qui limite les risques liés à l'accessibilité et au contrôle de l'âge. Sur ce dernier point, il convient d'ailleurs de noter que l'encadrement actuel prévoit déjà des contrôles serrés pour les établissements vendant des boissons alcoolisées.

Recommandation

Autoriser les distillateurs québécois, à l'instar des producteurs brassicoles et vinicoles, à vendre leurs produits en épiceries et en dépanneurs, du moins lorsque la SAQ choisit de ne pas les offrir dans son réseau de succursales.

L'AMDEQ estime que la mise en œuvre des recommandations formulées dans la présente section permettrait aux épiceries et dépanneurs de devenir de véritables vitrines de mise en valeur des produits alcooliques d'ici. En permettant notamment la vente de bières de microbrasseries, de vins québécois (pour vrai), de prêts-à-boire alcoolisés (bientôt), ainsi que de spiritueux québécois dans un cadre sécuritaire et responsable, le gouvernement contribuerait à offrir aux producteurs de toutes les régions du Québec des débouchés supplémentaires et une visibilité accrue au sein de leurs communautés. Grâce à leur présence dans l'ensemble des régions du Québec et à leur proximité avec la clientèle, les épiceries et dépanneurs représentent des partenaires naturels pour favoriser la découverte, l'accessibilité et le rayonnement des produits du terroir.

⁹ [Début du retrait de certains alcools québécois de la SAQ | Radio-Canada](#)

Vente d'alcool en accompagnement d'un repas : en restauration comme partout ailleurs, la modération a bien meilleur goût

Au plus fort de la pandémie de COVID-19, le gouvernement du Québec a accordé, dans un contexte d'urgence, la permission aux restaurants de vendre de l'alcool en accompagnement de plats pour emporter ou livrés. Cette mesure exceptionnelle visait à soutenir un secteur durement touché par les fermetures et les restrictions sanitaires. Si cette décision s'est révélée pertinente et nécessaire à l'époque, force est de constater qu'elle a été mise en œuvre sans balises réglementaires suffisamment claires, favorisant l'essor d'usages qui dépassent l'objectif initial de la mesure, et qui perdurent aujourd'hui.

En l'absence d'un encadrement réglementaire précis, un véritable marché alternatif de distribution d'alcool s'est progressivement développé, échappant en partie aux mécanismes de contrôle habituellement applicables à la vente de boissons alcoolisées. Au cours des dernières années, plusieurs articles de presse ont notamment mis en lumière le cas de *Bières et Frites*, un établissement de restauration de la région de Québec, qui permettait à ses clients de commander des quantités d'alcool manifestement disproportionnées par rapport à l'offre alimentaire, allant jusqu'à 24 bières en accompagnement d'un seul plat, soit une poutine¹⁰. Il s'agit évidemment d'un exemple parmi d'autres, qui soulèvent d'importantes questions quant au respect de l'esprit de la réglementation et à l'équité entre les différents canaux de vente d'alcool. Si la Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ) s'est un moment saisie du dossier et a entrepris des démarches judiciaires à l'encontre de *Bières et Frites*, celle-ci a finalement été dans l'obligation d'y mettre fin¹¹. Pire encore: l'organisme public est désormais poursuivi pour 3 millions de dollars dans ce dossier¹², une situation qui illustre bien les limites de l'encadrement réglementaire actuel.

Il importe de souligner que l'AMDEQ n'est pas opposée au principe permettant aux restaurants de vendre de l'alcool en accompagnement de plats. Il s'agit assurément d'un levier économique intéressant pour le secteur de la restauration, du moins lorsqu'utilisé à bon escient. Toutefois, l'AMDEQ estime qu'il est nécessaire, maintenant le contexte d'urgence pandémique dépassé, d'actualiser le cadre réglementaire afin de prévenir les abus, de préserver l'intégrité du cadre québécois de distribution de l'alcool, et aussi, de donner à la RACJ le pouvoir d'intervenir contre les contrevenants lorsque nécessaire. En conséquence, l'AMDEQ recommande de renforcer l'encadrement réglementaire en vigueur, en y intégrant une notion explicite de proportionnalité entre l'offre alimentaire et la vente de boissons alcoolisées. Des approches menées par l'AMDEQ auprès de divers acteurs du secteur de la restauration permettent par ailleurs de constater que, de manière générale, ceux qui utilisent cette permission de façon conforme — c'est-à-dire comme accessoire réel à une offre alimentaire — ne s'opposent pas à une telle avenue.

Recommandation

Renforcer le cadre réglementaire de vente d'alcool applicable aux restaurateurs en y intégrant une exigence de proportionnalité entre l'offre alimentaire et la quantité d'alcool vendue.

¹⁰ [Permis de vente d'alcool | 24 bières pour une poutine, est-ce trop ? | La Presse](#)

¹¹ [La Régie des alcools renonce à sa poursuite contre Bières et Frites](#)

¹² [Bière et Frites poursuit la Régie des alcools \(RACJ\) pour 3 millions de dollars - Baron Mag](#)

Le mot de la fin : réformer la vente de boissons alcooliques dans le respect des enjeux sociétaux, c'est possible

Depuis 2024, l'Ontario a progressivement autorisé la vente de catégories ciblées de produits dans les épiceries et dépanneurs, dont la bière, mais aussi les prêts-à-boire alcoolisés et les vins, le tout, en conservant la LCBO comme acteur central en matière de distribution et de régulation. À ce stade, les données disponibles ne révèlent pas d'impacts majeurs clairement établis sur la santé ou la sécurité publique, bien que ces effets demeurent difficiles à évaluer à court terme. Les premiers constats suggèrent néanmoins une amélioration de l'accès pour les consommateurs et des retombées économiques positives pour les détaillants. Par ailleurs, les pertes de revenus anticipées en Ontario dans le cadre de cette réforme semblent en partie liées à la structure spécifique de taxation et de majoration, qui prévoit des marges plus faibles pour les produits vendus en dehors du réseau de la LCBO. Le contexte québécois diffère à cet égard. La SAQ applique une structure de majoration relativement uniforme, ce qui pourrait, en théorie, permettre une modernisation graduelle sans entraîner des pertes fiscales équivalentes, particulièrement dans un scénario où la société d'État deviendrait un grossiste unique pour les établissements de détail. En somme, l'expérience récente de l'Ontario devrait attirer l'attention des responsables du présent chantier, dans la mesure où elle démontre qu'il est possible de moderniser le cadre légal entourant la vente des boissons alcooliques, et d'offrir de nouveaux canaux de distribution aux producteurs, le tout, en considérant les enjeux de santé et de sécurité publiques.

Conclusion

La prudence traditionnelle de l'État québécois lorsque vient le temps de repenser son modèle en matière de vente d'alcool est compréhensible. Plusieurs enjeux légitimes entrent à ce moment en ligne de compte : les revenus pour l'État québécois, comme mentionné précédemment, mais aussi d'autres impératifs, notamment en matière de sécurité et de santé publiques. Toutefois, force est de constater que les habitudes de consommation ont profondément évolué au cours des dernières années, et plus que jamais, une modernisation réfléchie de l'encadrement de la vente des produits alcoolisés apparaît incontournable afin que le modèle québécois, qui a longtemps fait notre fierté, demeure pertinent, actuel et équitable. Alors que plusieurs provinces canadiennes ont déjà amorcé un virage majeur vers la modernisation de la vente d'alcool et que le système québécois montre des signes évidents d'essoufflement, le Québec dispose d'un *momentum* rarement aussi favorable pour engager à son tour une réforme responsable, plutôt que d'opter pour des ajustements cosmétiques et s'accrocher à un statu quo qui ne convient plus à personne : ni aux producteurs, ni aux détaillants, ni aux consommateurs, et ni à la SAQ elle-même. En terminant, l'AMDEQ souhaite inviter les responsables de ce chantier à faire preuve d'audace dans les recommandations qui seront formulées au gouvernement du Québec. Elle réitère en ce sens sa pleine disponibilité pour contribuer activement à la réflexion et à l'enrichissement des travaux à venir.