



## **ENCADREMENT DE LA VENTE D'ALCOOL : LE QUÉBEC À LA CROISÉE DES CHEMINS**

**MÉMOIRE DANS LE CADRE DES  
CONSULTATIONS PRÉBUDGÉTAIRES MENÉES PAR LE MINISTÈRE  
DES FINANCES DU QUÉBEC**

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

**16 JANVIER 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 plus de 1 300 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.

Cette année, l'AMDEQ fait le choix de faire de la modernisation de l'encadrement de la vente d'alcool le cœur de ses recommandations dans le cadre des présentes consultations prébudgétaires menées par votre ministère.

Pourquoi? Parce que pour plusieurs de nos membres, la vente de boissons alcooliques constitue la source principale de revenus. Dans bien des cas, elle permet à nos commerçants de demeurer en affaires, malgré la pénurie de main-d'œuvre, malgré l'inflation, malgré la concurrence toujours plus intense des grandes surfaces. Malgré tout, au cours des dernières années, de nombreux établissements ont mis la clé sous la porte, une situation qu'il appert de freiner, ne serait-ce que par souci de vitalité du territoire. Évidemment, le Québec n'a pas le contrôle sur l'ensemble des facteurs énoncés ici. Mais il a le pouvoir, et même le devoir, de dépoussiérer son cadre réglementaire vieillissant afin de soutenir la vitalité des commerces de proximité et des territoires.

Au-delà des détaillants que nous représentons, force est de constater que la quasi-totalité des acteurs de l'écosystème – commerçants, PME, distillateurs, vignobles, et même l'immense majorité des consommateurs québécois – réclament la fin du *statu quo* actuel. Le gouvernement du Québec s'est lui engagé à accentuer son virage en faveur de l'allégement législatif, réglementaire et de la bureaucratie. Rarement, donc, le contexte aura été aussi favorable pour amorcer une réflexion devenue incontournable sur la modernisation de la vente d'alcool.

L'AMDEQ est donc heureuse de prendre les devants et de présenter au ministre des Finances, également ministre responsable de la SAQ, une première série de recommandations en vue d'un tel exercice. Dans l'espoir que ce mémoire saura nourrir vos réflexions, je tiens, en terminant, à réitérer la pleine disponibilité de notre organisation pour contribuer à la poursuite de vos travaux.

Veuillez recevoir, monsieur le ministre, l'expression de mes sentiments les meilleurs,

**Yves Servais**

Directeur général

Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec

## Vente d'alcool : les autres provinces avancent, le Québec reste figé dans le temps

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). Par ce choix alors audacieux, le Québec se plaçait à l'avant-garde en devenant la première province canadienne à instaurer un modèle de vente légale, encadrée et sécuritaire des boissons alcoolisées. Dans les années qui ont suivi, plusieurs provinces canadiennes se sont inspirées de cette approche, parfois de façon marquée, notamment l'Ontario avec la création de la Liquor Control Board of Ontario (LCBO). 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, et alors que d'autres provinces canadiennes ont entrepris soit de libéraliser entièrement ou partiellement la vente d'alcool, ou à tout le moins d'alléger significativement leur monopole public, le « modèle québécois », lui, semble être figé dans le temps. Bien que des ajustements mineurs aient été apportés périodiquement, il demeure à ce jour essentiellement le même : un contrôle direct devenu difficile à justifier de l'État sur une substance désormais largement normalisée dans la société québécoise, distribuée de manière quasi-exclusive dans un réseau de succursales publiques. Bref, un modèle qui demeure, à ce jour, *SAQcentrique*, et dans lequel un nombre grandissant de Québécoises et de Québécois ne se reconnaissent tout simplement plus.

La société d'État éprouve en effet des difficultés de plus en plus marquées à rejoindre et à fidéliser les consommateurs d'aujourd'hui. De l'aveu même de certains de ses dirigeants, ses succursales sont désormais perçues par un nombre croissant de clients comme « le magasin de leurs parents »<sup>1</sup>. Le déploiement de mini-agences à même certains commerces en milieu urbain, une initiative maladroite suspendue à l'automne dernier par la SAQ sans explication claire, et redémarrée dernièrement, constitue en soi un certain aveu des difficultés de la Société d'État à être en phase avec les préférences de la population québécoise en matière d'accès aux boissons alcoolisées<sup>2</sup>. Cette déconnexion commence également à se faire sentir dans ses résultats financiers, alors que la SAQ a enregistré une baisse de 4 % de ses ventes au troisième trimestre de 2025<sup>3</sup>.

Depuis plusieurs années déjà, la population exprime déjà son désir de voir évoluer le modèle québécois de vente d'alcool. 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 Québec<sup>4</sup>. 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 SAQ<sup>5</sup>. En décembre 2025, un nouveau sondage *Léger* faisait état que pas moins de 91% des consommateurs

---

<sup>1</sup> [La SAQ se défend d'inciter les jeunes à boire | La Presse](#)

<sup>2</sup> [Mini agences | La SAQ prend un pas de recul pour faire plus de consultations | La Presse](#)

<sup>3</sup> [SAQ | Baisse des ventes de 4 % | La Presse](#)

<sup>4</sup> [71 % des Québécois souhaitent la fin du monopole de la SAQ | JDO](#)

<sup>5</sup> [Les PME souhaitent la fin du monopole de la SAQ : la FCEI demande au gouvernement du Québec d'évaluer ses options](#)

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 succursales, témoignant une nouvelle fois d'une volonté forte de changement<sup>6</sup>.

Dans un article de l'Institut de recherche en politiques publiques (IRPP), l'ex-Premier ministre Philippe Couillard posait un constat similaire, et appelait également le gouvernement à libéraliser la vente d'alcool au Québec<sup>7</sup>, une revendication portée de longue date par la quasi-unanimité des acteurs du secteur - à l'exception de la SAQ.

Dans le contexte actuel, et alors que la population est prête, que les acteurs du milieu le réclament et que les autres provinces avancent, le *statu quo* n'est plus une option. Le Québec est plus mûr que jamais pour redéfinir les paramètres de la vente d'alcool sur son territoire, non pas en mettant la hache dans le modèle actuel, mais en le modernisant profondément afin qu'il puisse répondre aux attentes actuelles des consommateurs, tout en continuant d'assurer un encadrement public sécuritaire et adapté aux réalités d'aujourd'hui.

### **Libéraliser la vente d'alcool sans s'appauvrir collectivement, c'est possible**

Les gouvernements québécois qui se sont succédé au cours des dernières décennies se sont souvent montrés réticents à envisager une réelle modernisation de la vente d'alcool au Québec, principalement en raison des craintes de voir les dividendes versés par la SAQ à l'État québécois, qui s'établissaient à 1,4 milliard de dollars en 2025<sup>8</sup>, en souffrir. Pas plus tard qu'en 2023, le ministre des Finances Éric Girard résumait cette position ainsi : « Nous n'avons pas l'intention de nous attaquer ou de modifier le monopole de la SAQ qui amène 1,4 milliard de dollars de dividendes. Ça va jusqu'à 2,2 milliards de dollars si on compte les taxes. Et puis on pourrait aller jusqu'à 2,6 milliards de dollars si on compte les taxes fédérales. »<sup>9</sup>

À première vue, l'expérience récente de l'Ontario pourrait donner le vertige au gouvernement Québécois. Depuis 2024, l'Ontario a procédé à une libéralisation graduelle et encadrée de la vente d'alcool, permettant aux épiceries et dépanneurs de vendre certaines catégories de produits. Comme les vins, les cidres et les prêts-à-boire alcoolisés, tout en maintenant un encadrement réglementaire rigoureux sous la supervision de la LCBO. Le déploiement de cette réforme s'est faite en plusieurs phases, se limitant d'abord à certaines épiceries (juillet 2024), puis aux dépanneurs (septembre 2024), avant d'être étendue à l'ensemble des épiceries et grandes surfaces disposant d'une licence conforme de vente d'alcool (octobre 2024).

Un rapport publié par le *Financial accountability office of Ontario (FAO)* en janvier 2025 estimait ainsi que cette réforme se traduirait par une perte nette de l'ordre de 1,4 milliard de dollars sur 5 ans, principalement attribuable au déplacement des ventes d'alcool depuis des détaillants assujettis

---

<sup>6</sup> [Prêts-à-boire | Les distillateurs et consommateurs souhaitent la fin du monopole de la SAQ | La Presse](#)

<sup>7</sup> [Philippe Couillard aimerait libéraliser le commerce de l'alcool au Québec | La Presse](#)

<sup>8</sup> [Rôle économique | SAQ.COM](#)

<sup>9</sup> [Pas question de « s'attaquer » au monopole de la SAQ, dit Girard | Radio-Canada](#)

aux taxes sur la bière, le vin et les spiritueux vers des épiceries, des grandes surfaces et des dépanneurs<sup>10</sup>.

Ce qu'il importe de savoir toutefois, c'est que le régime de taxation des boissons alcooliques ontarien diffère du régime québécois. Comme au Québec, les boissons alcooliques vendues en Ontario sont sujettes, peu importe leur point de vente, aux droits d'accises fédéraux (selon le type et le degré d'alcool) et les taxes de ventes régulières (la TVH, dans le cas de l'Ontario). Comme au Québec, l'Ontario applique également une majoration sur les boissons alcooliques vendues. Cette majoration varie fortement en fonction du point de vente : les produits vendus dans les succursales de la LCBO font l'objet d'une majoration élevée. Ces marges constituent d'ailleurs une source de revenus majeurs pour l'État. Toutefois, cette majoration est beaucoup plus faible dans le cas de boissons alcooliques achetées par l'intermédiaire de d'autres canaux de vente, comme par exemple dans des dépanneurs, des épiceries, ou des grandes surfaces.

En matière de majoration, et bien que des nuances existent, la structure appliquée par le Québec apparaît plus uniforme. La majoration appliquée par la SAQ aux produits alcooliques vendues hors-réseau, par le biais de son rôle de grossiste principal, s'approche davantage de la majoration des produits vendus dans ses succursales.

Dans un modèle où la SAQ demeurerait le grossiste central, une modernisation de la vente d'alcool au Québec pourrait ainsi potentiellement être mise en œuvre sans entraîner des pertes fiscales de l'ordre de celles anticipées en Ontario. D'éventuelles pertes de revenus liées aux baisses des ventes en succursales pourraient plus aisément être atténuées par l'augmentation des ventes dans les autres points de vente, comme dans les épiceries, les dépanneurs et les détaillants indépendants, à la différence de l'Ontario.

De manière générale, et un an après la libéralisation effectuée par notre voisin ontarien, le bilan de l'opération semble globalement positif. Les détaillants font état d'un accroissement de leurs bénéfices et d'une augmentation moyenne des ventes de 12% dans le secteur du détail, et même de l'ordre de 33% lors des longs week-ends, ce qui semble traduire l'appréciation de la population pour un accès élargi à une vaste gamme de boissons alcooliques<sup>11</sup>.

### **Des allègements nécessaires pour préserver la vente de vins québécois en épicerie**

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 épiceries 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

---

<sup>10</sup> [Financial Accountability Office of Ontario](#)

<sup>11</sup> [Statement on First Anniversary of Beverage Alcohol Sales in Ontario – Convenience Industry Council of Canada \(CICC\)](#)

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 épiceries et des dépanneurs. L'imposition de la majoration de la SAQ depuis le 1<sup>er</sup> 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, à aggravé davantage la situation<sup>12</sup>. De nombreux producteurs envisagent d'ailleurs de retirer leurs produits des épiceries, 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.

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 vignerons 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 1**

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.

---

<sup>12</sup> [Bouteilles vendues en épicerie | Les vignerons québécois paient désormais 40 % à la SAQ | La Presse](#)

Un premier pas a certes été franchi en janvier 2025 avec l'adoption du projet de loi 85, qui venait permettre aux vignerons de confier la livraison de leurs produits à un autre producteur<sup>13</sup>. 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 2**

Permettre aux vignerons québécois souhaitant vendre leurs produits en épicerie 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.

## **Étendre la vente de produits alcoolisés québécois en épicerie aux distillateurs d'ici**

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 réseau<sup>14</sup>. Si une telle logique peut se justifier dans un contexte de marché concurrentiel, elle soulève toutefois d'importantes préoccupations dans un modèle de monopole, où l'accès aux tablettes de la société d'État constitue pratiquement l'unique voie d'accès au marché pour les producteurs.

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.

Il y a un peu plus de dix ans, le gouvernement du Québec avait reconnu une problématique similaire du côté des vignerons québécois, et leur a offert une voie d'accès directe aux consommateurs par l'entremise des épicerie et des dépanneurs (voir section précédente). Aujourd'hui, un constat comparable s'impose pour les distillateurs québécois, dont plusieurs font face à un avenir incertain malgré un engouement réel pour les produits locaux et artisanaux.

Il est par ailleurs tout à fait possible d'imaginer une distribution élargie des spiritueux québécois dans un cadre sécuritaire et responsable. 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, limitant ainsi 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.

---

<sup>13</sup> [Achat local | Le Québec doit-il faire des états généraux de l'alcool ? | La Presse](#)

<sup>14</sup> [Début du retrait de certains alcools québécois de la SAQ | Radio-Canada](#)



### **Recommandation 3**

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

Face aux difficultés persistantes d'accès aux tablettes de la SAQ, et en réponse à l'évolution des préférences des consommateurs, plusieurs distillateurs ont cherché à diversifier leur production au cours des dernières années, misant notamment sur le développement de prêts à boire alcoolisés. *Ces produits, souvent à plus faible teneur en alcool ou à un niveau comparable à celui de bières fortes ou de vins fortifiés, connaissent une popularité croissante et répondent à une demande pour des boissons pratiques, prêtes à consommer et adaptées aux nouveaux modes de consommation.* Or, malgré cette popularité, le cadre réglementaire québécois interdit actuellement la vente de prêts à boire contenant de l'alcool distillé en épicerie et en dépanneur, au seul motif de la nature de l'alcool utilisé, et ce même lorsque le degré d'alcool est équivalent — voire inférieur — à celui de produits déjà autorisés dans ces commerces. Les distillateurs se retrouvent ainsi entièrement dépendants de la SAQ, sans possibilité de bénéficier d'un canal de distribution de proximité pourtant cohérent avec ce type de produit.

À défaut de permettre la vente plus large de spiritueux québécois en épicerie et dépanneur, le gouvernement du Québec pourrait à tout le moins revoir le cadre réglementaire applicable aux boissons alcoolisées afin d'autoriser la vente de certaines catégories de produits contenant de l'alcool distillé, notamment les prêts à boire, moyennant des modalités claires et adaptées. Cette approche serait cohérente avec la mission même des dépanneurs, à savoir des commerces de proximité offrant des produits prêts à consommer, en adéquation directe avec les besoins et les habitudes des consommateurs. *Elle permettrait également à ces établissements de mettre en valeur les produits de leur région et de soutenir les plus petits distillateurs, un rôle de proximité et de mise en marché locale que la SAQ, de par sa structure centralisée, peut difficilement assumer.* En ce sens, une telle mesure offrirait une véritable bouffée d'oxygène aux distillateurs québécois, en diversifiant leurs canaux d'accès au marché.

Elle s'inscrirait finalement dans le quasi-consensus exprimé par la population québécoise : comme mentionné en ouverture, près de 91 % des consommateurs souhaitent pouvoir se procurer ces produits à l'extérieur du réseau de la SAQ.

### **Recommandation 4**

Revoir le cadre réglementaire afin de permettre la vente de prêts à boire alcoolisés à base d'alcool distillé dans les épicerie et les dépanneurs, selon des modalités encadrées, responsables et adaptées aux réalités québécoises.

### **Vente d'alcool en restauration : colmater une brèche héritée de la pandémie**

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 poutine<sup>15</sup>. 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 fin<sup>16</sup>. Pire encore: l'organisme public est désormais poursuivi pour 3 millions de dollars dans ce dossier<sup>17</sup>, 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'utilisée 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 5**

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.

Alternativement, le gouvernement du Québec pourrait également rétablir un relatif équilibre entre restaurateurs et détaillants en autorisant ces derniers, sous des modalités qui restent à déterminer, à vendre des vins d'importation privée. Les vins d'importation privée sont des bouteilles que l'on ne retrouve habituellement pas dans les succursales de la SAQ, qui proviennent bien souvent de petits

---

<sup>15</sup> [Permis de vente d'alcool | 24 bières pour une poutine, est-ce trop ? | La Presse](#)

<sup>16</sup> [La Régie des alcools renonce à sa poursuite contre Bières et Frites](#)

<sup>17</sup> [Bière et Frites poursuit la Régie des alcools \(RACJ\) pour 3 millions de dollars - Baron Mag](#)

producteurs. Ils sont importés au Québec par des agences spécialisées qui passent par la SAQ pour effectuer la transaction.

À l'heure actuelle, seuls les restaurateurs disposent du privilège de pouvoir vendre, en établissement, des vins d'importation privée. L'extension encadrée de cette possibilité aux dépanneurs et épiciers apparaît comme une avenue intéressante pour élargir l'offre disponible pour les consommateurs et s'adapter à leurs préférences d'achat changeantes. Elle permettrait du même coup aux détaillants de diversifier leur offre, de mieux se démarquer dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel et de renforcer leur modèle d'affaires, tout en contribuant à la mise en valeur de petits producteurs et d'agences spécialisées, sans compromettre le rôle ni les revenus de la SAQ, puisque ces bouteilles ne sont traditionnellement pas offertes sur ses tablettes. Nos membres ne se retrouveraient pas non plus en concurrence directe avec les restaurateurs, puisque dans le cadre de leurs activités, les vins offerts le sont davantage en accompagnement de leur offre alimentaire principale.

### **Recommandation 6**

Envisager la possibilité de permettre aux détenteurs d'un permis d'épicerie de vendre des vins en importation privée au sein de leurs établissements.

### **Une approche responsable pour dépasser le *statu quo***

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, l'expérience récente ailleurs au Canada permet de constater que ces craintes sont souvent davantage ancrées dans la peur du changement que dans la réalité. À cet égard, l'exemple ontarien est particulièrement éclairant. Un an après l'élargissement de la vente de certaines boissons alcoolisées dans les épiceries et les dépanneurs, la LCBO, bien que son rôle soit appelé à évoluer, demeure en opérations, et demeure rentable, en dépit de défis financiers liés principalement au modèle de taxation ontarien en matière d'alcool, qui diffère du Québec; aucune crise de santé publique en lien avec l'augmentation des points de vente d'alcool ne semble avoir été rapportée jusqu'ici; l'Ontario ne semble pas, non plus, faire face à une hausse de la criminalité dans la foulée de sa réforme. Cette expérience démontre qu'il est possible de moderniser la vente d'alcool de façon graduelle et encadrée, sans mettre en péril les intérêts de l'État ni la protection du public.

D'autant plus qu'en l'absence d'une volonté claire de moderniser le cadre réglementaire encadrant la vente de produits alcoolisés, certains acteurs occupent l'espace laissé vacant, poussant le système actuel jusqu'à ses limites par le biais d'initiatives parfois discutables. C'est notamment le cas, comme évoqué précédemment, de certains restaurateurs qui tirent parti de zones grises réglementaires pour vendre des quantités importantes d'alcool, sans être assujettis aux mêmes exigences que les titulaires de permis de vente d'alcool, dont les membres de l'AMDEQ.

Mais c'est aussi le cas de la SAQ, qui, face à la baisse de fréquentation de ses succursales, adopte une posture de plus en plus agressive, et dont certaines initiatives empiètent directement sur les activités traditionnelles des dépanneurs et des épiciers. C'est le cas, par exemple, du virage prononcé de la société d'État vers la vente de boissons sans alcool, un segment de marché qui sort clairement de son mandat<sup>18</sup>.

Son projet déjà évoqué plus haut de déployer des « mini-agences » dans certains commerces triés sur le volet et qui seraient alors autorisés à vendre des boissons alcoolisées exclusives en est un autre exemple particulièrement frappant, et qui crée un double problème d'équité.

D'abord, elles créent une concurrence déloyale pour les détaillants qui ne sont pas sélectionnés pour accueillir ces mini-agences. Ensuite, elles accentuent les disparités régionales, puisque ces projets se concentrent principalement dans la grande région métropolitaine, au détriment des populations en région.

Cette initiative symbolise un déséquilibre structurel majeur : incapable de s'ajuster aux préférences des consommateurs d'aujourd'hui, la SAQ utilise désormais sa position dominante pour se positionner dans d'autres marchés qui outrepassent son mandat, aux détriments de détaillants indépendants.

### **Recommandation 7**

Mettre fin à l'expansion continue de la SAQ dans des secteurs qui excèdent la portée de son mandat, c'est-à-dire la vente de boissons alcooliques dans son réseau de succursales.

À défaut d'une intervention directe auprès de la SAQ, le gouvernement du Québec doit, à tout le moins, accorder des leviers additionnels aux détaillants indépendants afin qu'ils puissent, eux aussi, diversifier leurs activités. Le présent document propose déjà plusieurs pistes concrètes qui, sans nécessairement être mises en œuvre de façon permanente à court terme, mériteraient minimalement d'être testées de manière rigoureuse.

Pour ce faire, le déploiement de projets-pilotes pourrait constituer une avenue particulièrement intéressante. Le gouvernement du Québec est par ailleurs familier avec cette approche, lui qui a utilisé cette avenue au cours des dernières années afin de mesurer les impacts d'un éventuel élargissement des heures d'ouverture des commerces. En effet, par le biais d'un projet de règlement publié à l'été dernier, trois projets pilotes ont été déployés à Gatineau, à Laval et à Saint-Georges en vue d'autoriser les commerces non alimentaires à ouvrir leurs portes jusqu'à 20 h la fin de semaine<sup>19</sup>.

Une approche similaire pourrait facilement être appliquée à certains aspects de la vente de boissons alcoolisées, en collaboration étroite avec les dépanneurs et les épiciers québécois. En limitant l'expérimentation à certaines régions et à des établissements ciblés, le gouvernement se donnerait ainsi la possibilité de dépasser les appréhensions, de collecter des données réelles et

---

<sup>18</sup> [SAQ | Boire autrement : de surprenants produits sans alcool à découvrir | La Presse](#)

<sup>19</sup> [Stimuler la compétitivité du commerce de détail - Québec implantera trois projets pilotes liés aux heures d'ouverture d'établissements commerciaux Gouvernement du Québec](#)

d'évaluer objectivement les impacts de changements législatifs ou réglementaires en matière de vente d'alcool, avant d'envisager une généralisation.

### **Recommandation 8**

Envisager le déploiement de projets-pilotes afin de tester de nouvelles approches en matière de vente de produits alcooliques, en collaboration avec les dépanneurs et les épiciers québécois.

### **Conclusion**

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 les appels à l'action se multiplient, 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 agir à son tour et engager une réforme responsable, graduelle et adaptée aux réalités contemporaines, plutôt que de s'accrocher à un statu quo qui ne profite plus qu'à la SAQ — et encore, de façon de plus en plus limitée. L'AMDEQ réitère à cet égard sa volonté de collaborer activement et de manière constructive avec le gouvernement et l'ensemble des parties prenantes, afin de contribuer à l'élaboration d'un cadre modernisé, responsable et fondé sur les meilleures pratiques observées ailleurs au pays, et ce, dans le respect des préférences des consommateurs québécois.