ASSOCIATION DES MARCHANDS
DÉPANNEURS ET ÉPICIERS DU QUÉBEC

Note préparatoire

Consultation sur la modernisation du secteur des boissons alcooliques

Mise en contexte

L'Association des marchands dépanneurs et épiciers du Québec (AMDEQ) a été officiellement invitée à participer à la consultation sur la modernisation du secteur des boissons alcooliques lancée par le gouvernement du Québec. Cette invitation constitue une avancée significative pour l'AMDEQ, qui réclamait la tenue d'un tel exercice dans son plus récent mémoire prébudgétaire. La présente note vise à rappeler les principales propositions formulées à cette occasion, à les arrimer aux thématiques de la consultation, ainsi qu'à approfondir certains éléments jugés prioritaires, afin de bien préparer le client en vue de sa participation.

Thématique 1 – Simplification des permis relatifs à la fabrication et la distribution de boissons alcooliques

- **Recommandation 3 :** 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.

    - Synthèse de l'argumentaire
        - SAQ a récemment rationalisé son offre en retirant des centaines de spiritueux moins performants pour optimiser l'espace et la rentabilité.
        - Logique en marché concurrentiel, mais problématique dans un contexte de monopole, où l'accès aux tablettes constitue pratiquement l'unique porte d'entrée au marché.
        - Pour les distillateurs québécois, le retrait d'un produit équivaut souvent à une exclusion du marché : perte de visibilité, de volumes de vente et de revenus.
        - Situation qui freine l'innovation : certains producteurs hésitant à développer de nouveaux produits faute de débouchés assurés.
        - Précédent : permission donnée aux vignobles québécois d'accéder directement aux consommateurs via les épiceries et dépanneurs.
        - Une distribution élargie des spiritueux québécois peut se faire dans un cadre sécuritaire et responsable.
        - Des modèles existent (ex. certains États américains) : produits derrière le comptoir, accessibles sur demande et sous supervision.
        - Encadrement actuel prévoit déjà des mécanismes stricts de contrôle de l'âge, limitant les risques liés à une telle ouverture.

- **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.

    - Synthèse de l'argumentaire
        - Permission donnée aux restaurants de vendre de l'alcool avec des plats pour emporter ou livrés.
        - Mesure pertinente mais mise en œuvre sans balises réglementaires suffisamment claires.
        - Résultat : ouvertures donnant lieu, en certains cas, à des abus.
        - Certains cas médiatisés (ex. ventes d'alcool disproportionnées par rapport à l'offre alimentaire) illustrent des dérives par rapport à l'esprit initial de la mesure.
        - Situation qui soulève des enjeux d'équité entre les différents canaux de vente d'alcool et de respect du cadre réglementaire.
        - Interventions limitées de la RACJ, illustrant les limites de l'encadrement actuel.
        - L'AMDEQ n'est pas opposée au principe, mais nécessité d'actualiser le cadre réglementaire, maintenant la pandémie terminée.
        - Objectifs : prévenir les abus, préserver l'intégrité du modèle québécois et renforcer la capacité d'intervention de la RACJ.
        - Les restaurateurs respectant déjà l'esprit de la mesure ne s'opposent généralement pas à un encadrement ajusté.

Thématique 2 – Environnement en matière de livraison, de transport, d'entreposage et de vente des boissons alcooliques

- **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.

    - Synthèse de l'argumentaire
        - Via le projet de loi 88, Québec la vente de vins et cidres québécois en épiceries et dépanneurs sans redevance à la SAQ.
        - Mesure initialement bien accueillie, perçue comme un levier pour favoriser l'achat local, diversifier les canaux de vente et stimuler les ventes.
        - Dix ans plus tard, bilan mitigé : plusieurs vignobles éprouvent toujours des difficultés d'accès aux tablettes.
        - Imposition depuis le 1er décembre 2023 d'une majoration de la SAQ (plus de 40% du prix de vente) qui fragilise davantage les producteurs.
        - Conséquence : certains vignobles envisagent de retirer leurs produits des épiceries et dépanneurs en raison de marges insuffisantes.
        - Risque réel de voir disparaître cette voie d'accès alternative au marché.
        - Marges de manœuvre limitées du gouvernement sur la majoration (contraintes liées aux engagements internationaux), mais d'autres leviers existent.
        - Piste : alléger le fardeau administratif imposé aux vignerons pour accéder au marché (registres, reddition de comptes, exigences de conformité).

        - Constat : ces obligations représentent un frein important, particulièrement pour les petits producteurs disposant de ressources limitées.

- **Recommandation 2:** 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.
-
    - Synthèse de l'argumentaire
        - SAQ a récemment rationalisé son offre en retirant des centaines de spiritueux moins performants pour optimiser l'espace et la rentabilité.
        - En plus des contraintes administratives, les modalités actuelles de transport constituent un frein important à la distribution.
        - Réglementation actuelle oblige les vignobles à assurer eux-mêmes le transport vers les points de vente, limitant le recours à des transporteurs tiers.
        - Fardeau logistique disproportionné, particulièrement pour les petits vignobles.
        - Conséquence : mobilisation de ressources au détriment des activités principales de production.
        - Avancée en janvier 2025 avec le projet de loi 85, permettant de confier la livraison à un autre producteur. Mesure positive, mais insuffisante pour répondre aux réalités du terrain.
        - Nécessité d'aller plus loin pour assurer une cohérence réglementaire et un soutien réel à l'achat local.
- **Recommandation 4:** Revoir le cadre réglementaire afin de permettre la vente de prêts à boire alcoolisés à base d'alcool distillé dans les épiceries et les dépanneurs, selon des modalités encadrées, responsables et adaptées aux réalités québécoises.

    - Synthèse de l'argumentaire
        - Face aux difficultés d'accès aux tablettes de la SAQ, plusieurs distillateurs ont diversifié leur offre vers les prêts à boire alcoolisés.
        - Produits en forte croissance, répondant aux nouvelles habitudes de consommation (praticité, prêt-à-consommer, teneur en alcool modérée).
        - Cadre réglementaire actuel interdit la vente en épiceries et dépanneurs des prêts à boire contenant de l'alcool distillé.
        - Interdiction basée sur la nature de l'alcool, même lorsque le degré est équivalent ou inférieur à des produits déjà autorisés.
        - Conséquence : dépendance quasi totale des distillateurs envers la SAQ pour la distribution.
        - Incohérence réglementaire avec la réalité du marché et des produits comparables déjà disponibles.
        - Mesure cohérente avec le rôle des commerces de proximité et les habitudes des consommateurs.
        - Permettrait de valoriser les produits locaux et de soutenir les petits distillateurs. Offrirait une diversification des canaux de distribution et un allègement de la dépendance à la SAQ.
        - Appui fort de la population : environ 91 % des consommateurs favorables à l'achat de ces produits hors réseau SAQ.

- **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.

    - Synthèse de l'argumentaire
        - Rétablir un équilibre entre restaurateurs et détaillants en autorisant la vente de vins d'importation privée en épiceries et dépanneurs.
        - Vins d'importation privée proviennent généralement de petits producteurs et ne sont pas offerts dans les succursales de la SAQ.
        - Importés par des agences spécialisées, passe par la SAQ pour la transaction.
        - Actuellement, seuls les restaurateurs peuvent vendre ces vins en établissement.
        - L'extension encadrée aux détaillants permettrait d'élargir l'offre pour les consommateurs.
        - Permettrait aux détaillants de diversifier leur offre et de se démarquer dans un marché concurrentiel.
        - Contribuerait à valoriser les petits producteurs et les agences spécialisées.
        - N'impacterait pas directement les revenus de la SAQ, ces produits n'étant pas offerts sur ses tablettes.
        - Pas de concurrence directe avec les restaurateurs, dont l'offre est liée à la consommation sur place et à l'offre alimentaire.

- **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.

    - Synthèse de l'argumentaire
        - Prudence de l'État québécois en matière de vente d'alcool est compréhensible (revenus, santé et sécurité publiques).
        - Exemple de l'Ontario : élargissement de la vente en épiceries et dépanneurs sans effets négatifs majeurs observés.
        - LCBO demeure en activité et rentable malgré l'évolution de son rôle.
        - Aucune hausse notable des enjeux de santé publique ou de criminalité liée à cette réforme.
        - Démonstration qu'une modernisation graduelle et encadrée est possible sans compromettre les intérêts de l'État.
        - Absence de modernisation crée des zones grises exploitées par certains acteurs.
        - Certains restaurateurs contournent l'esprit de la réglementation en vendant des volumes importants d'alcool.
        - SAQ adopte une posture plus agressive face à la baisse de fréquentation.
        - Diversification vers des marchés hors mandat (ex. boissons sans alcool).
        - Projet de « mini-agences » créant un double enjeu d'équité entre détaillants.
        - Risque de concurrence déloyale pour les commerces non sélectionnés.
        - Accentuation des disparités régionales au profit des grands centres.
        - Déséquilibre structurel où la SAQ utilise sa position dominante au détriment des détaillants indépendants.

- **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.

    - Synthèse de l'argumentaire
        - Prudence de l'État québécois en matière de vente d'alcool est compréhensible (revenus, santé et sécurité publiques).
        - Nécessité d'accorder des leviers additionnels aux détaillants indépendants pour leur permettre de diversifier leurs activités et de mieux s'adapter au marché.
        - Plusieurs pistes proposées pouvant être testées à court terme, sans engagement permanent, par déploiement de projets-pilotes.
        - Approche déjà utilisée l'élargissement des heures d'ouverture des commerces. Projets pilotes récents déployés notamment à Gatineau, Laval et Saint-Georges.
        - Modèle transposable à certains aspects de la vente de boissons alcoolisées, en collaboration avec les dépanneurs et épiciers québécois.
        - Approche ciblée (régions et établissements) permettant de limiter les risques.
        - Permet de collecter des données concrètes et d'évaluer objectivement les impacts, et dépasser les appréhensions avant toute généralisation des mesures.

- **Faire évoluer la SAQ vers un monopole réglementaire et de distribution (ajout)**

    - Synthèse de l'argumentaire
        - Pertinence décroissante du maintien de la Société des alcools du Québec comme réseau de vente physique.
        - Coûts élevés liés à l'ouverture, l'exploitation et l'entretien des succursales.
            - Plus de 400 succursales
            - Aucun chiffre spécifique publié par la SAQ
            - Estimation : minimalement 100 millions de dollars par année
        - Charges significatives en ressources humaines.
            - 5609 employés à temps plein (juin 2023)
            - Masse salariale : 440,8 millions de dollars (juin 2023)
            - Salaire moyen : 78 587$ (juin 2023).
        - Vulnérabilité opérationnelle en cas de grève ou de perturbations.
        - Proposition : amorcer une transition graduelle d'un monopole de vente physique vers un monopole réglementaire et de distribution.
        - Positionner la SAQ comme gardien de l'encadrement et grossiste exclusif pour les établissements.
        - Réduction progressive des activités de vente au détail en succursales.
        - Maintien de la rentabilité possible via les activités de grossiste (marges sur les produits) et la diminution des coûts d'exploitation.
            - Fréquentation des succursales baisse ou stagne année après année depuis plusieurs années.
            - Un modèle pas adapté aux nouvelles habitudes de consommation.

- SAQ en train de faire la démonstration que le modèle proposé fonctionne (Agences, mini-agences, zones SAQ).
- Nécessité de sortir des limites du cadre réglementaire actuel, et d'offrir équité à l'ensemble des établissements.

- Option : conserver des points de service dans les grands centres, avec un rôle élargi de centres de distribution régionaux (inspiration modèle Best Buy).
  - Modèle omnicanal combinant vente en ligne et points de service.
  - Succursales utilisées comme hubs logistiques (préparation, entreposage, distribution).
  - Développement du ramassage en magasin et de la livraison rapide locale.
  - Optimisation des coûts et des délais grâce à un réseau décentralisé.
  - Maintien d'un rôle de vitrine et de service, sans dépendre uniquement de la vente en magasin.
  - Avantage : permet d'amortir le choc quand une succursale en région ferme ses portes. Les consommateurs disposent tout de même de points d'accès aux produits.
- Tendance comparable observée en Ontario depuis la réforme récente (évolution du rôle de la LCBO).