



CAJO

Commission des alcools  
et des jeux de l'Ontario

# ÉTABLISSEMENTS VINICOLES : BOUTIQUES DE VIN DANS LES ÉPICERIES

FICHE DE RENSEIGNEMENTS PRÉPARÉE PAR LA COMMISSION DES ALCOOLS ET DES JEUX DE L'ONTARIO



Les établissements vinicoles qui ont l'autorisation d'exploiter une boutique de vin dans une épicerie (les « exploitantes et exploitants de boutiques de vin ») sont tenus d'exploiter leur boutique et de vendre du vin de façon responsable en respectant la *Loi sur les permis d'alcool*, la *Loi sur les alcools*, les règlements afférents et les conditions de leur autorisation. Les établissements vinicoles sont autorisés à exploiter une boutique de vin dans une épicerie s'ils détiennent une autorisation de magasin de détail d'établissement vinicole leur permettant de vendre leurs produits à base de vin à cet endroit ainsi qu'une autorisation supplémentaire pour le vin leur permettant de vendre des vins de la VQA fabriqués par un autre établissement vinicole propriétaire de moins de trois magasins de détail (autres que des magasins de détail sur place).

Cette fiche de renseignements vise à aider les exploitantes et exploitants de boutiques de vin et leur personnel à comprendre les exigences réglementaires relatives à la vente de vin. Puisque le cidre (au sens où l'entend le Règlement de l'Ontario 232/16 visant la vente d'alcool dans les magasins du gouvernement) est considéré comme un type de vin, les références au vin contenues dans cette fiche englobent le cidre, sauf avis contraire.

## **Exigences relatives à la formation et à l'âge des employés**

L'exploitante ou l'exploitant d'une boutique de vin est chargé de s'assurer que tout employé qui interagit avec les clients ou toute personne qui

offre des échantillons de vin a réussi le cours de formation Smart Serve, y compris tout employé qui fournit de l'information sur le vin aux clients de la boutique, tout représentant de fabricant d'alcool et toute autre personne faisant déguster du vin dans la boutique.

De plus, tout employé d'une boutique de vin manipulant du vin doit avoir au moins 18 ans, y compris tout employé qui place du vin sur les rayons.

## Vente de vin

### Heures de vente

La vente de vin est autorisée dans les boutiques de vin durant les heures suivantes :

- du lundi au dimanche, de 9 h à 23 h

Bien que les exploitantes et exploitants de boutiques de vin puissent choisir de limiter davantage les heures de vente, les exploitantes et exploitants d'épicerie ne peuvent pas, en tant qu'agents de l'établissement vinicole, vendre du vin en dehors des heures prescrites.

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin doivent donc s'assurer que le vin n'est pas offert aux clients en dehors de ces heures.

### Vente au détail les jours fériés

Pour les magasins de détail autorisés à vendre de l'alcool et à ouvrir leurs portes les jours fériés en vertu des mesures législatives régissant leur entreprise, dont la *Loi sur les jours fériés dans le commerce de détail* et les règlements municipaux sur la vente au détail les jours fériés, les heures permises pour la vente d'alcool sont celles qui sont indiquées précédemment.

Veuillez prendre note que la *Loi sur les jours fériés dans le commerce de détail* ne relève pas de la CAJO.

Pour toute question au sujet de la *Loi sur les jours fériés dans le commerce de détail*, veuillez communiquer avec le ministère des Services gouvernementaux et des Services aux consommateurs, ou visitez le site Web [Ontario.ca](http://Ontario.ca).

## Présentation et entreposage de vin

### Exigences relatives aux zones de présentation de vin

La boutique de vin doit se distinguer du reste de l'épicerie dans laquelle elle se trouve. Son nom doit se distinguer de celui de l'épicerie et être bien en évidence dans la boutique.

L'exploitante ou l'exploitant d'une boutique de vin est chargé de présenter adéquatement le vin à vendre. Le vin à vendre doit être présenté dans un seul et même endroit de la boutique de vin, et la boutique ne doit présenter aucun produit d'épicerie (fromage, etc.) à vendre.

### Exigences relatives à la gestion du stock de vin

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin doivent conserver une variété d'unités de stock (UDS) de vin (sauf de cidre) à vendre dans leur boutique, en respectant l'une ou l'autre de ces deux exigences minimales :

- au moins 25 UDS de vin doivent être des vins de la VQA fabriqués par d'autres établissements vinicoles (vins d'établissements non propriétaires);
- au moins 50 % des UDS de vins de la VQA doivent provenir d'établissements non propriétaires.

L'exploitante ou l'exploitant d'une boutique de vin ne doit respecter que la moins élevée des deux exigences. En d'autres termes, si elle ou il tient moins de 50 UDS de vins de la VQA, au moins 50 % de ces UDS doivent être des vins de la VQA provenant d'établissements non propriétaires; si elle ou il conserve plus de 50 UDS de vins de la VQA, au moins 25 de ces UDS doivent provenir d'établissements non propriétaires.

### Exigences relatives à l'espace d'étalage réservé au vin

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin doivent veiller à ce qu'un certain pourcentage des produits présentés dans leur boutique soient des contenants de vins de la VQA et d'établissements non propriétaires. Au moins 50 % des contenants de vin présentés dans la boutique doivent contenir des vins de la VQA, et 50 % de ces vins

de la VQA doivent provenir d'établissements non propriétaires. De plus, au moins 5 % des contenants de vin présentés doivent contenir du vin produit par un petit établissement vinicole. Ces pourcentages sont calculés en fonction des vins présentés dans la boutique et n'englobent pas le cidre se trouvant dans la zone de présentation de bière et de cidre de l'épicerie. La LCBO publiera une liste de petits établissements vinicoles et de petites cidreries.

Le stock de vin d'une épicerie qui n'est pas présenté aux clients doit être entreposé dans un endroit sécurisé de l'épicerie et inaccessible au public. Les épiceries doivent fournir cet espace d'entreposage sécurisé.

### **Objectifs liés à vente de vin**

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin doivent atteindre des objectifs liés à la vente de vins de la VQA et d'établissements non propriétaires. Au cours de leurs 12 premiers mois d'activité, les exploitantes et exploitants de boutiques de vin doivent s'assurer qu'au moins 10 % des vins vendus dans leur boutique sont des vins de la VQA et qu'au moins 20 % de ces vins de la VQA proviennent d'établissements non propriétaires. Au terme des 12 premiers mois d'activité, au moins 20 % des vins vendus dans toutes les boutiques de vin exploitées par l'établissement vinicole pendant cette période doivent être des vins de la VQA, et 40 % de ces vins de la VQA doivent être fabriqués par des établissements vinicoles non propriétaires.

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin doivent aussi appliquer une politique décrivant les mesures à prendre pour veiller à ce qu'au moins 25 % des vins vendus pendant n'importe quelle période de 12 mois dans toutes les boutiques de vin exploitées par l'établissement vinicole soient des vins de la VQA, et à ce qu'au moins la moitié de ces vins proviennent d'établissements non propriétaires.

Les pourcentages sont calculés en fonction des reçus de vente totaux d'un établissement vinicole, moins la consigne et la TVH.

### **Exigences relatives aux produits à base de vin ainsi qu'à l'emballage**

Le vin vendu dans les boutiques de vin ne peut être offert dans des contenants de plus de 4 litres, et sa teneur en alcool ne doit pas dépasser 18 % par volume. La vente de boissons de vin est interdite.

La vente de cidre dont la teneur en alcool dépasse 7,1 % est également interdite. La LCBO publiera la liste des produits à base de vin dont la vente est permise conformément à une autorisation supplémentaire pour le vin et qui respectent les exigences ci dessus.

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin ne sont pas autorisés à vendre des emballages contenant plus de six cidres, ni à offrir de rabais à quelqu'un qui achète plus de six cidres.

### **Exigences relatives à la tenue de registres**

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin doivent tenir des registres de leurs ventes hebdomadaires, en précisant les UDS de vin, et conserver ces renseignements au moins trois ans.

Sur demande, un établissement vinicole exploitant au moins six boutiques de vin doit fournir aux autres établissements dont les vins y sont vendus des renseignements sur les ventes hebdomadaires de tous les vins de la VQA offerts dans ses boutiques. Ces renseignements ne doivent viser que les semaines pendant lesquelles les vins de cet établissement sont vendus dans ses boutiques. Ils doivent toutefois être fournis dans un délai raisonnable et se rapporter à une boutique en particulier. En outre, des UDS doivent être associées à chaque fabricant dont le vin est vendu dans la boutique. Tout prix exigé ne doit pas dépasser les frais facturés par la LCBO pour un service semblable.

### **Traiter avec les établissements vinicoles ou leurs représentants**

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin ainsi que les agents et les employés de boutiques de vin ne doivent pas, que ce soit directement ou indirectement, exiger ni obtenir un avantage financier ou autre d'un autre établissement vinicole ou d'un de ses employés, par exemple en échange d'un volume de présentation ou d'un référencement pour le vin de l'établissement ou encore d'une occasion de marchandisage, de marketing ou de promotion.

De plus, les exploitantes et exploitants de boutiques de vin ne doivent pas conclure d'entente avec un établissement vinicole si l'entente limite la capacité du fabricant à vendre son vin dans d'autres boutiques de vin.

## Vins d'établissements non propriétaires

Un vin ne peut être vendu conformément à une autorisation supplémentaire pour le vin si l'exploitante ou l'exploitant d'une boutique de vin ou ses affiliés ont des intérêts financiers directs ou indirects dans la marque de ce vin ou dans une marque de commerce qui commercialise ce vin.

## Points de fidélité ou programmes de récompenses

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin peuvent octroyer des points de fidélité ou de récompenses à l'achat de vin à condition que ces points s'appliquent également à tous les produits à base de vin (p. ex., les promotions offrant des points ou des récompenses supplémentaires pour une marque particulière sont interdites).

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin ne peuvent toutefois pas accepter d'avantages offerts aux clients dans le cadre d'un programme de fidélisation ou de récompenses à titre de paiement intégral ou partiel pour du vin. Cette exigence s'applique à tous les avantages accordés aux clients conformément à un programme de fidélisation ou de récompenses, y compris aux bons, aux billets, aux points ou aux récompenses. De plus, ces avantages ne peuvent être remplacés par de l'argent comptant ou échangés contre de l'argent comptant qui servira à payer du vin.

## Publicités croisées

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin ne peuvent offrir des marchandises gratuites ou au rabais à l'achat de vin. Par exemple, les promotions consistant à offrir des articles gratuits ou au rabais aux clients qui achètent du vin sont interdites.

## Publicité

Pour en savoir plus sur les exigences en matière de publicité, les exploitantes et exploitants de boutiques de vin peuvent consulter les sections 1 et 2 des **Directives relatives à la réclame : vente de bière et de cidre dans les épiceries** de la CAJO : [www.agco.ca/fr](http://www.agco.ca/fr).

## Offre d'échantillons

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin peuvent offrir des échantillons de vin aux clients dans leur zone de présentation de vin ou près de cette zone. Les représentants de fabricants détenant un permis ou les employés de la boutique de vin peuvent offrir des échantillons à la clientèle.

Les exploitantes et exploitants de boutiques de vin doivent s'assurer que toute personne qui offre des échantillons de vin a réussi la formation Smart Serve et que toute dégustation de vin respecte les dispositions du Règlement 232/16 et des **Directives relatives aux échantillons de la CAJO** : [www.agco.ca/fr](http://www.agco.ca/fr).

## Affichage de l'autorisation

Les établissements vinicoles doivent afficher bien en vue dans leur boutique de vin ou dans l'épicerie l'autorisation supplémentaire pour le vin accordée pour l'emplacement particulier. L'autorisation peut être affichée dans l'aire de distribution d'échantillons de la boutique de vin, au comptoir du service à la clientèle de l'épicerie ou à l'une des caisses de sortie, par exemple.

## Affiches Loi Sandy

En tant qu'exploitant du magasin d'un établissement vinicole, l'exploitant d'une boutique de vin doit poser des affiches en évidence prévenant les femmes enceintes que la consommation d'alcool durant la grossesse est la cause des troubles occasionnés par l'alcoolisation fœtale (aussi connus comme affiches « Loi Sandy »). Cette affiche doit être placée bien en évidence dans tous les endroits où l'alcool est acheté (p. ex., à la caisse). Pour plus d'information et pour télécharger une copie d'affichage « Loi Sandy », veuillez visiter : **Exigence d'affichage « Loi Sandy »**

## Inspections

Les inspecteurs de la CAJO et les agents de police peuvent, à tout moment, inspecter une boutique de vin pour s'assurer de sa conformité avec la *Loi sur les permis d'alcool*, la *Loi sur les alcools* et les règlements afférents. L'exploitante ou l'exploitant de la boutique doit donner libre accès au lieu pour l'inspection.

---

Pour en savoir plus, appelez le Service à la clientèle de la CAJO au 416-326-8700 ou au 1-800-522-2876 (sans frais en Ontario), ou visitez notre site Web au [www.agco.ca/fr](http://www.agco.ca/fr).