

***Modernisation de la réglementation de l'industrie des  
boissons alcoolisées de l'Ontario***

***Consultation de la Commission des alcools et des jeux  
de l'Ontario (CAJO)***

AOÛT 2013



AGCO

Alcohol and Gaming  
Commission of Ontario

CAJO

Commission des alcools  
et des jeux de l'Ontario

## Table des Matières

<b>AU SUJET DE CETTE CONSULTATION</b>	<b>3</b>
<b>1. Promotion des entreprises et protection de l'intérêt public</b>	<b>4</b>
L'Ontario propice aux affaires	4
Essor des industries du vin, de la bière et des spiritueux en Ontario	4
Modernisation de la réglementation de l'industrie de l'alcool de l'Ontario	5
<b>2. Allègement du fardeau administratif</b>	<b>6</b>
Rationalisation des permis pour les fabricants de vin, de bière et de spiritueux	6
Utilisation de principes axés sur le risque pour la délivrance de permis	6
Réorganisation des vérifications	7
<b>3. Élimination des obstacles à la création d'emplois et à la croissance économique</b>	<b>8</b>
Modernisation des autorisations pour un magasin de détail	8
Mise à jour des règles concernant la réclame d'alcool pour les fabricants, les représentants des fabricants, les services de livraison d'alcool et les exploitants de centres de fermentation libre-service	8
Mise à jour des directives relatives aux échantillons pour les fabricants et les représentants des fabricants	9
Appui des nouvelles entreprises dans l'industrie des boissons alcoolisées	10
<b>4. Création d'un cadre réglementaire sécuritaire, équitable et compétitif</b>	<b>11</b>
<b>ANNEXE 1</b>	<b>12</b>
Politiques concernant les magasins de détail sur place d'un établissement vinicole	12
<b>ANNEXE 2</b>	<b>13</b>
Politiques concernant les magasins de détail externes d'un établissement vinicole	13
<b>ANNEXE 3</b>	<b>14</b>
Ensembles-cadeaux ou ensembles-souvenirs pouvant être vendus dans les magasins de détail d'un établissement vinicole	14
<b>ANNEXE 4</b>	<b>15</b>
Politiques concernant les magasins de détail d'une distillerie	15
<b>ANNEXE 5</b>	<b>16</b>
Politiques concernant les magasins de détail d'une brasserie	16
<b>ANNEXE 6</b>	<b>17</b>
Articles connexes que les magasins de détail d'un fabricant peuvent vendre	17
<b>ANNEXE 7</b>	<b>19</b>
Articles connexes de The Beer Store	19

## AU SUJET DE CETTE CONSULTATION

Le présent document de consultation s'adresse aux entreprises, aux particuliers et aux associations qui œuvrent dans l'industrie des boissons alcoolisées de l'Ontario, soit aux fabricants de vin, aux fabricants de bière, **aux fabricants de spiritueux, aux services de livraison d'alcool, aux représentants des fabricants et aux exploitants de centres de fermentation libre-service**. Il s'adresse également aux divers organismes gouvernementaux, aux groupes de santé et de responsabilité sociales, aux associations industrielles et aux autres groupes d'intervenants dont le mandat a trait aux secteurs de la fabrication et de la distribution d'alcool.

Les questions traitées dans le présent document relèvent exclusivement de l'actuel mandat de réglementation de la Commission des alcools et des jeux de l'Ontario (CAJO), et ne visent donc pas de modifications à la loi ni à la réglementation. Cette consultation vous permet d'émettre vos commentaires et de faire part de vos idées sur les mesures que nous pouvons prendre pour réduire le fardeau administratif qui pèse sur les entreprises, pour éliminer les obstacles aux emplois et à la croissance économique, ainsi que pour créer un cadre réglementaire sécuritaire, équitable et compétitif pour l'industrie des boissons alcoolisées de l'Ontario.

Tout au long de ce document, diverses idées de réforme des processus et des politiques de la CAJO sont présentées, et de nombreuses questions connexes sont posées afin de susciter vos commentaires. Certaines de ces idées et questions s'appliqueront à votre organisme. D'autres non. Il nous tarde de recevoir les commentaires des personnes visées.

Les questions traitées et les idées proposées dans le présent document ne sont pas exhaustives. La CAJO souhaite que ces questions et ces idées donnent lieu à une discussion fructueuse quant à la façon dont les entreprises et les particuliers qui œuvrent dans les secteurs de la fabrication et de la distribution d'alcool en Ontario pensent que le système de surveillance pourrait être amélioré.

Ce document a été distribué à un grand nombre d'entreprises, d'organismes gouvernementaux et d'intervenants. Il est également disponible sur le site Web de la CAJO à l'adresse [www.agco.on.ca](http://www.agco.on.ca).

Vous pouvez adresser vos observations par écrit directement à la CAJO au plus tard le 20 septembre 2013 :

- par **courriel** à l'adresse électronique suivante prévue à cet effet : [consultation@agco.ca](mailto:consultation@agco.ca);
- par **télécopieur** au numéro suivant : 416-326-8054;
- par **courrier** à l'attention de Brent McCurdy à l'adresse suivante : 90, Sheppard Avenue East, Suite 200, Toronto, Ontario, M2N 0A4.

La CAJO tiendra aussi des discussions en personne avec les entreprises, les organismes et les intervenants afin d'examiner plus en profondeur les possibilités de réforme et de mise en œuvre.

Sauf dispositions contraires de la *Loi sur l'accès à l'information et la protection de la vie privée*, les renseignements recueillis auprès des participants dans le cadre de cette consultation ne seront pas accessibles au public; la CAJO pourrait toutefois publier un résumé des observations qui lui ont été présentées. Cependant, les particuliers et les organismes sont libres de rendre publics leurs commentaires et observations.

# 1. Promotion des entreprises et protection de l'intérêt public

## L'Ontario propice aux affaires

En Ontario, chaque secteur de l'économie a fait face à des défis au cours des dernières années. Parmi ces défis, mentionnons l'augmentation des coûts quotidiens associés à l'exploitation d'une entreprise et un tournant dans la compétitivité de l'Ontario.

Pour relever ces défis, le gouvernement collabore avec les employeurs de l'Ontario afin de créer de meilleurs services du gouvernement aux entreprises tout en assurant une surveillance réglementaire efficace. Plus précisément, le gouvernement a lancé « L'Ontario propice aux affaires », un plan qui vise, d'une part, à créer un cadre réglementaire plus moderne, axé sur les résultats et, d'autre part, à établir une relation de travail plus ouverte et réceptive entre le gouvernement et les entreprises.

Dans le cadre de son mandat, la Commission des alcools et des jeux de l'Ontario s'engage à tout faire pour alléger le fardeau administratif et à réduire les coûts pour les entreprises dans le secteur des boissons alcoolisées ainsi qu'à entretenir un climat économique plus compétitif pour les secteurs de la fabrication et de la distribution d'alcool en Ontario. Notre principale priorité restera de protéger l'intérêt public, ce qui signifie que nous continuerons, d'une part, de bâtir des collectivités sécuritaires où il fait bon vivre et, d'autre part, de renforcer le milieu des affaires en Ontario à l'appui de nouveaux investissements et de l'innovation.

## Essor des industries du vin, de la bière et des spiritueux en Ontario

Les industries du vin, de la bière et des spiritueux en Ontario doivent leur prospérité aux particuliers et aux entreprises qui misent sur leurs qualités d'entreprise pour soutenir le développement et la croissance continue des produits ontariens de première qualité destinés aux marchés nationaux et internationaux. Malgré l'environnement économique difficile des dernières années, les établissements vinicoles, les brasseries et les distilleries de l'Ontario ont pris des risques, effectué des investissements, fait croître leur entreprise et créé des emplois.

Par exemple, le nombre de permis de fabricant délivrés aux producteurs de vins de raisins et de vins de fruits a augmenté au cours des vingt dernières années, passant d'une poignée d'entre eux à pas moins de 220 établissements. De nouveaux permis continuent d'être délivrés chaque année. Aujourd'hui, l'industrie du vin génère des ventes annuelles qui se chiffrent en centaines de millions de dollars, assure des emplois aux travailleurs de l'Ontario et attire des touristes du monde entier.

Le secteur des brasseries de l'Ontario assiste également à une multiplication de nouvelles entreprises. Dans la dernière décennie, le nombre de brasseries a considérablement augmenté dans la province; celles-ci contribuent à la croissance globale du secteur et versent des salaires à des travailleurs ontariens.

L'industrie des distilleries en Ontario continue de jouer un rôle important dans l'économie provinciale. Les distilleries créent des emplois dans toute la province et elles achètent chaque année d'importants volumes de grains produits en Ontario et d'apports agricoles de l'Ontario.

L'assise économique sur laquelle repose le secteur des boissons alcoolisées de l'Ontario est solide. Les entrepreneurs des industries locales du vin, de la bière et des spiritueux ont montré qu'ils étaient déterminés à faire croître leur entreprise et à saisir toute nouvelle possibilité de croissance qui se présentera sur le marché économique mondial. La CAJO s'engage, de même, à axer ses efforts sur la modernisation de ses politiques pour mieux protéger l'intérêt public en encourageant un milieu encore

plus propice à la croissance tout en assurant une surveillance réglementaire efficace.

## **Modernisation de la réglementation de l'industrie de l'alcool de l'Ontario**

Au cours des dernières années, le gouvernement a adopté d'importantes mesures pour moderniser la réglementation de l'industrie des boissons alcoolisées de l'Ontario. Grâce à la mise en œuvre d'initiatives gouvernementales et à une étroite collaboration avec le gouvernement, les entreprises et les groupes de responsabilité sociale, la nouvelle approche réglementaire de la CAJO donne des résultats positifs.

Par exemple, en 2007, le gouvernement a adopté une série de réformes visant à réduire le fardeau réglementaire qui pesait sur les établissements titulaires d'un permis et à permettre à la CAJO de mieux cibler les ressources liées à la délivrance de permis et à l'application de la loi pour les entreprises à haut risque. Quelques années plus tard, le nombre d'infractions relativement aux lois sur l'alcool en Ontario a grandement baissé, et les bars, les restaurants et autres établissements titulaires d'un permis ont vu leur fardeau administratif s'alléger. Plus récemment, en 2011, la CAJO a apporté des changements pour éliminer les obstacles inutiles auxquels se heurtaient les événements spéciaux, les festivals et les établissements titulaires d'un permis; elle a également mis à jour et renforcé les outils qu'utilisent les agents d'application de la loi.

La Commission s'attaque maintenant à la prochaine étape de la modernisation de la réglementation de l'industrie des boissons alcoolisées de l'Ontario. Grâce à cette consultation, nous espérons trouver des moyens de mettre en place un cadre réglementaire plus intelligent, plus rapide et plus ciblé pour les secteurs de la fabrication et de la distribution d'alcool en Ontario. Nous souhaitons collaborer avec vous pour trouver de nouvelles possibilités pour la CAJO de moderniser ses politiques afin de réduire le fardeau administratif qui pèse sur les entreprises, de multiplier les occasions d'affaires pour les entreprises ontariennes, de simplifier les dispositions réglementaires et de promouvoir le respect des lois et des politiques sur l'alcool de l'Ontario.

## 2. Allègement du fardeau administratif

### Rationalisation des permis pour les fabricants de vin, de bière et de spiritueux

Actuellement, les fabricants de vin, de bière et de spiritueux en Ontario peuvent recevoir divers permis et autorisations de la CAJO pour exercer les différentes activités de leur entreprise. Ces permis et autorisations comprennent les permis de fabricant, les autorisations pour un magasin de détail, les permis de vente d'alcool (« point de vente ») et les permis restreints de vente d'alcool (au verre).

Des fabricants nous ont raconté que l'actuelle exigence d'obtenir de multiples autorisations auprès de la CAJO pour exercer les différentes activités de leur entreprise, à laquelle s'ajoute les diverses règles, périodes de renouvellement et autres conditions, entraînent des difficultés opérationnelles et des dépenses inutiles. Par exemple, pour un grand nombre d'établissements vinicoles et de brasseries en Ontario, l'actuel système de délivrance de permis interdit à un client de se rendre, avec une consommation achetée dans une zone pourvue d'un permis (c'est à-dire au verre), dans une autre zone pourvue d'un permis sur le même terrain (c'est à-dire un point de vente).

Bien que le système de délivrance de permis et d'autorisations tel qu'il existe aujourd'hui ait été créé au fil des années dans le but de multiplier les occasions d'affaires pour les fabricants, il s'avère que chaque changement, pourtant bénéfique et bien attentionné au départ, a contribué à l'établissement d'un système toujours plus complexe, à plusieurs niveaux.

#### Questions soulevées pendant la consultation

**Q1. Quelles mesures la CAJO pourrait elle prendre pour mieux regrouper les permis de fabricant et faire coïncider les périodes de renouvellement?**

**Q2. Quels seraient les défis associés aux mesures de regroupement? Quels secteurs devraient rester distincts?**

### Utilisation de principes axés sur le risque pour la délivrance de permis

Ces dernières années, la CAJO s'est tournée vers une approche réglementaire qui est moins axée sur des règles normatives et qui porte davantage sur la détermination et la gestion des risques ainsi que sur la promotion de la conformité par les titulaires de permis. Ce nouveau modèle axé sur le risque vise à offrir une certaine flexibilité aux activités opérationnelles, tout en encourageant l'adoption de pratiques commerciales exemplaires parmi les titulaires de permis et en permettant à la CAJO de diriger ses ressources là où elles auront le plus de retombées.

Par exemple, le système de délivrance de permis en fonction du risque de la CAJO pour les titulaires de permis de vente d'alcool (à savoir les bars, les clubs, les restaurants, etc.) favorise la diminution du nombre de règles normatives et met l'accent sur la détermination des risques entraînés par les titulaires de permis, les auteurs de demandes et leurs établissements. De plus, ce système vise à réduire ces risques, le cas échéant, en imposant des conditions et en exigeant des titulaires de permis ou des auteurs de demandes qu'ils élaborent certains types de plans d'atténuation des risques. Étant donné que des conditions peuvent être imposées sur les permis à risque plus élevé, les règles qui s'appliquent à la majeure partie de l'industrie sont de moins en moins normatives.

Bien qu'une modification législative soit sans doute requise pour permettre la délivrance de permis en fonction du risque dans la plupart des types de permis examinés, la CAJO pourrait intégrer des éléments de son approche axée sur le risque à ses politiques et procédures par l'intermédiaire de modifications. Les principes axés sur le risque pourraient, entre autres, être intégrés aux processus de demande et de renouvellement des permis. Des processus rationalisés pourraient être élaborés pour les auteurs de demandes présentant un facteur de risque peu élevé, particulièrement lors du renouvellement des permis. Par exemple, si l'entreprise d'un titulaire de permis n'a pas changé au cours de la période de validité du permis, que la structure du capital social du titulaire de permis n'a pas été modifiée et qu'aucune infraction relativement aux permis n'a été commise, le processus de renouvellement pourrait se limiter à une promesse écrite selon laquelle aucune modification importante n'a été apportée à l'entreprise depuis la dernière demande ou depuis le dernier renouvellement.

### Questions soulevées pendant la consultation

**Q3. À votre avis, de quelle façon les processus de demande et de renouvellement de la CAJO pourraient ils être rationalisés?**

**Q4. Quels secteurs du système de délivrance de permis tireraient le plus parti de l'adoption de principes axés sur le risque?**

## Réorganisation des vérifications

En Ontario, de nombreux organismes gouvernementaux vérifient chaque année les divers types de permis d'alcool afin d'en assurer la conformité avec les exigences réglementaires au sein de secteurs comme la fiscalité provinciale et fédérale, le contenu et la qualité de l'alcool, les ventes au détail et les stocks.

Par exemple, dans l'industrie du vin, ce sont six organismes qui recueillent chaque année l'information liée aux vérifications auprès des établissements vinicoles, à savoir la CAJO, la LCBO, le ministère des Finances de l'Ontario, l'Agence du revenu du Canada, la Vintners Quality Alliance of Ontario (VQAO) et les Grape Growers of Ontario. Bien que la LCBO effectue des vérifications au nom de la CAJO et de la VQAO, chacun de ces organismes réalise la majorité des vérifications et des inspections séparément.

Des représentants de l'industrie de la fabrication d'alcool nous ont informés qu'il est possible de mieux rationaliser les nombreuses exigences en matière de vérification et d'inspection pour les fabricants et autres titulaires de permis.

### Questions soulevées pendant la consultation

**Q5. Quelles exigences en matière de vérification et d'inspection relevant de la CAJO pourrait on rationaliser ou éliminer?**

**Q6. À votre avis, est il possible de coordonner les vérifications menées par les divers organismes?**

## 3. Élimination des obstacles à la création d'emplois et à la croissance économique

### Modernisation des autorisations pour un magasin de détail

En Ontario, la majorité des établissements vinicoles, des brasseries et des distilleries sont autorisés à exploiter des magasins de détail sur place dans lesquels les fabricants peuvent vendre leurs produits au public. De plus, plusieurs fabricants de vin en Ontario ont le droit de vendre leur vin dans des magasins de détail externes d'établissements vinicoles en Ontario.

En 2001, la LCBO a confié à la CAJO la responsabilité d'accorder des autorisations et de réglementer les magasins de détail des fabricants. C'est à ce moment que la CAJO a adopté les politiques alors en vigueur de la LCBO régissant l'admissibilité et l'exploitation des magasins de détail des fabricants, y compris les règles concernant la vente de produits non liés à l'alcool (articles connexes) dans les magasins. Bien qu'au fil des ans un certain nombre de modifications ponctuelles aient été apportées aux politiques de la CAJO concernant les magasins de détail des fabricants, aucun examen global des politiques n'a été réalisé depuis leur transfert de la LCBO il y a plus de dix ans.

Des fabricants et des intervenants de l'industrie ont mentionné à la CAJO qu'actuellement plusieurs de ces politiques établies de longue date nuisaient aux occasions d'affaires uniques pour la vente au détail, en plus de limiter la flexibilité dans l'exercice des activités opérationnelles. Conscients des contraintes et des restrictions des politiques qu'imposent les obligations commerciales du Canada, des représentants de l'industrie nous ont toutefois signalé que certaines règles actuellement en place avaient créé des obstacles inutiles à la croissance des entreprises et à la création d'emplois et qu'elles devraient être modifiées si possible.

Un résumé des politiques pertinentes régissant l'exploitation de magasins de détail des fabricants est fourni dans les annexes du présent document de consultation.

#### Questions soulevées pendant la consultation

**Q7. De quelle façon les politiques de la CAJO concernant les magasins de détail pourraient elles être modifiées afin d'éliminer les obstacles à la création d'emplois et à la croissance économique tout en continuant de protéger la sécurité publique et de respecter les obligations commerciales?**

**Q8. De quelle façon la CAJO pourrait elle uniformiser et simplifier ses politiques régissant les magasins de détail d'établissements vinicoles, de brasseries et de distilleries?**

**Q9. Quel rôle la CAJO devrait elle jouer concernant la vente des articles connexes?**

### Mise à jour des règles concernant la réclame d'alcool pour les fabricants, les représentants des fabricants, les services de livraison d'alcool et les exploitants de centres de fermentation libre-service

En vertu de la *Loi sur les permis d'alcool de l'Ontario*, certaines catégories de permis permettent la réclame de l'alcool conformément aux critères définis par la loi et par les Directives relatives à la réclame de l'alcool de la CAJO. Ces règles visent



principalement à protéger le public des pratiques publicitaires qui sont contraires à l'intérêt public, comme celles qui promeuvent directement ou indirectement la consommation d'alcool chez les jeunes n'ayant pas l'âge légal.

Les règlements prévoient des règles différentes pour les deux groupes de titulaires de permis, et la CAJO émet des directives différentes pour chacun de ces groupes. Si les exploitants de centres de fermentation libre-service, les services de livraison d'alcool et les titulaires de permis de circonstance peuvent certes faire la réclame de l'alcool de façon limitée sans autorisation préalable de la CAJO, ils doivent toutefois obtenir une autorisation préalable du registrateur pour la plupart des activités de réclame. En revanche, les titulaires de permis de vente d'alcool (c'est-à-dire les bars, les clubs et les restaurants), les fabricants et les représentants des fabricants n'ont pas besoin d'obtenir l'approbation de la CAJO pour faire la réclame de l'alcool; reste qu'ils sont tenus de respecter les règles établies par les règlements et les Directives relatives à la réclame de l'alcool.

Les Directives relatives à la réclame de l'alcool de la CAJO applicables aux titulaires de permis de vente d'alcool, aux fabricants et aux représentants des fabricants imposent des règles spéciales concernant les « activités promotionnelles » et les « incitatifs des fabricants ». Par exemple, les fabricants de boissons alcoolisées en Ontario ne peuvent pas recevoir un cadeau dont la valeur est supérieure à 20 p. 100 du prix au détail de l'alcool avec lequel il est inclus, et ne peut en aucun cas dépasser 5 \$. De plus, les fabricants ne peuvent pas offrir aux titulaires de permis de vente d'alcool de nombreux « articles » qui sont actuellement considérés en Ontario comme étant des « incitatifs financiers ou en nature ».

Plusieurs intervenants de l'industrie ont suggéré à la CAJO d'examiner l'actuel système de réglementation des promotions et des incitatifs des fabricants.

Les Directives relatives à la réclame de l'alcool peuvent être consultées aux adresses suivantes : [http://www.agco.on.ca/pdfs/fr/guides/1205\\_a.pdf](http://www.agco.on.ca/pdfs/fr/guides/1205_a.pdf) et [http://www.agco.on.ca/pdfs/fr/guides/3099\\_a.pdf](http://www.agco.on.ca/pdfs/fr/guides/3099_a.pdf).

### Questions soulevées pendant la consultation

**Q10. De quelle façon, le cas échéant, les règles concernant la réclame d'alcool applicables aux exploitants de centres de fermentation libre-service, aux services de livraison d'alcool et aux fabricants pourraient elles être modifiées?**

**Q11. Les règles concernant les promotions des fabricants devraient elles être modifiées? Dans l'affirmative, de quelle façon devraient elles l'être?**

**Q12. À votre avis, de quelle façon les restrictions actuelles concernant les incitatifs des fabricants imposées par les Directives relatives à la réclame de l'alcool pourraient elles être mises à jour?**

**Q13. À votre avis, de quelle façon les Directives relatives à la réclame de l'alcool devraient elles être appliquées?**

### Mise à jour des directives relatives aux échantillons pour les fabricants et les représentants des fabricants

La CAJO est chargée d'administrer les règles relatives à l'offre d'échantillons d'alcool par les fabricants et les représentants des fabricants à des fins promotionnelles ou autres. Les Directives relatives aux échantillons de produits fournis par des fabricants

d'alcool de la CAJO prévoient les règles qui permettent, dans certaines circonstances, aux fabricants et aux représentants des fabricants d'offrir des échantillons aux clients de magasins de détail des fabricants, d'établissements titulaires d'un permis (bars, clubs et restaurants) et autres.

Si ces directives ont été mises à jour à l'occasion, un examen global visant à apporter des précisions et à mieux cibler les risques associés à l'offre d'échantillons n'a pas été entrepris.

Certains intervenants ont fait savoir que de nombreuses règles jugées trop normatives et discordantes imposées par les directives relatives aux échantillons devraient être revues. Certains se demandent par exemple s'il est pertinent de continuer à offrir un « échantillon fermé » d'un produit alcoolisé, comme un contenant de bière préemballé, dans la rue dans le cadre d'une campagne publicitaire, quand il ne peut pas l'être dans un magasin de détail.

Les directives de la CAJO relatives aux échantillons applicables aux fabricants et aux représentants des fabricants peuvent être consultées à l'adresse suivante : [http://www.agco.on.ca/pdfs/fr/guides/1224\\_a.pdf](http://www.agco.on.ca/pdfs/fr/guides/1224_a.pdf).

### Questions soulevées pendant la consultation

**Q14. Quelles modifications la CAJO pourrait elle apporter à ses directives relatives aux échantillons afin de favoriser une plus grande flexibilité pour votre entreprise tout en protégeant l'intérêt public?**

## Appui des nouvelles entreprises dans l'industrie des boissons alcoolisées

Au cours des dernières années, de nombreux entrepreneurs sont entrés dans l'industrie de la fabrication des boissons alcoolisées de l'Ontario grâce à des relations contractuelles uniques avec des fabricants titulaires d'un permis bien établis sur le marché. La plupart du temps, une nouvelle entreprise conclut une entente avec un fabricant titulaire d'un permis soit pour surveiller la production tout en confiant le processus de production en sous-traitance à ce fabricant, soit pour louer l'espace et l'équipement sur le site de production de ce fabricant de manière à pouvoir entreprendre directement le processus de production. Les produits de la nouvelle entreprise sont ensuite commercialisés et vendus sous un nom de marque différent de celui du fabricant titulaire du permis, parfois même au moyen d'un autre permis de fabricant.

Ces relations contractuelles intéressent habituellement les entrepreneurs dont les ressources sont limitées et qui souhaitent investir dans l'important capital de démarrage nécessaire à l'ouverture d'une installation de fabrication à part entière. Grâce à ce modèle, les nouvelles entreprises peuvent raffiner leur produit et se constituer une clientèle avant d'investir dans des biens d'équipement et des aménagements fixes.

### Questions soulevées pendant la consultation

**Q15. À votre avis, de quelle façon la CAJO pourrait elle mieux appuyer les entreprises œuvrant dans l'industrie des boissons alcoolisées de l'Ontario qui choisissent de fabriquer leurs produits en collaboration avec d'autres fabricants titulaires d'un permis?**

## 4. Création d'un cadre réglementaire sécuritaire, équitable et compétitif

Outre les questions propres à la consultation traitées dans les sections précédentes, la CAJO souhaite connaître vos idées et vos opinions concernant d'autres possibilités pour créer un cadre réglementaire plus sécuritaire, équitable et compétitif pour l'industrie des boissons alcoolisées de l'Ontario ainsi que pour multiplier les occasions d'affaires et les débouchés commerciaux en Ontario.

Chacune des questions propres à la consultation présentées dans ce document se rapporte aux commentaires et aux conseils que les fabricants, les organismes partenaires et les autres intervenants de l'industrie ont fournis à la CAJO. Nous sommes toutefois conscients que d'autres questions et idées en matière de réglementation pourraient, si elles étaient concrétisées, servir à appuyer la croissance et le développement économiques des secteurs de la fabrication et de la distribution d'alcool en Ontario.

D'autres personnes ont fait part de leurs préoccupations et de leurs conseils à la CAJO et à ses organismes partenaires dans plusieurs domaines qui ne sont pas à proprement parler traités dans ce document de consultation, comme l'application de prix au détail minimums et uniformes sur l'alcool ou la surveillance de la livraison de bière aux titulaires de permis de vente d'alcool.

### Questions soulevées pendant la consultation

**Q16. Quelles autres possibilités permettraient d'améliorer le cadre réglementaire pour les fabricants de vin, de bière et de spiritueux, les services de livraison d'alcool, les représentants des fabricants et les exploitants de centres de fermentation libre-service?**

## ANNEXE 1

### Politiques concernant les magasins de détail sur place d'un établissement vinicole

1. L'établissement vinicole doit être titulaire d'un permis de fabricant valide délivré par le registrateur.
2. L'établissement vinicole doit être situé sur la même parcelle de terrain que le lieu de fabrication de l'établissement vinicole.
3. Le magasin sur place d'un établissement vinicole doit être situé sur un terrain couvert de vignes d'au moins cinq (5) acres.
4. L'établissement vinicole doit produire la totalité de sa production de vin à partir de raisins cultivés en Ontario.
5. Tous les vins en vente dans le magasin de l'établissement vinicole doivent être des vins de l'Ontario.
6. Le vin vendu dans le magasin doit avoir été fabriqué par l'établissement vinicole sur ce lieu de fabrication.
7. Une seule autorisation d'exploiter un magasin de détail sur place peut être accordée à chaque établissement vinicole titulaire d'un permis.
8. Les établissements vinicoles situés hors d'un secteur viticole désigné doivent produire au moins 50 p. 100 de la production totale de vin à partir de raisins cultivés à l'intérieur des limites de la division territoriale.
9. Ils peuvent rester ouverts du lundi au dimanche de 9 h à 23 h.
10. Un magasin qui déménage doit ouvrir ses portes et être fonctionnel à son nouvel emplacement dans les six mois qui suivent le déménagement. Dans certains cas, un établissement vinicole pourra être autorisé à vendre du vin simultanément au magasin de détail de l'emplacement initial et au magasin de détail du nouvel emplacement pour une période ne dépassant pas sept jours.
11. L'établissement peut livrer de l'alcool sans frais de livraison. L'établissement peut livrer de l'alcool par l'intermédiaire d'une entreprise de transport public constituant une tierce partie.
12. Pour les établissements de vin de fruit :
  - » L'établissement vinicole doit produire au moins 80 p. 100 de sa production de vin à partir de fruits (autres que le raisin).
  - » Lorsque l'établissement vinicole fabrique du vin de pomme, il doit produire chacune de ses marques de vin à partir d'au moins 70 p. 100 de pommes de l'Ontario ou de jus de concentré de ce fruit.
  - » Lorsque l'auteur de la demande fabrique du vin à partir de fruits autres que le raisin ou la pomme, il doit produire chacune de ses marques de vin à partir d'au moins 100 p. 100 de fruits de l'Ontario ou de jus de concentré de ces fruits.
13. Pour les établissements de vin de miel :
  - » L'établissement vinicole doit être propriétaire ou louer au moins 100 colonies d'abeilles et en faire l'exploitation. Il doit en outre être titulaire en tout temps d'un certificat d'inscription valide délivré par l'apiculteur provincial aux termes de la *Loi sur l'apiculture*.

## **ANNEXE 2**

### **Politiques concernant les magasins de détail externes d'un établissement vinicole**

1. L'établissement vinicole doit être titulaire d'un permis de fabricant valide délivré par le registrateur.
2. Le vin vendu dans le magasin doit avoir été fabriqué par l'établissement vinicole.
3. Le nombre total d'autorisations d'exploiter un magasin de détail externe d'un établissement vinicole ne doit pas dépasser 292.
4. Le fabricant doit détenir un permis de fabricant sans interruption depuis 1993.
5. Un magasin qui déménage doit ouvrir ses portes et être fonctionnel à son nouvel emplacement dans les six mois qui suivent le déménagement.
6. Il peut rester ouvert du lundi au samedi de 9 h à 23 h, ainsi que le dimanche de 11 h à 18 h.
7. Il ne peut pas ouvrir ses portes le jour de l'An, le Vendredi saint, le dimanche de Pâques ou le jour de Noël.

## ANNEXE 3

### Ensembles-cadeaux ou ensembles-souvenirs pouvant être vendus dans les magasins de détail d'un établissement vinicole

Sous réserve de l'autorisation du registrateur, un fabricant de vin ontarien (au sens où l'entend la Loi sur les permis d'alcool) peut vendre du vin de l'Ontario fabriqué par d'autres fabricants de l'Ontario lorsqu'il fait partie d'un ensemble-cadeau ou d'un ensemble-souvenir. Les demandes d'autorisation doivent être faites par écrit au registrateur. La décision du registrateur d'accorder ou de rejeter une demande d'autorisation est prise conformément aux modalités suivantes :

1. Un seul genre d'ensemble-cadeau ou d'ensemble-souvenir peut être vendu aux magasins de détail du fabricant à tout moment donné.
2. Outre le vin du fabricant, l'ensemble-cadeau ou l'ensemble-souvenir peut contenir du vin fabriqué par au plus deux (2) autres fabricants de vin de l'Ontario.
3. L'ensemble-cadeau ou l'ensemble-souvenir ne contiendra pas plus de deux (2) bouteilles de vin fabriqué par chacun des autres fabricants de vin de l'Ontario, et chaque bouteille ne fera pas plus de 1,5 litre.
4. Le volume de chacun des autres vins ne peut dépasser le volume de vin produit par le fabricant lui-même.
5. L'ensemble-cadeau ou l'ensemble-souvenir ne contiendra pas plus de quatre (4) bouteilles de vin et le volume total de l'ensemble-cadeau ne peut dépasser six (6) litres.
6. Le vin de l'Ontario produit par les autres fabricants doit être du vin de l'Ontario à 100 %, conformément à la définition du vin de l'Ontario énoncée aux termes de la Loi sur les permis d'alcool.
7. L'ensemble-cadeau ou l'ensemble-souvenir doit contenir du vin provenant du fabricant qui vend le paquet et ce vin doit avoir été fabriqué conformément à la Loi sur le contenu et l'étiquetage du vin.
8. L'ensemble-cadeau ou l'ensemble-souvenir doit être commercialisé, assemblé, présenté, marqué d'un prix et vendu en tant qu'une seule unité de vente.
9. Le fabricant devra aviser par écrit le registrateur lorsqu'il cessera la vente de l'ensemble-cadeau autorisé. Dès la réception d'un tel avis par le registrateur, l'autorisation consentie au fabricant de vendre l'ensemble-cadeau sera annulée.

## ANNEXE 4

### Politiques concernant les magasins de détail d'une distillerie

1. La distillerie doit être titulaire d'un permis de fabricant valide délivré par le registrateur.
2. La distillerie doit être située sur la même parcelle de terrain que le lieu de fabrication de la distillerie.
3. Une seule autorisation d'exploiter un magasin de détail sur place peut être accordée à chaque distillerie titulaire d'un permis.
4. Les spiritueux ou les produits de spiritueux vendus au magasin de détail d'une distillerie doivent être des marques appartenant au fabricant autorisé à exploiter ce magasin.
5. Le fabricant doit avoir sur le lieu de fabrication l'équipement nécessaire pour avoir une capacité de distillation discontinue d'au moins 5 000 litres ou une capacité de distillation continue d'au moins 150 litres à l'heure d'alcool absolu.
6. Le fabricant doit fabriquer intégralement, sur le lieu de fabrication, au moins 50 p. 100 du volume de spiritueux ou de produits de spiritueux devant être vendu annuellement au magasin de détail de la distillerie. L'autre 50 p. 100 du volume de spiritueux ou de produits de spiritueux devant être vendu au magasin de détail de la distillerie doit être distillé, mélangé, vieilli ou embouteillé par la distillerie sur le lieu de fabrication.
7. La distillerie doit conclure une entente avec la Régie des alcools de l'Ontario (LCBO) concernant la vente de ses produits à la LCBO et la vente subséquente de ces produits au public au nom de la LCBO.
8. La distillerie peut rester ouverte du lundi au dimanche de 9 h à 23 h.
9. Un magasin qui déménage doit ouvrir ses portes et être fonctionnel à son nouvel emplacement dans les six mois qui suivent le déménagement. Dans certains cas, une distillerie pourra être autorisée à vendre des spiritueux simultanément au magasin de détail de l'emplacement initial et au magasin de détail du nouvel emplacement pour une période ne dépassant pas sept jours.
10. L'établissement peut livrer de l'alcool sans frais de livraison.

## ANNEXE 5

### Politiques concernant les magasins de détail d'une brasserie

1. La brasserie doit être titulaire d'un permis de fabricant valide délivré par le registrateur.
2. Un fabricant ne peut vendre que la bière qu'il fabrique lui-même.
3. Lorsque la brasserie produit moins de 25 000 hectolitres de bière par an :
  - » elle peut présenter une demande d'autorisation pour un magasin de détail sur place;
  - » tous les produits vendus dans ce magasin doivent être fabriqués par le fabricant au lieu de fabrication situé au même endroit que le magasin lui-même.
4. Lorsque la brasserie produit au moins 25 000 hectolitres de bière par an :
  - » elle peut présenter une demande d'autorisation pour deux magasins de détail, à condition que chaque magasin soit situé à un emplacement de fabrication appartenant à la brasserie, et
  - » qu'au moins 50 p. 100 de la bière vendue dans chaque magasin soit fabriquée par la brasserie à l'emplacement où se trouve le magasin.
5. Lorsque l'auteur de la demande exploite un magasin sur les lieux d'une brasserie, ce magasin doit être situé sur la même parcelle de terrain que le lieu principal de fabrication où s'effectue le procédé complet de brassage<sup>1</sup>.
6. Lorsque l'auteur de la demande exploite deux magasins sur les lieux d'une brasserie :
  - » l'un de ces magasins doit être situé sur la même parcelle de terrain que le lieu principal de fabrication où s'effectue le procédé complet de brassage;
  - » l'autre magasin doit être situé à un autre lieu de fabrication, appartenant à l'auteur de la demande, où s'effectue le procédé complet de brassage.
7. L'auteur de la demande doit fabriquer tous ses produits en Ontario selon le procédé complet de brassage.
8. La brasserie peut rester ouverte du lundi au dimanche de 9 h à 23 h.
9. La brasserie peut livrer de l'alcool sans frais de livraison.

<sup>1</sup>Ce procédé englobe l'empâtage, la filtration, l'ébullition, le houblonnage, la fermentation et l'emballage.



## ANNEXE 6

### Articles connexes que les magasins de détail d'un fabricant peuvent vendre

#### Les magasins de détail d'un établissement vinicole peuvent vendre :

1. Verres à vin et carafes
2. Accessoires pour le vin, tels les tire-bouchon, bouchons, porte-bouteille, seaux à glace
3. Sacs-cadeaux, boîtes et paniers
4. Sacs de transport (recyclables/réutilisables) pouvant comporter ou non le sigle ou la dénomination sociale du fabricant ou une identification de produit
5. Livres sur le vin et livres de recettes liées au vin
6. Vêtements portant des sigles, des dénominations sociales ou des identifications de produit, dont les casquettes de base-ball, chapeaux, t-shirts et survêtements
7. Sacs isothermes, parapluies et autres articles portant un sigle, une dénomination sociale ou une identification de produit
8. Bons-cadeaux
9. Tout autre article autorisé par écrit par le registrateur

#### Les magasins de détail d'une distillerie peuvent vendre :

1. Verres et carafes
2. Accessoires tels que des seaux à glace
3. Sacs-cadeaux, boîtes et paniers
4. sacs de transport (recyclables/réutilisables) pouvant comporter ou non le sigle ou la dénomination sociale du fabricant ou une identification de produit
5. Livres sur les spiritueux et livres de recettes liées aux spiritueux
6. Vêtements portant la dénomination sociale ou le logo du fabricant ou identifiant un produit, dont des casquettes de base-ball, des chapeaux, des t-shirts et des survêtements
7. Accessoires portant la dénomination sociale ou le logo du fabricant ou identifiant un produit, dont des parapluies
8. Bons-cadeaux
9. Tout autre article autorisé par écrit par le registrateur

#### Les magasins de détail d'une brasserie peuvent vendre :

1. Verres et chopes à bière
2. Accessoires pour la consommation de la bière, tels que ouvre-bouteille, bouchons, seaux à glace, tasses

---

isothermes, etc.

3. Sacs-cadeaux, boîtes et paniers
4. Sacs de transport (recyclables/réutilisables) pouvant comporter ou non le sigle ou la dénomination sociale du fabricant ou une identification de produit
5. Livres sur la bière et livres de recettes à base de bière
6. Vêtements portant le sigle ou la dénomination sociale du fabricant ou une identification de produit, dont les casquettes de base-ball, chapeaux, t-shirts, survêtements, etc.
7. Sacs isothermes, parapluies et autres articles portant le sigle ou la dénomination sociale du fabricant ou une identification de produit
8. Bons-cadeaux
9. Tout autre article autorisé par écrit par le registrateur

## **ANNEXE 7**

### **Articles connexes de The Beer Store**

**Le magasin The Beer Store peut également vendre les articles suivants :**

1. Chemises
2. Chandails
3. Débardeurs
4. Shorts
5. Pantalons
6. Casquettes et chapeaux
7. Visières
8. Vestes
9. Gilets
10. Pantoufles
11. Sandales
12. Chemises de nuit
13. Lunettes
14. Chopes
15. Articles de bar
16. Tabliers
17. Tasses
18. Fournitures pour la fabrication de bière à la pression
19. Glacières
20. Porte boissons
21. Lampes de poche
22. Pare soleil
23. Blocs réfrigérants
24. Blocs réfrigérants réutilisables
25. Lunettes de soleil
26. Ceintures
27. Cravates (anciennement des ensembles de salière et de poivrière)
28. Bretelles

- 
29. Boucles d'oreilles
  30. Briquets
  31. Cartes à jouer
  32. Chaînes porte-clés et porte-clés de fantaisie
  33. Parapluies
  34. Pancartes
  35. Horloges
  36. Serviettes
  37. Sacs
  38. Affiches
  39. Cartes (anciennement des lampes de patio)