

## BOISSONS ALCOOLIQUES ARTISANALES UN SECTEUR EN PLEINE CROISSANCE

PAR JULIE ROCHON

Le gouvernement du Québec annonçait, en 2005, un investissement de six millions de dollars sur trois ans pour le secteur des boissons alcooliques artisanales. C'est par l'entremise d'un programme préparé par Transformation Alimentaire Québec (TRANSAQ) que les entreprises peuvent profiter de cette importante mise de fonds. Mais quand elles frappent à la porte de TRANSAQ, ces entreprises bénéficient de bien plus qu'un soutien financier. Présentation du secteur et des actions de TRANSAQ.

**A**u Québec, l'industrie de la fabrication de boissons alcooliques artisanales regroupe environ 130 entreprises. Nombre d'entre elles sont de très petites entreprises familiales disséminées sur tout le territoire, mais elles sont implantées plus particulièrement en Estrie et en Montérégie. La pomme et le raisin ont la cote puisqu'ils constituent la matière première de près de 70 % des boissons sur le marché. On trouve aussi des produits fabriqués à base de petits fruits, d'érable et de miel.

Ce secteur compte environ 350 emplois directs et génère des ventes estimées à

plus de 32 millions de dollars par année. **En croissance? Assurément! De 1999 à 2003, le nombre de bouteilles produites a augmenté de 67 % et, depuis 2001, le nombre de producteurs a presque doublé. Ainsi, alors que la Société des alcools du Québec (SAQ) disposait de moins de 50 marques de boissons artisanales en 2001, elle en compte aujourd'hui près de 300 sur ses tablettes.**

Pour certaines régions, l'industrie des boissons alcooliques artisanales représente un apport économique important en raison de l'achalandage touristique qu'elle suscite. À titre d'exemple, dans les Cantons-de-l'Est, où des dizaines de milliers de visiteurs parcourent chaque année la Route des vins, les vignobles sont considérés comme l'élément qui favorise le plus l'agrotourisme.

### UN MARCHÉ EXIGEANT

Certes, le marché est en croissance. Mais la concurrence est forte et exige

des standards élevés de qualité, de stabilité et d'uniformité.

Tout entrepreneur doit être en mesure de maîtriser un ensemble d'éléments afin de livrer un produit qui répond aux attentes des consommateurs tout en se distinguant de la concurrence industrielle. La plus-value des produits artisanaux repose sur leur originalité et leurs qualités intrinsèques, contrairement aux productions de masse, où les économies d'échelle sont essentielles à la rentabilité.

### TRANSAQ, PROCHE DES ARTISANS

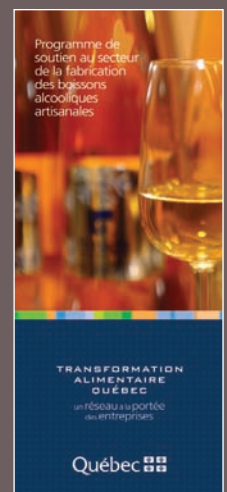
Depuis 2005, TRANSAQ administre le Programme de soutien au secteur de la fabrication de boissons alcooliques artisanales, qui est axé sur l'ensemble des étapes de la fabrication d'une boisson alcoolique artisanale, depuis la production des matières premières jusqu'à la mise en marché. Le soutien financier qui est accordé en vertu de ce programme permet



### UN PROGRAMME EN CINQ VOLETS

Le Programme de soutien au secteur de la fabrication de boissons alcooliques artisanales est destiné aux entreprises qui possèdent un permis de production (artisanale ou industrielle) délivré par la RACJ.

- Volet 1** Production de la matière première.
- Volet 2** Optimisation des procédés de fabrication.
- Volet 3** Implantation d'un système de contrôle et de gestion de la qualité.
- Volet 4** Acquisition ou adaptation d'équipements de fabrication et de conditionnement.
- Volet 5** Mise en marché.



# Quoi de neuf à TRANSAQ?

## M. CHARLES CRAWFORD REÇOIT LE PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION ALIMENTAIRE DU QUÉBEC

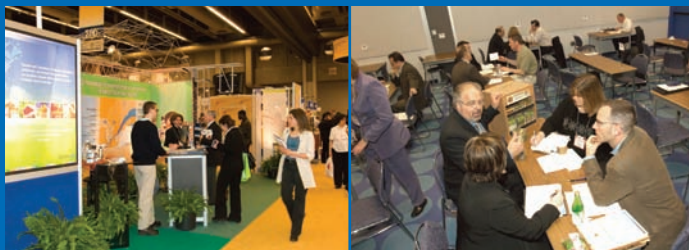


Photo: M. Michel R. Saint-Pierre, sous-ministre au MAPAQ, félicite M. Charles Crawford, lauréat de 2007

Le MAPAQ a décerné à M. Charles Crawford, président et fondateur du Domaine Pinnacle, le Prix d'excellence à l'exportation alimentaire du Québec 2007.

Ce prix souligne la contribution importante de M. Crawford à l'essor des produits alimentaires québécois sur la scène internationale et met en lumière les réalisations exceptionnelles de cet exportateur. Sa vision innovatrice a fait du Domaine Pinnacle un chef de file mondial parmi les producteurs de cidre de glace.

## TRANSAQ AU SIAL MONTRÉAL 2007



Photos: pavillon du Québec et B2B

Les conseillers de TRANSAQ ont participé activement au dernier SIAL Montréal. Outre une présence remarquable au pavillon du Québec, TRANSAQ a organisé près de 300 rendez-vous d'affaires personnalisés, qui tenaient compte des spécialités des entreprises manufacturières et des segments de marché représentés par les acheteurs. Ainsi, plus d'une vingtaine d'acheteurs américains, recrutés par les attachés commerciaux en poste dans les délégations du Québec aux États-Unis, ont pu nouer des relations d'affaires avec 81 entreprises québécoises, ce qui a engendré de nombreuses demandes pour leurs produits!

Autre activité appréciée par des entrepreneurs d'ici, le séminaire offert par TRANSAQ sur le thème de l'introduction de produits de spécialité sur le marché des États-Unis, dont la chaîne Whole Foods.

notamment à un entrepreneur de s'entourer de ressources externes pointues afin d'améliorer ses façons de faire dans un domaine particulier.

«Souvent, les artisans communiquent avec nous pour avoir une subvention, mais nous souhaitons qu'ils obtiennent plus que de l'argent», indique M. Luc Vallée, spécialiste du secteur chez TRANSAQ et responsable du programme. Depuis plus de 20 ans, M. Vallée travaille de près avec les entreprises. Titulaire d'un baccalauréat en sciences et technologie des aliments et doté d'une solide expérience en matière d'accompagnement d'entreprises, il est à même de comprendre la réalité des producteurs et de conseiller ces derniers efficacement.

Mais ce spécialiste ne travaille pas seul. Les entrepreneurs qui souhaitent obtenir une subvention entrent en contact généralement avec le conseiller en transformation alimentaire de leur région, au bureau du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) situé près de chez eux. Véritable porte d'entrée chez TRANSAQ, les conseillers régionaux en transformation alimentaire accueillent les demandes, rencontrent les intéressés et font le suivi des dossiers. Le plus souvent, ils font appel à la colla-



boration de M. Vallée et, avec celui-ci, ils visitent l'entreprise et discutent avec son propriétaire. En écoutant l'entrepreneur, en considérant les objectifs qu'il poursuit et en tenant compte des moyens dont il dispose, TRANSAQ peut l'aider à orienter sa démarche. «Par exemple, il arrive qu'une entreprise demande une aide financière pour la mise en marché. Cependant, sur place, on se rend compte que la qualité de son produit n'est pas uniforme. La demande initiale sera alors modifiée et on évaluera ensemble comment on peut améliorer cet aspect», confie M. Vallée.

**Outre l'aide directe aux entreprises, TRANSAQ travaille de concert avec la SAQ, le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et la Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ), sur le plan réglementaire, en vue d'assurer une**



**meilleure mise en marché des produits et de soutenir le développement du milieu.**

Bref, des interventions spécialisées au profit des entreprises et du milieu, voilà ce que fait TRANSAQ pour le secteur des boissons alcooliques artisanales. Pour en savoir davantage, vous pouvez consulter le conseiller en transformation alimentaire de votre région; ses coordonnées se trouvent dans le site Internet [www.transformationalimentairequebec.com](http://www.transformationalimentairequebec.com)

L'auteure est conseillère en communication chez Transformation Alimentaire Québec.

Photos : Éric Labonté et Marc Lajoie, MAPAQ

Agriculture, Pêcheries  
et Alimentation

Québec

