

Bulletin de notes 2015

RELEVER LE DÉBIT

Bulletin de notes sur les politiques provinciales en matière d'alcool pour les bars et les restaurants



**Restaurants
Canada**

The voice of foodservice | La voix des services alimentaires

TABLE DES MATIÈRES

- 3 Introduction
- 3 Le consommateur écope
- 4 Un bulletin de notes pour le Canada

CANADA ATLANTIQUE

- 5 Terre-Neuve-et-Labrador
- 6 Île-du-Prince-Édouard
- 7 Nouvelle-Écosse
- 8 Nouveau-Brunswick

CENTRE DU CANADA

- 9 Québec
- 10 Ontario

QUEST DU CANADA

- 11 Manitoba
- 12 Saskatchewan
- 13 Alberta
- 14 Colombie-Britannique
- 15 Notre méthodologie

INTRODUCTION

« Un gars entre dans un bar ». Voilà comment commencent bien des blagues. On écoute, on attend le clou, on éclate de rire, et on attend l'histoire suivante du « gars » qui entre dans un bar. Tout ceci est bien cocasse dans le monde de la comédie, mais la réalité dans laquelle les bars et les restaurants canadiens doivent évoluer est tout autre. Dans le « vrai » monde, notre secteur est confronté à des lois et à des règlements aussi inutiles qu'inefficaces. Il doit composer avec des environnements réglementaires différents d'une province à l'autre, lesquels ont un impact sur l'expérience vécue par le consommateur. D'un bout à l'autre du Canada, les législateurs introduisent des réglementations rigides qui empêchent les établissements d'offrir un bon service et une expérience positive à leurs clients.

Le consommateur écope

Le secteur canadien de la restauration est confronté à une variété d'enjeux dans chacune des 10 provinces, mais le problème central est celui du coût de l'alcool. Dans la plupart des régions, les restaurants, les bars et même les traiteurs paient le même prix ou plus pour leurs produits alcoolisés que celui payé par les consommateurs pour les mêmes produits achetés dans des magasins de détail. Dans les endroits où les propriétaires de bars et de restaurants ont accès à des prix de gros, ceux-ci sont loin d'être aussi avantageux que ceux des autres produits vendus en gros.

Dans tous les autres secteurs, qu'il s'agisse d'alimentation ou de fabrication, les fournisseurs qui achètent en gros en vue de la revente au détail ont accès à des prix différents. Les économies ainsi réalisées sont normalement transmises aux clients. Pourtant, on ne retrouve guère cet environnement habituel lorsqu'il est question de bières, de vins et d'autres boissons alcoolisées.

Restaurants Canada souhaite changer cette situation, ce pour une simple raison : les propriétaires de bars et de restaurants, bien qu'ils s'efforcent d'être concurrentiels, sont forcés faire absorber ces coûts par leurs clients. Les restaurateurs ne sont pas heureux de cette situation, les clients encore moins, et l'industrie de la restauration non plus.

Le résultat d'une réglementation inutile et coûteuse a pour effet de faire fuir les consommateurs. C'est mauvais pour le public, pour les restaurateurs et même pour le gouvernement, qui a tout avantage à assurer la rentabilité du secteur de la restauration.

Dans un sondage mené par Restaurants Canada en 2015 auprès de détenteurs de permis d'alcool canadiens

72 %

indiquent que le coût de la bière, du vin et des spiritueux a un impact négatif sur leur entreprise

97 %

aimeraient avoir accès à des prix de gros dans leur province

82 %

déclarent que leurs clients se plaignent du coût élevé des boissons alcoolisées

30 %

estiment que leur fournisseur d'alcool/de bière local leur en donne pour leur argent

Source : Sondage de Restaurants Canada auprès de 351 détenteurs de permis représentant 3 712 entreprises.

4 Restaurants Canada

Un bulletin de notes pour le Canada

Restaurants Canada a évalué l'environnement réglementaire qui prévaut actuellement pour le secteur canadien de la restauration, en plus de sonder les propriétaires de bars et de restaurants membres de l'association. Nous avons accordé une note de rendement à chaque province. En dressant le bilan des réussites et des échecs dans chaque région, ce bulletin de notes fait la lumière sur les possibilités pour les gouvernements de changer les choses. Il attire l'attention sur les changements nécessaires pour rendre l'expérience des Canadiens qui fréquentent les bars et les restaurants à la fois plus agréable et moins coûteuse.

Le but des gouvernements et des règlements qu'ils adoptent est d'appuyer les entreprises qui soutiennent l'économie nationale, ce tout en protégeant les intérêts des consommateurs. C'est du moins l'intention. Souvent toutefois, ces règlements ne produisent pas les résultats escomptés et empêchent les entreprises de fournir à leurs clients le meilleur choix au meilleur prix.

Le Canada accueille en moyenne 16 millions de touristes chaque année, dont la plupart visitent nos bars et restaurants. Ces visiteurs s'attendent à pouvoir remporter leurs bouteilles de vin entamées, à pouvoir prendre une consommation sans avoir à commander un repas si tel est leur désir, et, surtout, à payer un juste prix pour leurs consommations, tout en permettant aux propriétaires de bars et de restaurants de réaliser un bénéfice raisonnable. Ce système ne fonctionne pas lorsque le commerçant est forcé de s'approvisionner auprès d'un seul fournisseur et qu'il n'a pas accès à des prix de gros.

Où que vous habitiez au Canada, cette situation est inacceptable. Où habitez-vous? Voulez-vous savoir ce que fait votre région pour desservir au mieux vos intérêts? En poursuivant votre lecture, vous verrez la note obtenue par votre province et son engagement à apporter des changements productifs.

Une industrie de taille

Les bars et restaurants avec permis d'alcool canadiens forment une part importante du secteur canadien de la restauration et des services alimentaires, lequel représente :

1,2 million	d'emplois directs
282 000	emplois indirects
72 milliards \$	d'activité économique
91 300	entreprises dans toutes les régions du Canada

Sources : Statistique Canada, Restaurants Canada

CANADA ATLANTIQUE

Un échec pour Terre-Neuve-et-Labrador



À Terre-Neuve-et-Labrador, le secteur des aliments et des boissons est aux prises avec un environnement réglementaire qui manque nettement de vision. Les établissements doivent faire leurs achats d'alcool auprès d'un monopole qui offre un choix limité et dont les prix sont parmi les plus élevés au Canada. La compétitivité qui existe normalement dans un secteur de détail est absente lorsqu'un seul fournisseur détient tout le pouvoir. En effet, le **fournisseur** de produits alcoolisés, la Newfoundland Liquor Corporation, agit également comme **organisme de réglementation** de l'industrie qui sert le produit au public. Ceci témoigne d'un manque de compréhension et d'appréciation du client, problème que l'on retrouve là où des monopoles sont à l'œuvre. Ce système dérobe aux habitants de Terre-Neuve-et-Labrador les avantages de la concurrence et du choix.

« La Newfoundland Liquor Corporation est passée du simple fournisseur à un concurrent redoutable, axé sur sa rentabilité au détriment des bars et des restaurants. »

La principale raison pour laquelle Terre-Neuve-et-Labrador mérite la note de « F » est le besoin de changement majeur afin que soient reconnues les réalités et les contributions du secteur de la restauration. Au lieu d'être traités comme des partenaires ou des clients, les propriétaires de bars et de restaurants sont traités comme des entités sur lesquelles il faut garder l'œil. Que doit-on comprendre lorsque les inspecteurs de la NLC se présentent en uniforme, avec veste pare-balles et ceinture à outils?

Pendant ce temps, le consommateur est perdant sur plusieurs fronts. Pour ne citer qu'un exemple, personne ne peut commander de boisson alcoolisée dans un restaurant sans commander de nourriture. Bien que Restaurants Canada appuie fermement la consommation responsable d'alcool, cette loi ne fait qu'augmenter les coûts pour le client.

Pour ajouter aux difficultés, les permis d'alcool sont difficiles à obtenir à Terre-Neuve-et-Labrador, et les coûts de ceux-ci comptent parmi les plus élevés du pays. Le grand nombre de permis différents ainsi que l'exigence d'annoncer publiquement toute demande de permis rendent le système complexe, rigide, lourd et désuet. Il pénalise les restaurateurs qui réussissent en les obligeant à payer plus cher leurs permis. Mais surtout, il crée des coûts qui doivent en bout de ligne être absorbés par le consommateur.

Pour améliorer cette situation, les restaurateurs de Terre-Neuve-et-Labrador doivent être traités comme des partenaires du gouvernement et reconnus pour la valeur qu'ils apportent. Les décideurs doivent se pencher sur les lois et règlements qui régissent cette importante industrie. L'un des éléments à examiner dans ce contexte serait la loi sur le salaire minimum, qui ne tient pas compte du fait que les serveurs d'alcool touchent des pourboires qui rehaussent leurs revenus. Permettre aux restaurateurs de réduire leurs coûts en lien avec le salaire minimum serait un pas dans la bonne direction.

« Les prix, les prix, les prix, voilà le problème. »

CANADA ATLANTIQUE

Les choses vont beaucoup mieux sur l'île paisible



À l'Île-du-Prince-Édouard, le consommateur est mieux servi en raison de la collaboration qui règne entre le gouvernement et le secteur de la restauration. Le gouvernement de cette province apprécie en effet la contribution que fait notre secteur à l'économie locale, particulièrement en matière de tourisme et de création d'emplois. L'IPÉ est la seule province à part l'Alberta à offrir un programme complet de rabais de gros sur tous les produits.

Cette relation positive crée une plateforme favorable au changement, lequel est nécessaire pour permettre à l'IPÉ d'atteindre la note convoitée de A+.

« Les règles sont absolument ridicules et contrôlantes »

« MÊME ESSAYER
D'INTRODUIRE UNE
NOUVELLE BIÈRE EN FÛT
PEUT ÊTRE COMPLIQUÉ. »

Qu'est-ce qui serait utile? D'abord, l'IPÉ pourrait améliorer son programme de prix de gros actuel en introduisant de la concurrence dans la chaîne d'approvisionnement; autrement dit, en permettant au secteur de la restauration de s'approvisionner en produits alcoolisés auprès de plus d'un fournisseur (la PEI Liquor Control Commission), en rehaussant le choix et en favorisant des prix concurrentiels.

Ceci aiderait à relever les défis engendrés par le faible bassin de population. Étant donné que l'IPÉ est une petite province, le choix de produits est limité et les prix sont élevés.

Le consommateur serait également mieux servi si l'on reconnaissait que les employés qui servent de l'alcool ne devraient pas être assujettis aux lois générales sur le salaire minimum, car le revenu de ces employés est normalement beaucoup plus élevé en raison des pourboires. Si les salaires sont gardés à un niveau raisonnable, le prix des produits sera beaucoup plus abordable, tant pour les Prince-Édouardiens que pour les touristes.

L'IPÉ a des lois en matière d'alcool que l'on pourrait qualifier d'archaïques ou, à tout le moins, de singulières. Par exemple, il est illégal de blasphémer dans un restaurant avec permis d'alcool, et c'est au propriétaire de s'assurer qu'aucun langage vulgaire ou profane n'est utilisé dans son établissement.

Mises à part ces difficultés, le gouvernement de l'IPÉ a démontré qu'il comprend les enjeux. Les législateurs méritent d'être reconnus pour le programme de prix de gros de la province et pour permettre la vente de produits locaux pour emporter.

« Le problème est le choix et le prix élevé des produits alcoolisés, particulièrement dans une petite province. »

CANADA ATLANTIQUE

La Nouvelle-Écosse est sur la bonne voie mais doit poursuivre ses efforts



En Nouvelle-Écosse, nous voyons le verre de vin « à moitié plein », ce en raison du fait que plusieurs magasins d'alcools du secteur privé sont autorisés à vendre des produits (vins, spiritueux et bières) qui ne sont pas sur la liste de la NSLC (Nova Scotia Liquor Corporation). Pour ces produits non inscrits, les propriétaires de magasins d'alcools peuvent négocier les prix et choisir parmi différents fournisseurs. Ceux qui sont autorisés à vendre ces produits en Nouvelle-Écosse peuvent même acheter directement des vignobles ainsi que des brasseries et distilleries artisanales. Ceci veut dire plus de choix et parfois même de meilleurs prix pour leurs clients. Comme à l'IPÉ, les décideurs politiques de Nouvelle-Écosse semblent

« Les gens choisissent de boire chez eux à cause des prix élevés. Il faut des prix de gros. »

« Les règles doivent être complètement revues. La règle selon laquelle l'alcool ne peut être servi qu'avec de la nourriture nuit très certainement à la croissance.

Nous aimerions pouvoir vendre des growlers de bière locale. »

apprécier la contribution que le secteur de la restauration fait à la province. Ils déploient notamment des efforts pour éliminer les principaux irritants, tels que l'existence de zones de restriction dans la province. Ils reconnaissent également la contribution de notre industrie en établissant des coûts raisonnables pour les permis d'alcool, en réduisant au minimum la lourdeur administrative, en faisant preuve de souplesse pour les événements spéciaux et, dans certains cas, en permettant le rebouchage des bouteilles et la formule « apportez votre vin ». La NSLC accorde actuellement un rabais de 10 % sur les vins et spiritueux aux détenteurs de permis de la province.

« LE COÛT ÉLEVÉ DE L'ALCOOL GRUGE LA RENTABILITÉ — IL ME RESTE TRÈS PEU POUR RÉINVESTIR DANS MON ENTREPRISE. »

Toutefois, tout n'est pas parfait. La Nouvelle-Écosse a le taux de TVH le plus élevé au Canada. Ses lois sur le salaire minimum s'appliquent aux serveurs d'alcool, même si ceux-ci ont la possibilité de gagner davantage, en raison des pourboires, que l'employé typique gagnant le salaire minimum. Et bien sûr, le gouvernement devrait éliminer la loi désuète selon laquelle tout établissement qui sert de l'alcool doit avoir une cuisine opérationnelle.

Le gouvernement de Nouvelle-Écosse et Restaurants Canada ont un objectif commun pour leurs consultations en cours : en matière d'achat d'alcool dans les bars et les restaurants, ils déploient des efforts pour que les Néo-Écossais bénéficient d'un plus grand choix et des meilleurs prix possibles. Cet objectif est réalisable dans un marché qui est appuyé plutôt qu'entravé par la réglementation. Ceci fait, la province pourra améliorer sa note actuelle de C+!

« Nous sommes soumis à une exigence archaïque nous obligeant à avoir une salle à manger, alors que la restauration n'est pas notre principale vocation. »

CANADA ATLANTIQUE

**Habitez-vous le Nouveau-Brunswick?
Si oui, il y a du travail à faire.**



Bien que le Nouveau-Brunswick ait introduit un programme modeste de prix de gros pour les caisses complètes de vins et de spiritueux, les prix demeurent élevés dans l'ensemble pour les restaurants, bars et traiteurs de cette province. Il n'y a simplement pas assez de concurrence dans la distribution de produits vendus en gros. Entre autres, le secteur de la restauration n'a aucun pouvoir de négociation auprès des vignobles locaux ou des brasseurs de bières artisanales. Au lieu de cela, ces produits sont vendus aux établissements de restauration aux mêmes prix que ceux des détaillants d'alcools.

Toutefois, si vous achetez une consommation dans un petit bar qui sert moins de 30 personnes, vous avez de la chance : la réglementation n'oblige pas cet établissement à avoir une cuisine opérationnelle. Mais passé 30 sièges, la règle de la cuisine s'applique. C'est là une autre dépense qui en bout de ligne est absorbée par les clients, ceux-là mêmes que la réglementation est censée protéger.

Comme ses homologues dans le reste du Canada Atlantique, le Nouveau-Brunswick a des lois qui demandent à être changées. Un exemple : si vous êtes au restaurant et que vous voulez une boisson alcoolisée, vous devez vous asseoir pour la consommer. Si vous êtes sur la terrasse, les bouteilles et les cannettes sont interdites, mais il n'y a pas de problème à boire à même la bouteille à l'intérieur de l'établissement.

La porte n'est pas fermée aux négociations. Bien qu'il n'y ait pas de volonté politique immédiate pour changer les lois et la réglementation quant à leur application au secteur des aliments et des boissons, des consultations sérieuses sont en cours. Avec la

volonté nécessaire, le programme de prix de gros modeste de la province pourra être étendu, la législation normative pourra être assouplie, et les exigences de salaire minimum pourront être revues en fonction des pourboires. Enfin, Restaurants Canada espère que le gouvernement rejettera l'idée de hausser sa taxe de vente harmonisée à 15 %.

Le changement est possible, et ce changement est nécessaire pour les consommateurs néo-brunswickois.

« L'absence de prix de gros a un impact sur la rentabilité, ce qui se répercute sur l'emploi. »

« LE COÛT ÉLEVÉ
DE L'ALCOOL AJOUTÉ
CONSIDÉRABLEMENT
AU COÛT TOTAL DE
L'EXPÉRIENCE CLIENT,
CE QUI LE DISSUADE DE
REVENIR. »

CENTRE DU CANADA

Les règles des années 1970 au Québec ont besoin d'une mise à jour



Si vous commandez une bière dans la belle province, vous disposerez sans doute d'un grand choix. Mais ce que vous n'aurez pas comme propriétaire, c'est l'avantage de pouvoir acheter vos produits en gros dans une chaîne d'approvisionnement concurrentielle. La Société des alcools du Québec, qui contrôle toutes les ventes d'alcool dans la province, a le monopole de la vente de vins et de spiritueux aux bars et aux restaurants, sans aucun escompte de volume. Les monopoles n'ont rien de bon pour les propriétaires d'entreprises ni pour leurs clients.

« Nous avons moins de clients en raison du coût élevé de l'alcool. »

Les temps ont changé dans le domaine de l'accueil. Les règlements en vigueur depuis les années 1970 n'ont plus leur raison d'être dans la conjoncture actuelle. Pourquoi faut-il nécessairement manger pour pouvoir commander une consommation? Pourquoi un mineur ne peut-il rester passé 20 h sur une terrasse où de l'alcool est servi s'il est accompagné d'un parent? Pourquoi les serveurs ne peuvent-ils pas déboucher les bouteilles à l'avance lors d'un événement important? La seule réponse possible est que la loi n'a pas évolué avec la vie moderne.

Après des années de stagnation, il y a récemment eu des changements positifs au Québec dans le but d'améliorer le marché pour le secteur de l'accueil et ses clients. Non seulement le budget provincial de l'an dernier a-t-il éliminé l'augmentation de taxe rétroactive sur les boissons alcoolisées achetées par les détenteurs de permis, mais il a réduit ces taxes pour les aligner avec celles de la vente au détail.

Le gouvernement du Québec coopère également avec le secteur de l'accueil pour réduire le nombre de permis d'alcool requis. Grâce à ce changement, il ne serait notamment pas nécessaire d'avoir un permis distinct pour chaque salle où de l'alcool est servi, y compris les terrasses. Autre

effort accueilli favorablement : le gouvernement s'est engagé à étudier des moyens de remplacer le système désuet d'estampillage des bouteilles. Saviez-vous que les propriétaires de bars et de restaurants doivent s'assurer qu'un timbre en papier est apposé sur toutes les bouteilles d'alcool pour en prouver la provenance et assurer que les taxes ont été payées?

La disposition du gouvernement à apporter des changements et son engagement à réduire la lourdeur administrative augure bien pour les consommateurs québécois. C'est un pas vers la modernisation qui profite à tous les intervenants.

« Le processus de permis d'alcool est très compliqué (bar, salle à manger, terrasse) et pourrait être simplifié. »

CENTRE DU CANADA

L'Ontario a du travail à faire



Lorsqu'il s'agit d'achat de produits, les propriétaires de bars et de restaurants de l'Ontario ont beaucoup de choix. Malheureusement, cette vaste sélection a son prix, particulièrement dans le cas de la bière. En plus d'exiger des restaurateurs des prix légèrement plus élevés que les prix de détail pour les spiritueux, les brasseurs profitent au maximum du fait que ceux-ci ne peuvent s'approvisionner ailleurs. Leurs prix sont supérieurs de 30 pour cent et plus, et les options de paiement sont limitées.

Sachez donc que lorsque vous fréquentez un bar en Ontario, le propriétaire a payé ses produits plus cher qu'au détail.

Mais tout n'est pas perdu. Le rebouchage des bouteilles de vin et la formule « apportez votre vin » sont maintenant permis. Les établissements qui servent des boissons alcoolisées ne sont pas tenus d'avoir une cuisine, et les clients ne sont pas obligés de commander de la nourriture avec leurs consommations.

La longueur de l'attente pour les nouveaux permis et les modifications est inacceptable. La lenteur bureaucratique est coûteuse pour l'économie de la province et importune pour ses citoyens.

La récente consultation organisée par le gouvernement, fort publicisée, a fait très peu pour notre industrie. En fait, la province s'est approprié la recommandation de Restaurants Canada visant à permettre aux détenteurs de permis de vendre des contenants de bière artisanale (growlers) scellés pour emporter, en faisant une nouvelle source de revenus pour la LCBO.

L'Ontario devra faire de meilleurs efforts pour rehausser sa note de D+.

« Permettre aux brasseurs d'exiger 10 à 15 \$ de plus par caisse de bière est insensé. Nous ne devrions pas payer plus cher que le prix de détail; en fait, nous devrions avoir un rabais de gros. »

**« C'EST L'EXEMPLE
CLASSIQUE DE LA
GROSSE CORPORATION
QUI PROFITE DE LA
PETITE ENTREPRISE
SIMPLEMENT PARCE
QU'ELLE PEUT LE
FAIRE. »**

QUEST DU CANADA

Le Manitoba est plutôt favorable au secteur de l'accueil



Au Manitoba, l'on peut dire que les choses sont mi-figue, mi-raisin. C'est pourquoi nous lui avons accordé la moyenne de « C » au bulletin de notes de cette année.

Du côté positif, le Manitoba a obtenu des notes élevées pour la révision intégrale de ses lois sur l'alcool. Aujourd'hui, grâce aux efforts du Comité consultatif sur l'accueil de cette province [relevant de la Manitoba Liquor and Gaming Authority], les restaurants peuvent servir de l'alcool aux clients sans être soumis à l'obligation de repas qui existe dans de nombreuses autres juridictions du pays. De plus, les Manitobains permettent des exceptions légales à leurs propres règles. En effet dans le cadre d'événements importants

« Inscire de nouveaux produits standard peut être fastidieux : les commandes spéciales sont vraiment pénibles. »

comme la finale olympique de hockey, la Coupe du monde féminine de la FIFA, les prix Juno ou la Coupe Grey, le secteur de l'accueil et ses clients bénéficient d'heures d'ouverture prolongées. Il ne s'agit pas d'un défi envers la consommation responsable, mais plutôt la reconnaissance que les gouvernements et les législateurs doivent faire preuve de souplesse. Au Manitoba, c'est ce qu'ils font.

Toutefois, ces points positifs sont mitigés par le fait que les bars et restaurants n'ont droit à aucune forme de prix de gros ou de rabais sur les produits alcoolisés. La Manitoba Liquor and Lotteries (MBLL) a l'exclusivité de la vente de bière et de spiritueux aux entreprises servant des aliments et de l'alcool. À part quelques exceptions mineures, la MBLL établit le prix de tous les vins, bières et spiritueux. Lorsqu'il n'y a pas place pour la négociation, le prix d'un produit est fixe; les consommateurs ne peuvent donc pas profiter de prix réduits et d'un meilleur choix. C'est pourquoi le Manitoba a obtenu la note de « C ».

« DE GRANDES AVANCÉES
ONT ÉTÉ FAITES
DANS LA RÉDUCTION
DE LA LOURDEUR
ADMINISTRATIVE
POUR CERTAINS
ÉVÉNEMENTS, MAIS
D'AUTRES DEMEURENT
DIFFICILES. »

OUEST DU CANADA

La Saskatchewan atteint à peine la note de passage



Les monopoles n'ont tout simplement rien de bon pour les consommateurs, et si vous habitez la Saskatchewan et que vous fréquentez un bar ou un restaurant local, vous aurez eu l'occasion de le constater.

De façon générale, les propriétaires de ces bars et restaurants ne peuvent acheter leurs produits alcoolisés en gros. Ils ne profitent d'aucun des avantages que procure une chaîne d'approvisionnement concurrentielle. À l'exception de certains cas d'exception, il n'est pas possible de négocier de rabais ou de conditions de paiement et, qui plus est, ces entreprises peuvent uniquement s'approvisionner auprès d'un monopole, la Saskatchewan Liquor and Gaming Authority.

Ce scénario n'est pas à l'avantage du consommateur, qui profiterait des prix moins élevés que l'on retrouve habituellement dans un marché moins réglementé. De plus, le fardeau fiscal est injuste. En Saskatchewan, les consommateurs paient une taxe de consommation de 10 pour cent sur l'alcool, soit deux fois le pourcentage de taxe de vente au détail de la province. À cela s'ajoute la TPS de cinq pour cent, ce qui se traduit par une taxe punitive sur la consommation d'alcool. Incidemment, il n'y a pas de taxe provinciale sur les repas au restaurant dans cette province.

En Saskatchewan, toutefois, toute réglementation n'est pas nécessairement mauvaise. Aujourd'hui, les entreprises qui souhaitent servir de l'alcool peuvent obtenir un permis avec un minimum de formalités administratives. Les propriétaires de bars et de

« LE PUBLIC NE SE REND PAS COMPTE QUE NOUS PAYONS LE MÊME PRIX QU'EUX POUR L'ALCOOL QUE NOUS SERVONS. »

« Si je revends et que j'aide à générer des taxes, je devrais être en mesure d'acheter à un meilleur prix que le client au détail. »

restaurants peuvent servir de l'alcool sans nourriture. Les clients peuvent reboucher leurs bouteilles de vin et, dans certains cas, même les bouteilles de bière.

Il y a donc eu des améliorations en Saskatchewan, et celles-ci ont eu des effets positifs, mais l'approche fragmentaire adoptée à l'égard de la réforme réglementaire ne permet pas au secteur de la restauration de réaliser des économies mesurables. Sans économies de gros, il ne peut y avoir de résultats positifs pour le consommateur, qui paie le prix de détail pour chaque commande de vin, de bière ou de spiritueux.

QUEST DU CANADA

L'Alberta au premier rang canadien



Les propriétaires de bars et de restaurants de l'Alberta évoluent dans le marché considéré le meilleur au Canada. Pourquoi? Parce que les propriétaires ont accès à la gamme la plus complète de produits alcoolisés au meilleur prix moyen comparativement aux autres juridictions canadiennes. Ceci est en grande partie dû au système de taxe uniforme de l'Alberta et à l'accès à des prix de gros.

Les propriétaires de bars et de restaurants de l'Alberta jouissent également de la souplesse et de la commodité de pouvoir acheter leurs produits alcoolisés soit par l'entremise de l'Alberta Gaming and Liquor Commission (AGLC) au plein prix de gros, ou encore auprès de détaillants privés de la province à

« Nous devons donner aux restaurants le droit de vendre des produits pour emporter à leurs clients, tout comme les hôtels sont autorisés à le faire depuis des années. »

des prix et selon des conditions de paiement et de livraison négociés. Le choix de produits achetés, le prix payé, le mode de paiement et le fournisseur, voilà autant de facettes de l'environnement de vente en gros concurrentiel de cette province.

Ce soutien pour le secteur de l'accueil se traduit par des produits alcoolisés vendus à prix raisonnable et de façon pratique pour les Albertains.

De récents programmes pilotes laissent entrevoir encore plus de souplesse dans l'environnement réglementaire de l'Alberta. Ces essais ont entre autres permis aux restaurants et aux bars de prolonger leurs heures d'ouverture lors d'événement spéciaux tels que les Jeux olympiques et le Stampede de Calgary, permettant à leurs clients de faire durer le plaisir. Autre avantage majeur pour le client : il n'y a pas de taxe de vente dans les bars et restaurants de l'Alberta.

Mais comme dans tout bulletin de notes, il y a toujours de la place pour l'amélioration. Les bars et les restaurants plus petits gagneraient notamment à ce que l'on change le nombre minimum de caisses à commander. À l'heure actuelle, les détenteurs de permis de l'Alberta peuvent commander à des prix de gros de l'AGLC, mais le nombre de caisses minimum est si élevé que nombre de propriétaires de bars et de restaurants ne peuvent en profiter.

« Il est fou de ne pas permettre d'infuser des saveurs dans les spiritueux (même des amers!). »

L'Alberta est reconnue pour être une province favorable aux affaires. Toutefois, il faut faire attention si l'on veut s'assurer de maintenir cette réputation dans l'avenir pour le secteur de l'accueil. Les deux derniers budgets provinciaux, par exemple, contenaient des augmentations de taxes sur l'alcool mal avisées totalisant en moyenne 15 %.

Le gouvernement a également annoncé son intention d'éliminer son salaire distinct pour les serveurs d'alcool en 2016. Un changement à cette loi sur le salaire minimum ne tiendrait plus compte du fait que les serveurs de bars et de restaurants touchent des pourboires, ce qui n'est habituellement pas le cas des autres travailleurs gagnant le salaire minimum dans cette province.

Pour demeurer en tête de liste, l'Alberta doit moderniser ses lois désuètes sur l'alcool, réduire l'exigence de nombre minimum de caisses et renoncer à éliminer le différentiel de salaire pour les serveurs d'alcool.

QUEST DU CANADA

La Colombie-Britannique n'est pas si magnifique lorsqu'il s'agit du prix de l'alcool



Si vous habitez en Colombie-Britannique, vous profitez de vues incomparables, de montagnes majestueuses... et de lois loin d'être idéales en matière d'alcool. Les propriétaires de bars et de restaurants de même que les traiteurs de cette province doivent payer le prix de détail pour les produits qu'ils vendent à leurs clients. Il n'y a pas de prix de gros et il n'est pas possible de s'approvisionner ailleurs qu'auprès du monopole de la Liquor Distribution Branch, un organisme du gouvernement provincial. Comparés à ceux d'autres provinces, les produits alcoolisés de C.-B. coûtent cher. Entre autres, la taxe de vente provinciale sur l'alcool est de 10 % soit 3 points de plus que la taxe sur les autres produits de la province. Cela n'est pas favorable au secteur de l'accueil ni aux consommateurs qu'il dessert.

« Nous avons ajouté une terrasse et le processus d'obtention de permis a été très lent, même si nous avions déjà un permis d'alcool. »

« J'ai dû redemander un permis d'alcool lorsque j'ai déménagé mon entreprise. Il a fallu 2 mois pour remplir tous les formulaires alors que tout était déjà en dossier. L'établissement n'a pas changé de propriétaire, simplement d'emplacement, et ce dans la même municipalité. »

Le gouvernement de C.-B. doit être félicité pour ses récents efforts visant à simplifier et à moderniser les ventes d'alcool de la province. Ces changements ont éliminé plusieurs règles compliquées, y compris l'obligation de commander de la nourriture en même temps que les boissons alcoolisées. De plus, de nouvelles règles permettent désormais aux propriétaires de bars et de restaurants d'offrir des spéciaux de type « 5 à 7 », ce à condition de maintenir des prix minimums établis. Un salaire minimum pour les serveurs d'alcool a été adopté en C.-B., moins élevé que celui en vigueur pour les travailleurs sans pourboires. Ce changement permet aux propriétaires et aux gestionnaires d'offrir de meilleurs salaires au personnel de cuisine, qui ne touche pas de pourboires.

Plus tôt cette année, le gouvernement de C.-B. a également adopté des politiques visant à accorder des prix de gros pour les acheteurs d'alcool en gros tels que les magasins d'alcools privés; toutefois, ces changements excluent les propriétaires de bars et

de restaurants, qui demeurent les seuls clients de gros à ne bénéficier d'absolument aucun rabais sur les produits alcoolisés qu'ils achètent.

En dépit de ses efforts pour améliorer son environnement réglementaire, la C.-B. reçoit une note de « C+ » au bulletin de notes de cette année. Tant que la C.-B. ne donnera pas l'accès aux prix de gros aux détenteurs de permis d'alcool et ne les autorisera pas à s'approvisionner auprès de détaillants privés, il sera difficile d'améliorer cette note. Les récentes consultations du gouvernement sur l'alcool et les modifications réglementaires qui ont suivi sont les bienvenues, mais elles doivent mener à des politiques d'achat qui profitent à tous les intervenants.

« Les clients pensent tout naturellement que nous payons l'alcool moins cher qu'eux. »

« LE COÛT ÉLEVÉ
ET LE MANQUE
D'APPROVISIONNEMENT
EST UN PROBLÈME. »

UN BULLETIN DE NOTES POUR LE CANADA – NOTRE MÉTHODOLOGIE

Le bulletin de notes de Restaurants Canada, intitulé **Relever le débit**, évalue les politiques et les lois des gouvernements provinciaux en matière d'alcool de consommation pour les établissements avec permis d'alcool. Les provinces ont été classées dans quatre grandes catégories et, après analyse et pondération, une note générale leur a été assignée. À l'intérieur de chaque catégorie, les provinces se sont vu attribuer des points pour les critères énumérés ci-dessous. Dans les cas où les lois et règlements des gouvernements sont favorables envers le secteur de l'accueil, des points ont été accordés. À l'inverse, lorsque les lois et règlements sont punitifs ou inefficaces, des points ont été déduits du compte. Les provinces ont été évaluées dans les quatre catégories suivantes :

- 1. Prix et choix.** Cette catégorie porte sur les facteurs qui ont un impact sur l'offre d'alcool aux propriétaires de bars et de restaurants. Des points ont été accordés ou déduits en fonction de l'accès à des prix de gros, la possibilité pour les propriétaires de bars et de restaurants d'acheter directement des fournisseurs ou d'autres sources, la compétitivité de la chaîne d'approvisionnement, les conditions et les méthodes de paiement offertes, les surcharges ainsi que la gamme de produits.
- 2. Permis et réglementation.** Cette catégorie tient compte du coût de la réglementation pour les propriétaires de bars et de restaurants. Elle évalue la complexité du processus d'obtention de permis, les périodes d'attente et l'obligation (et le coût) de publier les demandes de permis. Le coût réel des permis et des renouvellements ainsi que l'obligation d'avoir une cuisine ont également donné lieu à l'attribution ou à la déduction de points.
- 3. Ventes aux clients.** Cette catégorie comprend des facteurs qui ont un impact sur le prix final du produit pour les propriétaires de bars et de restaurants, en plus du prix de revient réel du produit qu'ils vendent. Des points ont été accordés ou déduits en fonction des surcharges au client (par ex., taxes supplémentaires), des ventes pour emporter, et de la présence ou de l'absence d'un salaire minimum pour les serveurs d'alcool qui soit différent de celui des employés ne touchant pas de pourboires.
- 4. Activité politique et réglementaire.** Cette catégorie mesure la volonté politique d'améliorer le système actuel. Les provinces ont été évaluées en fonction de leur activité récente visant à examiner, à moderniser et à simplifier leur système pour les détenteurs de permis d'alcool. Nous avons également mesuré les processus de consultation des gouvernements destinés à apporter des changements pour le secteur de l'accueil. Enfin, une note a été accordée aux gouvernements pour leur appréciation de la contribution du secteur de l'accueil à l'économie provinciale.

En fonction des commentaires de ses membres, Restaurants Canada a attribué des facteurs de pondération aux quatre catégories ci-dessus, pour enfin calculer une note finale pour la province. Les membres ont cité les prix comme étant leur principal enjeu en lien avec l'alcool. Par conséquent, un facteur de pondération de 45 sur 100 a été attribué au premier facteur de mesure, **Prix et choix**. Au deuxième rang des enjeux importants pour le secteur, on trouve la catégorie **Permis et réglementation**, à laquelle l'on a attribué un facteur de 30 sur 100. Le facteur de pondération de la catégorie **Ventes aux clients** est de 15 sur 100, et celui de la catégorie **Activité politique et réglementaire** a reçu un facteur de 10 sur 100.

Les notes obtenues dans chacune des quatre grandes catégories ont été pondérées en fonction de l'échelle ci-dessus, après quoi une note globale a été attribuée.





**Restaurants
Canada**

The voice of foodservice | La voix des services alimentaires

NOVEMBRE 2015

Téléphone 1 800 387-5649
Web RestaurantsCanada.org
Courriel info@restaurantscanada.org
Twitter @RestaurantsCA
Facebook RestaurantsCanada