Plan stratégique de la filière des microdistilleries du Québec

2025-2029

Présenté à l'Union québécoise des microdistilleries par Papilles développement inc.

Québec

Papilles

Distilleries du Québec

Table des matières

Mise en contexte et objectifs	3
Schéma de la filière	4
Portrait du secteur	5
Quelques tendances	13
Analyse et perspectives	17
Une approche filière	21
Objectifs stratégiques, actions et retombées	25
Facteurs de succès	33
Conclusion	34

Ce projet a été financé par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation dans le cadre du Programme de développement territorial et sectoriel 2023-2026.

Mise en contexte et objectifs

La filière des microdistilleries du Québec connaît une croissance remarquable, portée par la créativité des entrepreneur·es qui la composent, l'enthousiasme des consommateur·rices pour les spiritueux d'ici et la richesse du savoir-faire québécois. Toutefois, cette évolution rapide s'accompagne de défis qui freinent son plein développement :

- Le secteur demeure encore jeune, fragmenté et vulnérable sur le plan économique.
- Il évolue dans un environnement réglementaire complexe.
- Il est soumis à des marges étroites et à une forte concurrence.
- Il doit s'adapter à des tendances de consommation en mutation – notamment la recherche de produits plus sains, plus durables et plus distinctifs.

La présente planification stratégique vise à structurer une réponse collective et concertée aux enjeux de la filière. Elle cherche à mobiliser les acteur·rices autour d'une vision commune, à renforcer les capacités entrepreneuriales, à mieux valoriser l'identité québécoise des produits et à outiller les entreprises pour assurer leur rentabilité, leur résilience et leur pérennité.

Principaux objectifs identifiés :

1. **Assurer la rentabilité et la pérennité des entreprises** du secteur.
2. **Développer un positionnement stratégique fort** et promouvoir efficacement les produits sur les marchés locaux et internationaux.
3. **Améliorer la coordination entre les acteur·rices** de la chaîne de valeur – de la production des matières premières à la vente, incluant la restauration et les bars.
4. **Maintenir et améliorer la qualité des produits**, un élément clé pour asseoir la réputation des spiritueux québécois.
5. **Intégrer les principes de développement durable** et les impératifs liés aux changements climatiques dans l'ensemble des pratiques de la filière.

Schéma de la filière

Fournisseurs de matières premières agricoles (locaux, nationaux et internationaux) :

- Producteurs de céréales
- Producteurs de fruits
- Producteurs de plantes aromatiques et d'épices
- Producteurs de sucre : miel, sirop d'érable et mélasse

Fournisseurs de levures et d'enzymes

Fournisseurs de malt (malteries)

Fournisseurs d'alcool neutre

Fournisseurs d'ingrédients pour les liqueurs et les cocktails prêts-à-boire (extraits, arômes naturels, jus, sirops, etc.)

Fournisseurs de barils (équipement de vieillissement)

MICRODISTILLERIES

Agences de représentation

Marchés publics

Société des alcools du Québec (SAQ)

Bars et restaurants

Industrie de la mixologie (boutiques spécialisées, créateur·rices de contenu, etc.)

Événements et festivals

Ministères et organismes paragouvernementaux impliqués dans le secteur :

- MAPAQ
- MEIE
- RACJ

Fournisseurs de services et de consultation :

- Consultant·es en distillation et en production de spiritueux
- Laboratoires d'analyse pour le contrôle de la qualité
- Firmes d'ingénierie pour la conception et l'installation d'usines
- Agences de design et d'image de marque
- Expert·es en réglementation et en permis d'alcool

Papilles

Portrait du secteur

Un secteur qui carbure à l'innovation, même à contre-courant.

Portrait économique et touristique des microdistilleries du Québec, en bref[1]

Nombre de microdistilleries au Québec	70 microdistilleries québécoises
Chiffre d'affaires moyen	1,46 million de dollars par microdistillerie
Croissance fulgurante	Le nombre d'établissements est passé de 4 en 2015 à environ 70 en 2024, soit une croissance de 1 650 % en moins de 10 ans.
Ventes totales	Plus de 100 millions de dollars générés annuellement par l'ensemble du secteur.
Emplois	Le secteur emploie environ 620 personnes.
Rentabilité[2]	• **Les 2/3 des distilleries sont actuellement déficitaires.** Cette situation s'explique en partie par des marges bénéficiaires trop faibles par bouteille vendue, insuffisantes pour assurer la viabilité financière des entreprises. • Plusieurs propriétaires ne parviennent pas à se verser de rémunération régulière. • La majoration imposée sur les ventes faites sur le lieu de production est identifiée par les distilleries comme le principal frein au développement du secteur, car elle réduit considérablement la marge nette, parfois jusqu'à rendre la vente directe non rentable.

[1] Source : Diagnostic stratégique d'industrie portant sur les microdistilleries du Québec, 2025.
[2] Une analyse détaillée des facteurs à la base de la faible rentabilité du secteur se trouve dans le diagnostic susmentionné.

Tourisme

- 61,1 % des microdistilleries considèrent leur site de production comme un pôle touristique régional[1].
- 72 % des répondant·es estiment que l'agrotourisme représente le principal levier de croissance pour le secteur[2].
- Les microdistilleries ayant pignon sur rue accueillent en moyenne plus de 8 700 visiteur·es par an.

Répercussions locales et régionalité

Les microdistilleries jouent un rôle important dans l'économie de leur région, tant par leur ancrage communautaire que par leur capacité à faire rayonner leur territoire au Québec et à l'international.

[1] Source : Sondage UQMD, 2025
[2] Source : Sondage DDM 2024

Deux types de permis et des modèles d'affaires diversifiés

Le permis de distillateur industriel est le plus utilisé dans le secteur.

C'est le permis choisi par la majorité des microdistilleries du Québec, car il donne accès à l'ensemble des catégories de spiritueux (gin, vodka, whisky, eau-de-vie, liqueur, etc.) et permet la vente en SAQ. Il offre également une plus grande souplesse sur le plan de l'approvisionnement (matières premières achetées à des tiers, possibilité d'acheter de l'alcool neutre et d'embouteiller les spiritueux importés en vrac). Toutefois, ce permis vient avec une **forte dépendance au réseau de distribution de la SAQ**, incluant l'obligation de verser une majoration à la SAQ même lors de la vente directe en distillerie, ce qui limite les marges commerciales.

- Certains détenteurs de permis industriels produisent l'ensemble de leur alcool de base, tandis que d'autres en achètent en partie ou totalement à l'extérieur.
- Les marges étant restreintes lors de la vente des spiritueux, plusieurs diversifient leur portefeuille de revenus : bar/restaurant sur place, production de produits sans alcool, de bière ou de cidre, etc.
- Certains produisent en tout ou en partie leurs aromates, alors que d'autres les achètent à l'extérieur.

Le permis de production artisanale est directement lié à une production agricole, mais offre plus de possibilités en vente directe.

Ce permis s'adresse uniquement aux **producteurs agricoles** qui transforment leurs propres matières premières. Il donne accès à la vente directe sur place, où la majoration SAQ ne s'applique pas. La vente en marchés publics sera rendue possible à l'été 2025. Ce permis ne permet pas non plus d'externaliser la production, ce qui complique les opérations pour les petites entreprises agricoles.

- Il est une extension du permis de production artisanale. Les entreprises sont donc dans l'obligation de produire également des boissons faibles en alcool et pas seulement des spiritueux.
- Pour certaines entreprises, la distillation est une occasion de valoriser des sous-produits de leur production principale (ex. : marc de raisin) ou de diversifier les revenus à la ferme, et ne constitue pas leur mission première.
- Il ne leur est pas possible de vendre leur spiritueux à un tiers pour la création d'un autre produit.

La coexistence des deux permis engendre certaines distorsions au sein de la filière. Chaque permis offre un contexte de production et des opportunités commerciales différents. Cette asymétrie est perçue différemment par chacun des acteur·rices, mais nuit en partie à la cohésion du secteur.

L'Union québécoise des microdistilleries

L'Union québécoise des microdistilleries (UQMD) a été fondée en 2020 à la suite de la fusion de l'Association des microdistilleries du Québec (AMDQ) et de l'Association des distilleries artisanales du Québec (ADAQ). Cette fusion, demandée par le gouvernement, visait à doter l'industrie d'un interlocuteur unique et représentatif de l'ensemble du secteur. Affiliée au Conseil de la transformation alimentaire du Québec (CTAQ), l'UQMD regroupe aujourd'hui la grande majorité des microdistilleries québécoises, incluant à la fois des titulaires de permis industriels et artisanaux.

Son mandat principal est d'encourager le développement de l'industrie de la microdistillation, de valoriser la fabrication de spiritueux au Québec et de promouvoir ces produits aux échelles locales et internationales.

L'UQMD joue également un rôle de représentation politique et sectorielle, défendant les intérêts de ses membres face aux enjeux réglementaires, commerciaux et économiques.

Elle agit comme catalyseur d'initiatives collectives, appuie la structuration du secteur et contribue à faire rayonner le savoir-faire local.

L'adhésion à l'UQMD est ouverte aux microdistilleries en activité (donc ayant un alambic en fonction) et repose sur une volonté commune de collaboration, de partage de bonnes pratiques et de promotion de l'excellence dans la filière.

Environnement réglementaire

Comparé à plusieurs provinces du pays, le cadre législatif actuel pour la production et la distribution des spiritueux au Québec est aujourd'hui désuet, rigide et mal adapté aux réalités économiques contemporaines[1]. Il présente plusieurs obstacles importants au développement des microdistilleries, notamment :

MONOPOLE DE DISTRIBUTION

Les microdistilleries doivent vendre leurs produits par l'entremise de la SAQ ou sur leur lieu de production, ce qui limite leur autonomie commerciale, notamment pour la vente en ligne ou en alimentation. La promotion en succursale demeure rigide et coûteuse, et les identifiants SAQ des produits québécois restent peu clairs pour les consommateur·rices[2].

MAJORATION SAQ SUR LES VENTES EN DISTILLERIE

Sous permis industriel, même lorsqu'une microdistillerie vend ses produits sur place, elle doit verser à la SAQ une majoration équivalente à celle exigée en succursale, bien que la SAQ n'assume alors aucun coût logistique. Cela pénalise les ventes locales et réduit considérablement la marge bénéficiaire des producteurs.

PRIX IMPOSÉ

Les producteurs ne peuvent ni ajuster leurs prix ni offrir des promotions sur place. Le prix de vente doit être identique à celui affiché à la SAQ, ce qui limite l'attrait des visites touristiques et les stratégies de mise en marché directe.

[1] Source : Diagnostic stratégique d'industrie portant sur les microdistilleries du Québec, 2025. Principales législations de l'alcool concernant les microdistilleries du Québec, p. 49.
[2] Sondage Léger.

RESTRICTIONS SUR LES PERMIS

Les permis de distillation sont complexes à obtenir et comportent des contraintes importantes. De plus, il y a une certaine méconnaissance de la part des instances (municipales, provinciales, fédérales) par rapport au secteur, entraînant parfois des réponses contradictoires lors de demandes d'information de la part des promoteurs.

RÉGLEMENTATION FLOUE ET IMPRÉVISIBLE

Selon un sondage réalisé en 2025[1], seulement 27,8 % des microdistilleries estiment que le cadre réglementaire est clair et prévisible, même après plusieurs années de fonctionnement. Cela ajoute un niveau élevé d'incertitude pour les entrepreneur·es du secteur.

PROGRAMME D'APPUI AU POSITIONNEMENT DES ALCOOLS QUÉBÉCOIS (PAPAQ)

Ce programme de subvention joue un rôle déterminant dans la survie économique de nombreuses microdistilleries au Québec. En permettant d'aller chercher une subvention pouvant atteindre 14 % des ventes nettes réalisées dans le réseau SAQ, il représente une source de revenus essentielle, particulièrement pour les petites entreprises qui produisent leur propre alcool à partir de matières fermentescibles locales.

Toutefois, cette dépendance génère une forte insécurité dans un contexte où la pérennité du programme n'est pas garantie. Plusieurs entreprises ont exprimé leur inquiétude quant à l'avenir du PAPAQ, notamment en lien avec les critères plus stricts de sa mouture 2025, axée sur la production locale d'alcool neutre, et avec le risque de voir le programme aboli en cas de changement gouvernemental.

Une étude technico-économique du groupe DDM[2] a d'ailleurs révélé que, sans l'apport du PAPAQ, une part importante des microdistilleries québécoises ne serait plus en activité, leur marge nette étant insuffisante pour assurer leur rentabilité.

[1] Source : Sondage auprès des membres de l'UQMD sur les enjeux, capacités et perspectives du secteur, UQMD, 2025.
[2] Source: Étude technico-économique sur l'industrie des microdistilleries, Groupe DDM, 2023.

Papilles

Quelques tendances

Un secteur en grande mouvance qui demande beaucoup d'agilité.

Évolution des tendances de consommation

La consommation d'alcool au Québec évolue rapidement. Si la consommation moyenne de spiritueux reste élevée – environ 5 bouteilles de 750 ml par personne de plus de 15 ans en 2024 –, la tendance générale au Canada est à la baisse depuis 2010, avec une diminution prévue de 0,12 % en 2025[1].

Ce changement est particulièrement visible chez les jeunes adultes : en 2023, 67 % des 18-22 ans n'avaient pas consommé d'alcool dans les semaines précédant le sondage. Cette dynamique est amplifiée par la popularité croissante de la sobriété volontaire (*Dry January*, *Sober November*) et par l'essor des boissons faibles en alcool ou sans alcool. Un intérêt marqué pour des produits plus sains, naturels et sans additifs artificiels se manifeste, notamment chez la génération Z.

[1] Source : Distilleries au Canada, IBISWorld, 2024.

[2] Source : Étude qualitative et quantitative sur les spiritueux au Québec, Léger, 2022.

Parallèlement, la *premiumisation* des spiritueux s'impose comme une tendance mondiale majeure. Les consommateur·rices recherchent davantage la qualité, l'authenticité et l'origine des produits que le volume. Le marché des spiritueux haut de gamme, estimé à 205,6 G$ US en 2023, devrait atteindre 518,2 G$ US d'ici 2033 (+9,68 % par an[3]). Les microdistilleries québécoises sont bien placées pour tirer parti de cette évolution grâce à leur production artisanale, locale et distinctive.

Dans ce contexte, l'image de marque devient un levier stratégique incontournable. Une marque forte, appuyée par une identité visuelle cohérente, une histoire engageante et un design soigné influencent fortement la perception de qualité et la fidélité des consommateur·rices.

[3] Source : Global Premium Spirits Market Size, Share, and Forecast 2023–2033, Spherical Insights & Consulting, 2024.

Principales tendances de marché par segment de produits

SEGMENT DE PRODUITS	TENDANCES AU QUÉBEC[1]	TENDANCES À L'INTERNATIONAL[2]
Prêts-à-boire (RTD)	Croissance rapide (+136 % en 5 ans, +10 % en 2023-2024). Prédominance des produits locaux. Segment très dynamique.	Popularité liée à la praticité, à la santé et à la sobriété. Forte croissance des options faibles en alcool et sans alcool.
Gin	Segment historique en déclin (-9 % en 1 an, -18 % en 5 ans). Saturation du marché, perte de parts de marché face aux importations.	Croissance des gins importés. Offres variées et innovantes attirent de nouveaux consommateurs.
Vodka	Déclin modéré (-4 %). Vodkas aromatisées haut de gamme attirent certaines clientèles.	Croissance continue, surtout pour les grandes marques. Forte présence dans les cocktails internationaux.
Eaux-de-vie / Acérum	Croissance notable (+37 %). Potentiel de développement lié au terroir québécois et à la filière acéricole.	Intérêt accru pour les produits artisanaux et de terroir. Bon positionnement pour l'export potentiel.
Whisky	Occasion stratégique. Peu développé en raison des coûts et du vieillissement requis (3 ans).	Recul du scotch au profit d'origines diverses. Intérêt pour l'authenticité et les nouvelles provenances.
Liqueurs	Croissance modérée (≈3 %). Segment intéressant pour l'innovation et la création de cocktails.	Tendance stable, portée par les cocktails et les arômes originaux. Popularité dans les bars.
Téquila	Forte croissance des importations (+228 % en 5 ans). Intérêt pour développer des spiritueux inspirés malgré l'absence d'agave local.	Explosion du segment, notamment en premium et ultrapremium. Consommation en hausse mondiale.

[1] Source: Rapport annuel 2023-2024 - Société des alcools du Québec (2024).
[2] Sources : Rapport diagnostic d'industrie sur les microdistilleries du Québec – Doucet et Laurin (2024), 2024 Beverage Alcohol: Year in Review – NielsenIQ (2025)

Enjeux stratégiques pour la filière, en lien avec les tendances

ANTICIPER UNE CONSOMMATION PLUS MODÉRÉE

Le développement du marché repose désormais davantage sur la valeur perçue que sur le volume vendu.

SAISIR LE POTENTIEL DU SANS ALCOOL

Le segment des spiritueux sans alcool et à faible teneur en alcool représente un axe prometteur de diversification, particulièrement pertinent dans un contexte de santé et de sobriété volontaire.

S'ALIGNER SUR LA TENDANCE DE *PREMIUMISATION*

Miser sur la qualité, l'authenticité, le savoir-faire artisanal et l'expérience client pour capter une clientèle en quête de produits haut de gamme.

VALORISER LA NATURALITÉ ET LA TRANSPARENCE

Répondre à la demande croissante pour des produits sains, locaux et responsables, sans arômes artificiels ni additifs superflus.

RENFORCER L'ANCRAGE TERRITORIAL

Mettre en valeur l'origine québécoise des produits – qu'il s'agisse des matières premières, du lieu de fabrication ou du récit de marque – afin de nourrir un lien fort avec le territoire et contribuer au rayonnement des régions.

INVESTIR DANS L'IMAGE DE MARQUE

Développer une identité de marque forte et cohérente, enracinée dans la culture et les paysages du Québec, pour se distinguer sur les marchés locaux et internationaux.

Papilles

Analyse et perspectives

Analyse des forces, des faiblesses, des perspectives et des menaces

Depuis une décennie, le secteur des microdistilleries du Québec connaît une croissance rapide, marquée par la multiplication du nombre d'entreprises, le développement d'expertises distinctes, la diversification du portefeuille de produits et un engouement accru pour les spiritueux d'ici. Cette vitalité s'appuie sur des fondations solides : qualité reconnue des produits, enthousiasme des consommateur·rices québécois·es pour les spiritueux d'ici, maîtrise de plus en plus forte des approches de fabrication, innovation constante et ancrage territorial fort.

Toutefois, cette jeune industrie évolue dans un contexte complexe, où se superposent des défis économiques, réglementaires et commerciaux. La faible capitalisation de plusieurs entreprises, les contraintes liées à la distribution monopolistique, le manque de transparence pour l'identification des produits québécois sur les tablettes de la SAQ, les contraintes réglementaires et commerciales liées à la vente sur place et les limites à l'exportation freinent le plein déploiement du potentiel du secteur.

À cela s'ajoute un environnement concurrentiel en mutation : évolution rapide des préférences de consommation (vers des produits locaux, sans alcool ou haut de gamme), diminution du budget lié aux produits de luxe, développement technologique, renforcement des exigences en matière de qualité et de durabilité, et intensification de la concurrence nationale et internationale.

Forces	Faiblesses
Expertise de distillation québécoise reconnue : le secteur a développé, en peu de temps, un savoir-faire solide et ancré dans des techniques artisanales ainsi qu'une bonne maîtrise des matières fermentescibles locales.	Fragilité financière et manque de liquidités : la rentabilité demeure précaire pour plusieurs entreprises, limitant leur capacité à investir et à croître.
Produits primés et différenciés : plusieurs spiritueux québécois se distinguent par leur authenticité, leur originalité et leur qualité, remportant des prix sur la scène internationale.	Faible présence de produits haut de gamme : À la SAQ, la faible *premiumisation* réduit les marges et nuit au positionnement des produits dans des segments à valeur ajoutée.
Diversité des expertises entrepreneuriales : les fondateur·rices viennent d'horizons variés (gestion, ingénierie, biochimie, droit, brassage), ce qui enrichit les approches et stimule l'innovation.	Manque de compétences en gestion : de nombreuses distilleries font face à des défis de planification, de gestion des ressources humaines, de marketing et de finance.
Capacité d'innovation : la majorité des distilleries développent activement de nouveaux produits, formats ou procédés, témoignant d'une forte créativité sectorielle.	Retard technologique : l'adoption des technologies de production avancée, de l'automatisation et de la numérisation est encore limitée.
Exportations marginales : seulement 3,1 % du chiffre d'affaires du secteur provient de marchés extérieurs, freinant les perspectives de croissance.	Ressources financières insuffisantes pour le développement des marchés extérieurs : le manque de liquidités freine la capacité des distilleries à investir dans les démarches commerciales, promotionnelles et logistiques nécessaires à l'exportation et à l'expansion hors Québec.
Mobilisation croissante vers une gouvernance sectorielle : malgré la diversité des modèles, une volonté de structuration commune se dessine autour d'enjeux partagés, notamment à travers des projets collaboratifs.	Manque de cohésion sectorielle : la diversité des modèles d'affaires freine l'adoption d'une vision commune et ralentit la mise en place d'actions concertées.
Expertise québécoise spécialisée autour du secteur : le Québec dispose d'un écosystème d'expert·es en agroalimentaire, en transformation, en commercialisation et en exportation pouvant soutenir efficacement le développement des microdistilleries.	Accès limité et sous-utilisation des ressources d'accompagnement : les expertises disponibles au Québec sont souvent peu connues ou mal adaptées aux réalités distinctes des microdistilleries. De plus, le manque de spécialistes en distillation pour accompagner les promoteurs freine le développement technique et entrepreneurial du secteur.
Intégration de pratiques écoresponsables : certaines entreprises adoptent des stratégies de réduction d'énergie ou d'eau ou de valorisation des résidus fermentescibles, amorçant une transition durable.	Absence d'approche coordonnée en développement durable : malgré des initiatives individuelles, le secteur ne dispose pas encore d'un cadre commun ou de cibles partagées en matière de durabilité.
Présence de l'Union québécoise des microdistilleries (UQMD) : l'UQMD agit comme acteur de représentation, de concertation et de veille stratégique, créant un point d'ancrage essentiel pour structurer la filière à long terme.	

Menaces	Perspectives
Évolution rapide des tendances de consommation : la croissance des segments sans alcool, santé, ou à faible impact pose un défi d'adaptation rapide à des comportements changeants.	Croissance des marchés sans alcool, artisanaux et premium : les produits santé, les recettes originales et les spiritueux de niche gagnent du terrain au Québec et à l'international.
Rigidité réglementaire : le cadre législatif actuel limite la flexibilité commerciale des distilleries (vente directe, fixation des prix, canaux de distribution).	Certains programmes de subvention compensent partiellement les faibles marges commerciales. Le soutien financier public permet de réduire la pression liée à la rentabilité, en atténuant les effets des marges limitées imposées par le modèle de distribution actuel. Cependant, la précarité de ceux-ci menace le secteur.
Concurrence internationale et visibilité des produits locaux : le marché est envahi de produits étrangers souvent moins chers et très bien positionnés en marketing, et les identifiants de produits locaux manquent de clarté et ne favorisent pas une reconnaissance forte par les consommateur·rices.	Possibilité de mise en place des campagnes concertées de valorisation. Un contexte favorable émerge pour structurer des initiatives collectives de promotion et de mise en valeur des spiritueux québécois.
Cadre réglementaire défavorable au développement du *spiritourisme* : les restrictions actuelles encadrant la vente, la dégustation et la promotion sur les lieux de production freinent la création d'expériences immersives et distinctives.	Tourisme gourmand et circuits courts en croissance : l'engouement pour les expériences locales (visites, dégustations, accords mets-spiritueux) constitue un levier économique et identitaire fort.

Papilles

Une approche filière

Travailler en filière, c'est passer d'un secteur fragmenté à une communauté stratégique, prête à collaborer, à innover et à faire rayonner le savoir-faire québécois en distillation au-delà de ses frontières.

Une filière pour le secteur des microdistilleries

La mise en place d'une approche filière permettra de structurer de manière cohérente l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur, de la production des matières premières jusqu'à la mise en marché et à la consommation.

Une telle approche favorisera une collaboration renforcée entre les acteur·rices – producteurs agricoles, transformateurs secondaires, distillateurs, distributeurs, restaurateurs, organismes de soutien – et contribuera à bâtir une vision commune du développement.

Elle facilitera la mise en œuvre d'initiatives collectives telles que la mutualisation des ressources, le développement d'un langage commun, la valorisation des produits québécois, ou encore l'amélioration de la concurrence aux échelles locale et internationale.

En créant un espace formel d'échange, de représentation et de pilotage sectoriel, l'approche filière renforcera la cohésion, l'agilité et la résilience du secteur, tout en augmentant sa capacité d'influence auprès des instances décisionnelles.

Vision
(proposition)

Développer un environnement propice à la réussite de toutes les microdistilleries du Québec en favorisant la collaboration, l'innovation et la durabilité. Notre ambition : faire reconnaître les spiritueux québécois comme une signature d'excellence ici et ailleurs.

Mission
(proposition)

Faire de l'industrie de la distillation québécoise une industrie rentable, viable et pérenne, constituée d'entreprises fortes, structurantes pour le Québec et participant activement au rayonnement du savoir-faire québécois partout dans le monde.

L'union de nos forces permettra de faire des spiritueux québécois une référence reconnue pour leur qualité, leur identité et leurs retombées positives.

Valeurs

ENGAGEMENT
Soutenir l'audace, la créativité et la résilience des entrepreneur·es qui façonnent la filière, en favorisant des pratiques responsables, durables et adaptées aux réalités spécifiques au Québec.

QUALITÉ
Promouvoir un savoir-faire rigoureux, une exigence constante de qualité et une transparence à toutes les étapes de la production, dans le respect des personnes, des normes et des milieux.

ANCRAGE TERRITORIAL
Appuyer le développement des régions en valorisant les ressources, les identités et les liens profonds que les distilleries entretiennent avec leur communauté et leur territoire.

COLLABORATION
Encourager les partenariats, la mutualisation et le dialogue entre les acteur·rices du secteur pour bâtir une filière structurée, cohérente et tournée vers le bien commun.

DIVERSITÉ ET ÉQUITÉ
Reconnaître et valoriser la pluralité des modèles d'affaires, des approches et des produits, en créant un environnement accueillant et équitable pour toutes les personnes du secteur.

RESPONSABILITÉ ENVIRONNEMENTALE
Intégrer les principes du développement durable dans les pratiques de production, d'approvisionnement, d'emballage et de distribution afin de minimiser l'empreinte écologique de la filière et de contribuer à la transition écologique.

PLAN STRATÉGIQUE DE LA
FILIÈRE DES MICRODISTILLERIES
DU QUÉBEC 2025-2029

Objectifs stratégiques

Actions

Retombées

Papilles

Objectifs stratégiques

1 **ASSURER LA PÉRENNITÉ DU SECTEUR DE LA MICRODISTILLATION AU QUÉBEC**
Assurer une saine structuration du secteur et son développement à long terme en structurant la filière autour d'une vision mobilisatrice, d'un accompagnement adapté, d'un encadrement collectif efficace et de conditions propices à la viabilité des entreprises.

2 **RENFORCER LES COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES ET DE GESTION**
Développer et améliorer les compétences en gestion (financière, marketing, ressources humaines, fonctionnement, etc.) au sein des microdistilleries du Québec afin d'améliorer leur profitabilité.

3 **FAVORISER L'INTÉGRATION ET LA COLLABORATION**
Encourager la création de liens et de partenariats durables entre les producteurs de matières premières, les deuxièmes transformateurs (ex. : malteries), les fournisseurs d'intrants et d'aromates, les expert·es du milieu, les microdistilleries, la SAQ et le secteur de l'hôtellerie, de la restauration et de l'institutionnel (HRI). La mise en place d'échanges efficaces vise à améliorer l'efficacité et la résilience de la chaîne d'approvisionnement, de la production à la distribution, en réduisant les coûts et en assurant la qualité à chaque étape, à travers un sain partage de l'information et la mise en commun des savoirs et des ressources.

4 **DIVERSIFIER LES DÉBOUCHÉS DE COMMERCIALISATION**
Contribuer à faire émerger des stratégies commerciales diversifiées et soutenir les entreprises dans leur volonté d'accéder à de nouveaux marchés (québécois, nationaux et internationaux).

5 **DÉVELOPPER L'OFFRE ET L'EXPÉRIENCE CONSOMMATEUR**
Rester à l'affût des tendances de consommation et encourager l'innovation produit (formats, saveurs, sans alcool) tout en misant sur une expérience client distinctive et immersive, à la fois sur le lieu de production et à travers les canaux de vente.

6 **INTÉGRER PLEINEMENT LES PRINCIPES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS L'ENSEMBLE DE LA FILIÈRE**
Renforcer la résilience environnementale, économique et sociale du secteur de la microdistillation en intégrant les principes du développement durable dans les pratiques de production, d'approvisionnement, de mise en marché et de gouvernance.

1 Assurer la pérennité du secteur de la microdistillation au Québec

ACTIONS POSSIBLES		RETOMBÉES ATTENDUES
1.1	**Élaborer une vision stratégique partagée** avec la participation des acteur·rices de toutes tailles et régions (consultations, forums, déclarations communes).	**Meilleure survie des entreprises** à moyen et long terme grâce à des modèles plus solides et à un soutien mieux adapté. **Stabilisation du secteur** malgré sa croissance rapide : moins de fermetures, plus de prévisibilité. **Amélioration des conditions d'accès au financement**, car les entreprises sont mieux structurées, accompagnées et documentées. **Déploiement de projets structurants** grâce à une vision commune et à une meilleure coordination des efforts.
1.2	**Mettre en place un cadre de référence sectoriel** : seuils de rentabilité, modèles d'affaires viables, bonnes pratiques de gestion, ratios financiers cibles.	
1.3	**Développer un programme d'accompagnement en 3 phases** : démarrage, consolidation et croissance (incluant par exemple un accompagnement individuel et des formations ciblées).	
1.4	**Instaurer un système de suivi sectoriel** : observatoire ou tableau de bord avec indicateurs sur la santé économique, les tendances, les besoins en soutien.	

2 Renforcer les compétences entrepreneuriales et de gestion

ACTIONS POSSIBLES		RETOMBÉES ATTENDUES
2.1	**Organiser des cohortes de formation continue** (ex. : marges, trésorerie, mise en marché, gestion des équipes) adaptées aux réalités de petites entreprises artisanales.	Meilleure capacité des entreprises à planifier, à mesurer et à ajuster leurs actions. Augmentation des marges bénéficiaires grâce à une meilleure maîtrise des coûts. Réduction du stress entrepreneurial et meilleure rétention des fondateur·rices. Professionnalisation accélérée du secteur, facilitant l'accès aux subventions et aux investissements.
2.2	**Créer un programme de mentorat structuré** où des entrepreneur·es plus expérimenté·es accompagnent des pair·es.	
2.3	**Développer une boîte à outils sectorielle** : tableaux de bord, modèles financiers simplifiés, grilles de calcul de coût de revient, etc.	
2.4	**Offrir du soutien ponctuel en gestion** via des consultant·es spécialisé·es subventionné·es (ex. : 5 heures de diagnostic gratuit par entreprise).	
2.5	**Encourager la mutualisation de ressources en gestion** entre petites distilleries d'une même région (comptabilité, logistique, marketing).	

3 Favoriser l'intégration et la collaboration

ACTIONS POSSIBLES		RETOMBÉES ATTENDUES
3.1	**Mettre en place une table de filière sectorielle permanente** incluant producteurs agricoles, deuxièmes transformateurs, fournisseurs, SAQ, HRI. Identifier les compétences regroupées au sein de cette filière et déterminer comment elles peuvent contribuer au développement du secteur.	Structuration de la collaboration intermaillons. Réduction des coûts d'approvisionnement, de logistique et de production. Développement de circuits courts de transformation et d'approvisionnement. Meilleure adaptation aux imprévus (ex. : bris d'équipement, rupture de stock). Renforcement de l'identité collective du secteur et de sa capacité d'innovation. Sécurisation des approvisionnements en valorisant des sous-produits d'entreprises existantes.
3.2	**Organiser un événement annuel de maillage** pour favoriser des collaborations (coproduction, recherche et développement, approvisionnement).	
3.3	**Favoriser les achats groupés** (contenants, étiquettes, matières premières).	
3.4	**Soutenir les projets interentreprises** : partage d'infrastructures (entrepôt, embouteillage), cocréation de produits, surcyclage de sous-produits alimentaires.	

4 Diversifier les débouchés de commercialisation

ACTIONS POSSIBLES		RETOMBÉES ATTENDUES
4.1	**Soutenir la participation des distilleries à des événements intra et extra provinciaux** (foires commerciales, marchés publics, salons internationaux, festivals).	Augmentation des revenus dans des créneaux à plus forte marge. Meilleure reconnaissance des produits québécois à l'extérieur de la province. Développement de l'agilité commerciale et de la culture de marché. Adoption accrue de pratiques commerciales respectueuses de l'environnement. Renforcement des maillages avec des partenaires locaux et durables. Amélioration de l'image de marque des entreprises auprès de clientèles sensibles aux enjeux environnementaux.
4.2	**Former le personnel de la SAQ** afin qu'il connaisse mieux les spiritueux québécois et puisse mieux les recommander.	
4.3	**Mettre en place une veille commerciale stratégique sectorielle** pour collecter, analyser et diffuser des informations sur les tendances de consommation, les marchés, la réglementation et les canaux de distribution afin d'outiller les entreprises et d'orienter les actions collectives.	
4.4	Promouvoir l'utilisation de **formats d'emballage écoresponsables** (recyclables, réutilisables, légers).	
4.5	**Mettre en place des initiatives de valorisation des spiritueux québécois chez des relayeurs** (HRI, écoles de cuisine et de mixologie).	
4.6	Déployer un **programme de soutien à l'exportation** simplifié (diagnostic, homologation, outils de prospection).	
4.7	Plaider pour la **levée des barrières interprovinciales** et la création de canaux de distribution indépendants.	

5 Développer l'offre et l'expérience consommateur

ACTIONS POSSIBLES		RETOMBÉES ATTENDUES
5.1	**Garder à jour et promouvoir la *Route des distilleries*** à travers différents canaux de promotion, encourager la création de circuits régionaux présentant également des attraits complémentaires et mettre à jour les outils numériques faisant la promotion des distilleries du Québec	Augmentation de la valeur perçue et du panier moyen par visite. Fidélisation accrue des clientèles locales et touristiques. Positionnement du Québec comme destination de *spiritourisme*. Diversification des revenus hors SAQ par la création d'expériences découvertes sur les sites de production. Renforcement de la présence et de la reconnaissance des spiritueux québécois dans le secteur HRI. Réduction de l'impact environnemental des produits via l'éco-innovation. Image de marque plus forte et alignée avec les valeurs d'authenticité, de qualité et de durabilité.
5.2	**Travailler à une meilleure identification des produits québécois en SAQ :** développer des promotions collectives en succursales (journées thématiques, blitz de dégustation, etc.).	
5.3	**Soutenir la création de nouveaux produits** (prêts-à-boire, spiritueux sans alcool, séries limitées, collaborations créatives, produits premium).	
5.4	**Déployer des initiatives promotionnelles dans les bars et restaurants :** mettre en œuvre des actions concertées de visibilité et de valorisation des spiritueux québécois en collaboration avec le secteur HRI.	
5.5	**Rechercher et communiquer les possibilités de financement pour l'aménagement ou l'amélioration de lieux d'accueil** : salles de dégustation, boutiques, parcours immersifs.	
5.6	**Offrir des formations** aux équipes qui s'occupent de l'expérience client (accueil, narration, vente, fidélisation) et offrir des formations au personnel de plancher de la SAQ.	
5.7	**Favoriser l'écoresponsabilité** dans la conception des produits et des expériences : matériaux recyclés, ingrédients locaux ou certifiés durables.	

6 Intégrer pleinement les principes de développement durable dans l'ensemble de la filière

ACTIONS POSSIBLES		RETOMBÉES ATTENDUES
6.1	Accompagner les entreprises dans la **réduction de leur empreinte carbone** (énergie, transport, emballage, etc.).	Réduction mesurable de l'impact environnemental des activités de la filière. Amélioration de l'acceptabilité sociale et de la réputation du secteur auprès des consommateurs et des partenaires. Accès accru à des programmes de financement et d'accompagnement liés à la transition écologique. Développement d'un avantage concurrentiel fondé sur la durabilité et l'ancrage territorial.
6.2	**Encourager l'éco-conception** des produits et des installations (emballages écoresponsables, circuits courts, valorisation des rejets).	
6.3	**Favoriser les approvisionnements locaux**, biologiques ou issus de pratiques agricoles durables.	
6.4	**Soutenir l'innovation durable** dans les recettes, les procédés de production ou les formats de consommation.	
6.5	**Promouvoir une culture d'entreprise inclusive, équitable et socialement responsable** au sein de la filière.	

Facteurs de succès

La réussite de ce plan stratégique repose sur plusieurs conditions structurantes, sans lesquelles les intentions formulées resteront lettre morte. Pour faire de cette démarche un véritable levier de transformation, certains facteurs de succès doivent être activement mis en place et maintenus dans le temps.

En premier lieu, **le rôle de l'Union québécoise des microdistilleries (UQMD)** sera central. En agissant comme instance de gouvernance du plan, l'association assurera la cohérence des actions, la mobilisation des acteur·rices et le suivi des engagements. Son rôle de coordination sera soutenu par l'animation **de comités de travail**, responsables de piloter la mise en œuvre des actions prioritaires dans différents axes : réglementation, innovation, développement durable, commercialisation, etc. Ces comités permettront de maintenir un lien étroit entre la vision stratégique et les réalités terrain.

Un **engagement fort et continu des parties prenantes** est également essentiel. Le plan appelle à une implication active de tous les maillons de la chaîne de valeur — des producteur·rices de matières premières aux relayeurs de premier plan, comme les bars et restaurants, en passant par les expert·es, les organismes de soutien et les institutions. **L'adhésion à une vision commune**, fondée sur la valorisation du savoir-faire québécois, la collaboration et le développement durable, assurera la cohérence des efforts.

Dans un contexte où les tendances de consommation évoluent rapidement, la **mise à jour continue des connaissances**, par des outils de veille et de partage stratégique, sera indispensable pour garder le secteur aligné avec les attentes du marché. Le maintien d'un **dialogue constructif avec les instances gouvernementales, la SAQ et les partenaires institutionnels** sera également un facteur déterminant pour adapter le cadre réglementaire, lever les obstacles à la commercialisation et faire reconnaître les spécificités du secteur.

Enfin, **l'accès à de l'aide financière adéquate**, à travers des programmes de soutien bien adaptés aux réalités des microdistilleries, facilitera l'investissement dans l'innovation, la formation, la transition technologique et la mise en marché. Ces leviers permettront non seulement de soutenir les entreprises, mais aussi de garantir la mise en œuvre concrète des actions du plan.

C'est en réunissant ces conditions que le secteur pourra passer d'une mobilisation ponctuelle à une dynamique structurante, durable et porteuse pour l'ensemble de la filière.

Conclusion

Le secteur des microdistilleries du Québec est à un tournant. Porté par l'audace de ses artisans et artisanes, la richesse de son savoir-faire et l'intérêt croissant du public pour les spiritueux locaux, il dispose aujourd'hui des fondations nécessaires pour s'élever collectivement. Mais pour passer d'un secteur en émergence à une industrie durable et influente, une mobilisation concertée est indispensable.

Ce plan stratégique trace la voie vers une structuration cohérente, inclusive et résiliente. Il invite les acteurs et actrices de toute la chaîne – de la production à la distribution, des spécialistes aux institutions – à conjuguer leurs forces autour d'une vision partagée.

Ensemble, nous avons l'occasion de faire des spiritueux québécois une véritable signature identitaire, reconnue pour sa qualité, son originalité et son enracinement territorial.

Le temps est venu de bâtir, ensemble, une filière forte, solidaire et tournée vers l'avenir.