

# Consultations régionales menées par le Gouvernement du Québec sur le projet de loi fédéral C-45 sur la légalisation du cannabis

Mémoire présenté par :  
L'Association des détaillants en alimentation du Québec



À la  
Ministre déléguée à la Réadaptation, à la Protection de la  
jeunesse, à la Santé publique, et aux saines habitudes de vie

Montréal, le 8 septembre 2017

## **L'ADA EN BREF**

Fondée en 1955, l'Association des détaillants en alimentation du Québec (ADA) est la seule association qui représente l'ensemble des détaillants en alimentation propriétaires du Québec. Notre mission est de représenter les intérêts des 8000 détaillants en alimentation, quels que soient leur bannière ou le type de surface qu'ils opèrent. Le secteur du détail alimentaire est un maillon important de la filière bioalimentaire puisqu'il représente plus de 126 380 emplois, soit 25 % du nombre total d'emplois du secteur bioalimentaire. De plus, les ventes au détail des magasins d'alimentation traditionnels (épiceries, dépanneurs, magasins spécialisés) représentent plus de 20 milliards de dollars annuellement.

## **PRÉAMBULE**

L'ADA s'est inscrite aux consultations régionales dans la perspective de trouver des solutions constructives, en partenariat avec le Gouvernement du Québec, aux enjeux soulevés par la légalisation du cannabis à usage récréatif dans le projet de loi fédéral C-45, qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2018. La légalisation du cannabis à usage récréatif suscite un vaste débat au sein de l'opinion publique. Le présent mémoire ne se positionne pas sur les valeurs inhérentes à ce débat mais bien sur la commercialisation de ce produit bientôt légalisé faisant suite à la décision exécutive du gouvernement fédéral. Nous avons délibérément fait le choix de concentrer nos réflexions sur les défis découlant de la commercialisation, et plus particulièrement ceux du détail, puisque nous avons une expertise dans ce domaine. Nous déplorons que celle-ci n'ait malheureusement pas été reconnue dans le cadre des consultations publiques tenues en juin dernier. Rappelons que les détaillants en alimentation sont habitués de mettre en marché des produits nécessitant un cadre réglementaire serré, notamment en matière de vente de substances prosrites aux personnes d'âge mineur et normes applicables aux points de vente (affichage adéquat, entreposage, etc.). C'est pourquoi nous invitons le Gouvernement du Québec à réfléchir à l'éventualité de mettre en place une filière québécoise du cannabis, entièrement et strictement encadrée et réglementée, dont les détaillants en alimentation seraient des acteurs, au même titre que les producteurs, les transformateurs ou les distributeurs. Nous souhaitons travailler de concert avec le gouvernement provincial afin d'établir une stratégie de mise en marché ordonnée respectant les nombreux impératifs de santé publique sous-jacents au contexte québécois.

## **MISE EN CONTEXTE**

Le gouvernement fédéral a mandaté un groupe de travail dont les recommandations devaient servir de bases de discussion pour la mise en place d'un cadre entourant la légalisation et la réglementation du cannabis au Canada<sup>1</sup>. Dévoilées à la fin de l'année 2016, le gouvernement a déposé en avril dernier le projet de loi fédéral C-45 légalisant le cannabis à usage récréatif, dans lequel le gouvernement fédéral a délégué aux provinces et territoires la responsabilité

---

<sup>1</sup> *Un cadre pour la légalisation et la réglementation du cannabis au Canada : Rapport final du groupe de travail sur la légalisation et la réglementation du cannabis*, Gouvernement du Canada, novembre 2016

de la prévention, la promotion de la santé publique, la sécurité publique (incluant la sécurité routière), l'encadrement dans les milieux de travail, les conditions entourant la distribution, la vente et le respect de la réglementation, l'octroi des permis ainsi que la surveillance de la distribution et de la vente en respect des conditions fédérales minimales. Le Gouvernement du Québec a donc l'obligation de développer un modèle répondant aux attentes de sa population.

La grande préoccupation du gouvernement fédéral dans l'élaboration de ce projet de loi est de sortir le cannabis de la rue et de mettre ainsi fin à la mainmise du monde interlope sur la vente de ce produit actuellement consommé par 22% de la population, selon l'estimation de la firme Deloitte<sup>2</sup>. De plus, il convient de rappeler que le cannabis est très souvent consommé avec d'autres substances comme l'alcool et le tabac et il n'existe que peu d'études concluantes sur l'impact que la co-implantation des ventes pourrait avoir sur la consommation simultanée de tabac et/ou d'alcool, selon l'aveu même du groupe de travail. Séparer physiquement la vente d'alcool et de marijuana est un objectif certes louable, mais ne sert à rien dans les faits. Malgré des efforts de sensibilisation croissants, ces comportements sont déjà intégrés dans les habitudes de consommation des fumeurs de marijuana québécois. Leur demander d'acheter les deux produits dans deux points de vente différents n'aurait sans doute pas l'effet escompté. Rappelons qu'aujourd'hui, près d'un Canadien sur quatre consomment un produit illégal. À la lecture de différents rapports et études, force est de constater que ces produits de cannabis – bien qu'actuellement illicites – disposent d'une distribution élargie partout sur le territoire à des prix relativement faibles. C'est pourquoi nous croyons que le réseau des détaillants en alimentation est le mieux placé pour rivaliser avec le marché noir en matière de disponibilité et de structure de coûts.

D'un point de vue macroéconomique, la firme Deloitte a réalisé une étude sur les opportunités économiques et monétaires découlant de la légalisation du cannabis à usage récréatif. « *Les résultats suggèrent que, en ce qui a trait aux ventes de marijuana récréative seulement, le marché canadien pourrait s'élever à 5 G\$ par année au départ, soit l'équivalent du marché canadien des spiritueux (whisky, vodka, rhum, etc.). Au seuil supérieur, qui tient compte des personnes « susceptibles de consommer », les ventes de marijuana à elles seules pourraient atteindre 8,7 G\$, ce qui s'apparente au chiffre d'affaires associé au vin. Lorsqu'on prend en compte les facteurs auxiliaires tels que la sécurité, le transport, etc., les retombées économiques potentielles atteignent près de 23 G\$. Et cela ne tient même pas compte de facteurs tels que les impôts, les frais de licence, le tourisme et les ventes d'accessoires* »<sup>3</sup>.

Du côté de l'Ontario, le gouvernement a également entrepris une démarche de consultation publique. Il s'est dit favorable à jouer un rôle dans la distribution de marijuana, sans laisser toutefois le mandat à la LCBO, l'équivalent ontarien de la Société des Alcools du Québec.

Aux États-Unis, le Colorado est devenu en janvier 2014 le premier État américain à légaliser le cannabis à usage récréatif, en mettant en place un modèle de distribution et de vente inspiré du libre marché selon un modèle de régulation économique similaire à celui des boissons alcoolisées. « *Le cannabis en vente libre est accessible uniquement aux personnes âgées*

---

<sup>2</sup> *Marijuana récréative : Perspectives et possibilités*, Deloitte, 2016, p. 4.

<sup>3</sup> *Ibid.* p. 5

d'au moins 21 ans, qui peuvent posséder et acheter des quantités limitées, allant jusqu'à une once de cannabis à fumer, soit l'équivalent de 28,4 grammes, dans des magasins spécialisés. Le marché du cannabis est structuré en trois secteurs (production, conditionnement et vente), dans lesquels les entreprises candidates peuvent s'engager (y compris sur l'ensemble des secteurs) moyennant l'obtention d'une licence, qui nécessite de remplir un certain nombre de critères et d'offrir différentes garanties. Il n'existe aucun plafonnement du nombre de points de vente ou de contrôle par les autorités publiques de leur distribution géographique pour l'attribution des licences. Dans ce système légal, le cannabis, accessible sous de nombreuses formes directes (aliments, médicaments, cigarettes), se décline également à travers des produits dérivés (T-shirts, briquets, revues spécialisées, produits cosmétiques, etc.) et a, d'ores et déjà, donné naissance à une véritable industrie, baptisée « canna business »<sup>4</sup>. Dans le cas des sous-produits alimentaires à base de cannabis, l'exemple du Colorado a démontré une augmentation des ventes d'année en année<sup>5</sup>. Selon la firme Deloitte, c'est un marché à très fort potentiel dont il faudrait tenir compte, d'autant plus intéressant à développer compte tenu des nombreuses contraintes des environnements sans fumée. Les débuts avaient d'ailleurs été tumultueux avec l'ouverture de *smoke shops* et la réglementation a dû être adoptée rapidement afin de répondre aux problèmes de concentration de THC et aux normes de salubrité<sup>6</sup>. Nous pouvons collectivement tirer les leçons de cet épisode afin de trouver des solutions protégeant l'intérêt général, tout en permettant la libre entreprise dans la production, la transformation, la distribution et la vente au détail.

En somme, la légalisation soulève des enjeux complexes mais pourtant bien réels et ce mémoire n'a pour objectif que de rappeler l'importance de certains éléments à considérer dans la réflexion générale.

## ÉLÉMENTS À CONSIDÉRER POUR NOURRIR LA RÉFLEXION DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

### ***Les exemples du tabac, des loteries et de l'alcool***

Les détaillants en alimentation sont un partenaire de premier plan du gouvernement en matière de vente des produits du tabac, des loteries et de l'alcool. Au fil du temps, nous avons toujours collaboré pour adapter nos pratiques permettant de respecter les objectifs de santé publique (cartage, présentoir, zone sans fumée, etc.). Aujourd'hui, nous disposons ainsi de plus de 8 000 points de vente sur tout le territoire québécois, respectant une mise marché ordonnée des produits du tabac, des loteries et de l'alcool. À cet égard, L'ADA est favorable à l'encadrement de la vente du cannabis par des commerçants consciencieux qui ont déjà l'obligation de respecter les nombreuses contraintes réglementaires reliées à la vente de tabac et d'alcool, s'exposant dans le cas contraire à des amendes et/ou des sanctions<sup>7</sup>. Rappelons que depuis l'adoption des lois successives encadrant le tabac, les amendes et pénalités sur la vente de tabac ont été majorées et les normes de mise en marché grandement modifiées,

---

<sup>4</sup> Gandillon et al., *Colorado vs Uruguay : deux modes opposés de légalisation du cannabis*, Drogues, santé et société, 12 juin 2017

<sup>5</sup> <http://beta.radio-canada.ca/nouvelle/809810/legislation-marijuana-colorado-boom-economique-serie-acadie>

<sup>6</sup> <http://www.ledevoir.com/politique/canada/502006/cannabis-le-manger-plutot-que-le-fumer>

<sup>7</sup> <http://www.msss.gouv.qc.ca/documentation/loi-tabac/#infractions-et-amendes>

ce qui a contraint les détaillants à modifier leurs présentoirs de façon conséquente. Nous avons également constaté une hausse significative des visites de conformité effectuées par les inspecteurs du MSSS. En effet, après avoir effectué 2 406 inspections en 2013, il y en a eu 4 925 en 2014 et 4 852 en 2015 avant de revenir à un niveau beaucoup plus normal en 2016, soit 1 986, mais le taux de conformité est demeuré stable durant cette période, soit entre 85 et 90 %<sup>8</sup>. En d'autres termes, les détaillants en alimentation sont des opérateurs responsables et consciencieux. De plus, un parallèle peut être fait entre la situation actuelle et l'implantation de la vente de loteries en 1970, où tous les détaillants n'étaient pas nécessairement du même avis sur le sujet, en raison des contraintes entraînées par la vente d'un produit très réglementé et contrôlé. Toutefois, les détaillants se sont adaptés progressivement, tout en tâchant de minimiser les préjudices dans les commerces.

## **PRIVILÉGIER LA MISE EN PLACE D'UNE FILIÈRE QUÉBÉCOISE DU CANNABIS?**

### ***Production et transformation***

Nous souhaitons que le Gouvernement du Québec privilégie la mise en place d'une filière du cannabis, sur le même modèle que les autres filières agroalimentaires. À cet effet, le cannabis deviendrait une filière réglementée, comme c'est le cas actuellement pour le lait, le porc, l'alcool ou encore les fruits et légumes. Dans notre secteur d'activités, faut-il le rappeler le premier en importance au Québec et au Canada en matière de contribution au PIB et aux emplois dans les centres urbains et en région, les partenariats sont nombreux et efficaces entre les producteurs, les transformateurs, les distributeurs et les détaillants. De plus, la filière agroalimentaire est souple, représentative et bien structurée pour répondre aux exigences du gouvernement et aux attentes du marché, tout en créant de la valeur ajoutée. Il serait tout de même dommage de ne pas tirer parti de l'expertise, des infrastructures et des compétences techniques existantes ou à mettre en place dans le domaine au Québec et de devoir ainsi importer ce produit, sous sa forme brute ou manufacturée. Mentionnons également que plusieurs organisations existent déjà pour représenter les intérêts des acteurs du secteur, qui travaillent en étroite collaboration avec le gouvernement, pour assurer la pérennité et la prospérité de ce secteur hautement stratégique. C'est pourquoi nous croyons que le cannabis pourrait être considéré comme un produit agricole et/ou agroalimentaire et bénéficier ainsi du même type de structures prévalant dans la filière agroalimentaire.

### ***Approvisionnement et contrôle***

La mise en place d'une filière du cannabis permettrait d'assurer la mise en marché d'un produit respectant les normes de qualité et de salubrité propres à notre province ainsi que des retombées économiques et des emplois en région. À cet égard, la production, la transformation, la distribution et la vente au détail du cannabis devrait être réglementée par l'entremise de licences octroyées par le gouvernement provincial aux différents acteurs de la filière du cannabis. Il ne faudrait surtout pas que les municipalités se mettent à établir des normes à géométrie variable en matière d'implantation d'installation de production, transformation ou commercialisation. Le produit devant être commercialisé dans moins de dix

---

<sup>8</sup> <http://www.adaq.qc.ca/suivi-des-dossiers/tabac/interdiction-de-vente-aux-mineurs-une-priorite-pour-les-detaillants/>

mois, il est primordial d'établir des balises claires dans les plus brefs délais. Cette filière pourrait relever du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation en ce qui a trait au contrôle de la production, la transformation et de la distribution. En ce qui concerne le détail, notre champ d'expertise, nous croyons que les contrôles et les inspections de la vente au détail pourraient facilement relever du Ministère de la Santé et des services sociaux (MSSS). Ceux-ci pourraient être réalisés en même temps que les contrôles reliés à la vente de tabac afin de maximiser le temps des inspecteurs, ou encore de façon inopinée, selon le bon jugement du MSSS. Il va sans dire que la vente de cannabis devrait se faire sous réserve d'obtention d'une licence spécifique, comme dans le cas de l'alcool, du tabac ou des jeux de loterie. De plus, les sanctions en cas de non-conformité pourraient être similaires à celles de ces substances et qui sont lourdes de conséquence pour les détaillants puisqu'en plus des amendes, la licence de vente peut être suspendue en cas de récidive. L'éventuel droit de vente sera un privilège (et non un droit) et devra donc comporter des responsabilités qu'il faudra respecter en tout temps. Nous attirons toutefois votre attention sur les dangers de la vente en ligne qui, en plus d'ouvrir la voie à l'évasion fiscale et au commerce illicite, pourrait faciliter la vente de produits aux mineurs, ou encore de produits dont la qualité pourrait ne pas être adéquatement contrôlée, ce qui contreviendrait directement à la priorité du gouvernement québécois en matière de santé publique. Nous tenons à souligner que dans le domaine de l'alimentation, il existe actuellement un flou sur la responsabilité des entreprises quant à l'innocuité et la salubrité des aliments vendus par ces nouveaux modèles de distribution. Le centre québécois d'inspection des aliments et de santé animale ne sait, pour le moment, pas comment aborder et régler cette situation qui prend pourtant de l'ampleur. Veut-on que le même problème se reproduise dans le cas du cannabis?

### ***Promotion et sensibilisation***

Comme pour le tabac, nous sommes d'avis que toute promotion du cannabis à usage récréatif devrait être interdite. Il convient également de mentionner qu'il est fondamental que le gouvernement établisse rapidement un encadrement sans équivoque (ce qui ne fut pas le cas au Colorado), qui permettra de déterminer les conditions d'opération pour une meilleure mise en marché des produits. À cet égard, il est illusoire de croire que la mise en place de magasins spécifiquement consacrés au cannabis diminuera les occasions d'achat et de consommation. Nous offrons notre pleine et entière collaboration au gouvernement dans l'élaboration d'éventuels concepts d'aires de vente optimales. La protection de la santé publique constitue, avec raison, la priorité du gouvernement. D'importantes campagnes de sensibilisation du grand public sur la consommation de marijuana pourraient être mises en place et déclinées dans les points de vente via l'affichage, ou la diffusion de messages sur la consommation responsable, etc.

## **QUELS SERONT LES PRODUITS COMMERCIALISÉS?**

### ***Produit brut ou manufacturé?***

Le gouvernement devra rapidement se prononcer sur la nature des produits commercialisés à base de cannabis. Selon nous, le cannabis destiné à être inhalé devrait respecter les normes similaires au tabac. Les produits de tabac sont hautement réglementés quant à leur composition, leur dosage, l'emballage etc. Il devrait en être de même pour le cannabis. Nous

ne voyons malheureusement pas de place pour les produits dits « artisanaux » à moins que les petits producteurs soient en mesure de respecter des normes sévères de fabrication. La question est plus délicate en ce qui concerne les produits alimentaires ou transformés contenant du cannabis. Dans l'état actuel des choses, nous ne voyons pas comment le gouvernement pourrait permettre la fabrication de tels produits en-dehors d'usines soumises aux normes de qualité et d'inspection les plus rigoureuses. Par ailleurs, nous entrevoyons difficilement la transformation de produits alimentaires aux points de vente... Le contrôle nécessaire serait bien trop important dans un environnement commercial et le risque de fabriquer des produits potentiellement surdosés irait à l'encontre même des exigences de santé publique.

### **À quel prix?**

La variable du prix est sans doute l'une des plus importantes dans cette équation complexe et il sera nécessaire de trouver un prix équilibré, tant pour les consommateurs que pour les détaillants. Comme le résume bien la firme Deloitte : « *Le défi sera de fixer un prix optimal qui atteint un équilibre entre les objectifs de créer un marché légitime viable (éliminant les activités criminelles connexes) et de ne pas encourager une consommation excessive* »<sup>9</sup>. Au Québec, un prix minimum est fixé pour les boissons alcoolisées, ce qui n'est pas le cas pour le tabac mais le fardeau fiscal est si important qu'il agit de fait comme un prix minimum.

## **QUELS SERONT LES POINTS DE VENTE PRIVILÉGIÉS?**

### **Réseau public ou privé?**

Actuellement, le Gouvernement du Québec doit choisir entre confier la vente au détail à un réseau public ou au secteur privé. Le ministre des Finances, M. Carlos Leitão, a exclu en février dernier la possibilité de confier la vente au détail par l'entremise de la Société des alcools du Québec (SAQ)<sup>10</sup>. La société d'État a des coûts d'opération très élevés et avec ses 400 points de vente, elle dispose de trop peu de commerces sur le territoire québécois pour contrer la disponibilité du produit sur le marché noir, notamment en région où les détaillants en alimentation exploitent par exemple des agences pour le compte de la SAQ. Enfin, selon le président du Conseil du patronat du Québec, majorer le prix d'un produit, en plus de couvrir le coût d'opérations d'un réseau étatique, serait plus coûteux pour l'État que de confier la vente au privé<sup>11</sup>. À cet égard, le gouvernement pourrait être tenté de se montrer favorable à la création d'établissements privés spécifiquement dédiés au cannabis, sur le modèle des « vapor shops ». Selon nous, il est illusoire de croire que la mise en place de magasins spécifiquement consacrés au cannabis diminuera les occasions d'achat et de consommation. Faut-il le rappeler, le commerce illicite répond actuellement à la demande et s'adaptera aux lacunes du système de distribution. Par ailleurs, la commercialisation du cannabis à usage

---

<sup>9</sup> *Marijuana récréative : Perspectives et possibilités*, Deloitte, 2016, p. 5

<sup>10</sup> <http://www.lapresse.ca/actualites/politique/politique-quebecoise/201602/11/01-4949593-la-saq-ne-vendra-pas-de-marijuana-dit-carlos-leitao.php>

<sup>11</sup> <http://www.lapresse.ca/le-soleil/actualites/societe/201705/31/01-5103237-cannabis-gare-aux-poursuites-dit-le-conseil-du-patronat.php>

récréatif en pharmacie est une alternative actuellement étudiée. Pour des considérations de santé publique, les produits de tabac ne peuvent être vendus dans les pharmacies. Permettre la vente de cannabis à usage récréatif enverrait un message contradictoire à la population. Pour les produits alimentaires contenant du cannabis, nous ne croyons pas que les pharmaciens aient l'expertise pour les vendre. Nous observons par ailleurs un désengagement progressif des pharmacies dans la vente au détail des aliments afin de se concentrer pleinement sur leur mission première : la vente de produits et conseils pharmaceutiques.

### ***L'enjeu de la rentabilité***

De toute évidence, la vente de cannabis récréatif devrait être bien encadrée, ce qui ne constitue pas un enjeu pour les détaillants habitués à vendre des produits alimentaires, des produits du tabac, des jeux et de l'alcool. Toutefois, comme pour le tabac, nous attirons l'attention sur le fait que plusieurs détaillants pourraient, à juste titre, se demander si les coûts de conformité pourront être compensés par la rentabilité en tant que gestionnaires d'entreprises. Cette préoccupation sera d'ailleurs partagée l'ensemble des personnes qui auront la responsabilité de la commercialisation du cannabis, et ce peu importe le modèle d'affaires (coopérative, OBNL, société privée, etc.). Il va de soi que personne ne peut exploiter un commerce à perte, pas même le gouvernement. Pour les détaillants, la rentabilité de la commercialisation est un enjeu de taille car ils devront adapter leur offre en conséquence, tout en respectant les règles imposées par le gouvernement, ce qui pourrait nécessiter des investissements importants. Néanmoins, dans tout le secteur du commerce de détail, les détaillants en alimentation gèrent des commerces dont les coûts d'exploitation sont parmi les plus élevés en raison des normes rigoureuses et strictement appliquées, en obtenant des marges de l'ordre de 2 % au maximum. Ces défis font des détaillants en alimentation des candidats qualifiés pour la vente de cannabis, en raison de leur capacité à s'adapter aux éventuelles contraintes, tout en offrant le meilleur prix aux consommateurs.

### ***Le nombre de points de vente***

Le grand nombre de points de vente dans le réseau du détail peut être à la fois un avantage et un inconvénient, selon la vision du Gouvernement du Québec. Il convient de considérer que sans un nombre suffisant de points de vente permettant une bonne accessibilité, il sera impossible de répondre à l'objectif du gouvernement fédéral, qui est de sortir le cannabis de la rue. À l'inverse, limiter le nombre de points de vente (par exemple 400) pourrait simplifier l'encadrement mais favoriser les risques de fuites dans le réseau interlope. Rappelons que les détaillants en alimentation sont présents sur tout le territoire québécois et exploitent des commerces de toute taille. L'ADA est sensible aux préoccupations qui ont pu être soulevées sur la possibilité d'avoir des points de vente près des écoles (ou autres institutions desservant des populations vulnérables) et se montre ouverte à des discussions franches sur les balises à déterminer pour régler cette épineuse question. La proposition de mettre en place un nouveau modèle d'affaires consacré uniquement à la commercialisation du cannabis nous semble un exercice complexe et inutile. Il y a déjà des détaillants habilités à effectuer la vente de produits hautement réglementés; il serait plus simple de leur fixer des règles d'opération que de les substituer à un nouveau réseau. En région, il est difficilement envisageable, sur un plan strictement économique, d'ouvrir des points de vente spécialisés ne vendant que du cannabis là où un seul commerce combine souvent les différents services : alimentation,



comptoir postal, agence SAQ, quincaillerie, etc. Il nous semble évident que le réseau des détaillants alimentaires est bien positionné pour rendre disponibles les produits sur l'ensemble du territoire, sans qu'il y ait de compromis sur le contrôle des critères de vente.

### ***Pour une mise en marché strictement encadrée***

Actuellement, les détaillants en alimentation doivent respecter des normes de mise en marché exigeantes, notamment en ce qui a trait à la vente de tabac. Par exemple, ceux-ci doivent avoir des procédures en cas de rappels de produits, respecter des normes sévères en matière d'hygiène et de salubrité, former leurs employés à l'interdiction de vente aux personnes d'âge mineur ou encore à la vente de produits dont la composition et les processus de manipulation sont rigoureusement encadrés. Le gouvernement semble être soucieux de trouver une manière de distinguer clairement les produits alimentaires contenant du cannabis. Selon nous, il est essentiel que l'emballage soit nettement distinct d'un produit conventionnel équivalent afin de s'assurer que le produit ne puisse être confondu pour éviter l'intoxication non consentie; de ne pas le rendre attrayant pour les enfants pour éviter toute confusion avec des friandises ou des brownies conventionnels et d'éviter les emballages problématiques comme ce fut le cas aux États-Unis : « *It's not your father's rootbeer, it's not your mother's limonade* ». Enfin, la commercialisation des produits à base de cannabis ne devrait pas être permise sans une formation rigoureuse des employés responsables de la vente de ces produits. À cet effet, le Comité sectoriel de la main d'œuvre des commerces en alimentation (CSMOCA) pourrait facilement développer une formation dès que les critères de ventes seront connus. Cet organisme a l'expertise et les compétences pour bien outiller les détaillants dans le but de remplir leurs objectifs. Il est primordial que le personnel vendant des produits contenant du cannabis soient bien formés et cette formation doit être facile à effectuer, c'est pourquoi nous privilégions une formation en ligne accessible partout et surtout adaptable dans un environnement où la rotation de personnel est constante. Les gestionnaires des éventuels commerces de cannabis, comme tous les autres employeurs de notre secteur, entendent appliquer une politique de tolérance zéro aux employés concernant la consommation de cannabis sur les lieux de travail. La possession de cannabis ne sera plus prohibée et contrairement à l'alcool, elle sera beaucoup plus facile à dissimuler et donc à consommer n'importe où. Nous attendons du gouvernement qu'il nous accompagne et puisse nous recommander les meilleurs outils de détection et de gestion des cas problématiques. En temps qu'employeur, le Gouvernement du Québec partage sans doute les mêmes préoccupations que les détaillants.

### ***L'aménagement des commerces***

Bien que les détaillants en alimentation soient habitués de composer dans un contexte hautement réglementé, l'ajout d'une section « cannabis » pourrait nécessiter une adaptation majeure des espaces physiques en magasin. Selon plusieurs détaillants interrogés, il sera important de bien déterminer l'aire de vente optimale en magasin pour la vente des différents produits. Les produits à fumer pourraient facilement être insérés à même l'aire de vente des produits de tabac. La vente libre ne peut être permise, ne serait-ce que pour le risque de vol et de consommation sur place. Un comptoir de service où le client doit payer son produit sur le champ est, selon nous, une avenue incontournable. De même, bien qu'un espace puisse être réservé pour les produits dérivés, qu'en sera-t-il pour les produits alimentaires? Il est important que les produits alimentaires soient bien visibles pour être adéquatement

commercialisés. Rappelons qu'il sera impossible d'organiser des dégustations en raison de la loi sur l'encadrement du tabac et de la fumée. En ce qui concerne les produits alimentaires c'est aussi un point sensible car la concentration en THC des produits à base de cannabis rend les dégustations, disons-le, très discutables.

## **L'AVANTAGE DES DÉTAILLANTS : UNE EXPERTISE DÉMONTRÉE**

### ***En conclusion***

- ✓ La vente dans le réseau du détail alimentaire permettrait de sortir le cannabis et ses produits dérivés des réseaux illicites;
- ✓ Le réseau des détaillants en alimentation est plus grand que celui de la SAQ, donc plus accessible aux consommateurs;
- ✓ Le réseau des détaillants en alimentation étant très fréquenté, il devient un endroit de choix pour sensibiliser la population aux enjeux liés à la consommation du cannabis, sans toutefois en banaliser l'usage;
- ✓ Les détaillants en alimentation sont habitués de vivre avec de nombreuses contraintes et de faibles marges de profits;
- ✓ Les détaillants en alimentation qui vendent de l'alcool et des cigarettes ont l'expérience de traiter avec des produits règlementés;
  - Formation des employés à la vente des substances prosrites aux mineurs, plusieurs utilisent des systèmes de vérification de type clients mystères en plus des inspections gouvernementales, normes d'affichage, normes de vente, permis d'exploitation, etc.
  - Gestion des rappels, les stocks et les dates de péremption, suivis des plaintes, etc.
- ✓ Le réseau des pharmacies a déjà été écarté de la vente de cigarette pour des raisons de santé et il pourrait en être de même pour le cannabis récréatif. De plus, ce réseau n'est peut-être pas aussi bien outillé que les détaillants en alimentation pour, le cas advenant, la vente de sous-produits alimentaires, rappels etc.;
- ✓ L'impact de la structure de coûts sur le prix de vente sera importante. Il faudra concilier accessibilité, rentabilité et santé.

L'Association des détaillants en alimentation du Québec vous remercie de l'attention que vous accorderez à ce mémoire et réitère son entière collaboration au Gouvernement du Québec pour trouver des solutions aux enjeux soulevés par la légalisation du cannabis. Nous demeurons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire et/ou échange sur la distribution et la mise en marché des produits de cannabis à usage récréatif.