



---

# ASSEMBLÉE NATIONALE

---

DEUXIÈME SESSION

TRENTE-SIXIÈME LÉGISLATURE

## **Journal des débats**

**de la Commission permanente  
des finances publiques**

**Le jeudi 3 mai 2001 — Vol. 37 N° 9**

**Étude des crédits du ministère des Finances (2)**

**Président de l'Assemblée nationale:  
M. Jean-Pierre Charbonneau**

---

**QUÉBEC**

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats des commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'administration publique	75,00 \$
Commission des affaires sociales	75,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation	25,00 \$
Commission de l'aménagement du territoire	100,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Commission de la culture	25,00 \$
Commission de l'économie et du travail	100,00 \$
Commission de l'éducation	75,00 \$
Commission des finances publiques	75,00 \$
Commission des institutions	100,00 \$
Commission des transports et de l'environnement	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	15,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec  
Distribution des documents parlementaires  
880, autoroute Dufferin-Montmorency, bureau 195  
Québec, Qc  
G1R 5P3

Téléphone: (418) 643-2754  
Télécopieur: (418) 528-0381

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires sur Internet à l'adresse suivante:  
[www.assnat.qc.ca](http://www.assnat.qc.ca)

Société canadienne des postes — Envoi de publications canadiennes  
Numéro de convention: 0592269

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec  
ISSN 0823-0102

## Commission permanente des finances publiques

Le jeudi 3 mai 2001

### Table des matières

#### Discussion générale

##### Société des alcools du Québec

Mission commerciale	1
Nombre de transactions effectuées sur le site Internet <i>saq.com</i>	2
Mission commerciale (suite)	2
Nombre de transactions effectuées sur le site Internet <i>saq.com</i> (suite)	4
Contrat avec Cognicase pour l'implantation du site Internet <i>saq.com</i>	5
Document déposé	6
Nombre de transactions effectuées sur le site Internet <i>saq.com</i> (suite)	7
Analyse de la performance financière	9
Services offerts dans les régions	11
Évaluation du degré de satisfaction des différentes clientèles	12
Mesures prises afin d'éviter la vente d'alcool à des mineurs sur Internet	14
Griefs déposés par des membres du personnel	14
Griefs déposés par des membres du personnel	15
Nombre de transactions effectuées sur le site Internet <i>saq.com</i> (suite)	16
Griefs déposés par des membres du personnel (suite)	16
Nombre de transactions effectuées sur le site Internet <i>saq.com</i> (suite)	16
Griefs déposés par des membres du personnel (suite)	17
Prise en charge du service de livraison	17
Rémunération et avantages consentis au personnel de la direction	18
Prise en charge du service de livraison (suite)	18
Rémunération et avantages consentis au personnel de la direction (suite)	19
Utilisation des services de M. Raymond Bréard	22
Commandite des Feux d'artifice de Montréal	23

#### Intervenants

M. Rosaire Bertrand, président

Mme Pauline Marois

M. Jacques Chagnon

M. François Gendron



Le jeudi 3 mai 2001

## Étude des crédits du ministère des Finances

*(Neuf heures trente-trois minutes)*

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** À l'ordre, s'il vous plaît! Je salue tout le monde, et nous souhaitons à tous une bonne période de travail, ce matin.

Je vous rappelle le mandat. La commission des finances publiques est réunie afin de poursuivre l'étude des crédits budgétaires du ministère des Finances, programmes 1 à 9, pour l'année financière 2001 à 2002.

Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements?

**La Secrétaire:** Non, M. le Président, aucun remplacement.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie. Je rappelle l'enveloppe du temps alloué à l'étude de ces crédits. Une période de 12 heures a été allouée pour l'étude des programmes relevant du ministère des Finances, répartie de la façon suivante: trois heures le jeudi 26 avril, trois heures ce matin et trois heures mercredi, le 9 mai.

Nous allons continuer les mêmes procédures, c'est-à-dire que chaque intervenant a un maximum de 20 minutes. Vous n'êtes pas obligés de la prendre si vous voulez un échange le plus fructueux possible. Et je vais aussi procéder par alternance. M. le député de Westmount—Saint-Louis, c'est vous qui débutez la période de discussion.

## Discussion générale

## Société des alcools du Québec

## Mission commerciale

**M. Chagnon:** Merci beaucoup, M. le Président. D'entrée de jeu, vous me permettez de saluer non seulement Mme la ministre, mais aussi les représentants de la Société des alcools du Québec qui sont venus l'accompagner sur le sujet que nous allons discuter ce matin.

Et, en même temps, pour commencer, puisque nous évacuons les remarques préliminaires, Mme la ministre, j'aimerais connaître votre opinion sur ces assertions qui ont été faites dans le passé, dans un passé récent, par les administrateurs de la Société des alcools du Québec, qui sont les champions dans la vente de nos produits d'alcool dans ce monopole qu'est la Société des alcools. Nos représentants et des dirigeants de la SAQ ont dit à plusieurs reprises que, lorsque les gens ont payé leur loyer, lorsque les gens ont payé leur nourriture, il est du devoir de la Société des alcools de s'assurer que l'argent discrétionnaire serve à la dépense des vins plutôt qu'à la dépense des fleurs, du cinéma, du théâtre, etc. Est-ce que c'est une assertion avec laquelle vous êtes à l'aise?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, merci, M. le Président. Ça me fait plaisir aussi de vous saluer, de même que je salue les membres de la commission. C'est avec plaisir que je répondrai aux questions et que j'échangerai avec vous tous autour de cette table.

J'aimerais peut-être, à ce moment-ci, si vous le permettez, M. le Président, vous présenter les gens qui m'accompagnent et qui pourront, avec l'assentiment, bien sûr, des membres de la commission, répondre à vos questions à un moment ou l'autre de nos débats. D'abord, évidemment, à ma gauche, M. Gaétan Frigon, qui est le président-directeur général de la Société des alcools du Québec; ensuite, M. Jean-Claude Gagnon, qui est premier vice-président, Direction commerciale; M. Gérald Plouffe, qui est à mon extrême gauche — alors c'était à la gauche de M. Frigon, à mon extrême gauche — M. Gérald Plouffe, qui est premier vice-président, Direction financière; à mon extrême droite, M. Marcel Croux, qui est premier vice-président, Direction corporative; et, enfin, à ma droite, un adjoint politique, M. Barakat.

Alors, à la question posée, M. le Président, j'ai eu un certain nombre d'échanges avec la Société des alcools du Québec et je peux vous dire que je suis particulièrement fier, d'une part, de l'image corporative qui se dégage de cette entreprise qui est une entreprise qui a une mission qui lui a été confirmée déjà il y a un bon nombre d'années, mais qu'elle exerce, une mission qu'elle assume, je dirais, complètement depuis les dernières années en particulier. C'est une entreprise commerciale qui a une mission qui est celle, bien sûr, comme toutes les entreprises, de s'assurer qu'elle va faire un profit. Ce profit, il revient dans les poches des Québécois et des Québécoises, on le sait bien.

Mais aussi son autre mission, c'est de s'assurer qu'elle va rendre disponibles des produits de qualité sur l'ensemble du territoire québécois en matière de boissons alcooliques, qu'il s'agisse de spiritueux, de vins ou de bières. Le président de même que son équipe ont effectivement développé une stratégie que l'on peut qualifier d'assez remarquable quant à ses résultats. C'est comme ça qu'on évalue une stratégie, finalement. On peut dire, à première vue: Elle est bonne, elle est intéressante, elle semble vouloir produire des fruits, mais c'est quand les fruits arrivent qu'on peut vraiment dire que la stratégie était bonne. Or, on le constate, puisque les rendements ont été particulièrement intéressants pendant les dernières années.

● (9 h 40) ●

Comme toute entreprise commerciale, son objectif, c'est, bien sûr, d'améliorer ses ventes, de s'assurer que ses produits vont être de bonne qualité, vont être accessibles, etc. Et, oui, on a dit à la Société... Dans le fond, on n'a pas dit: L'alcool va remplacer l'achat de fleurs, une sortie au cinéma ou une sortie

sportive, ou autre, mais, effectivement, l'achat d'alcool, l'achat de vin est en concurrence avec d'autres types d'activités, puisque d'abord les gens doivent répondre à leurs besoins essentiels, et ça, ça va de soi, je pense qu'il n'y a personne ici qui va nier ça, alors, bien sûr, le produit qu'est l'alcool, le vin ou d'autres types de produits vont concurrencer d'autres types de réponses ou de besoins qui existent ou que les gens veulent satisfaire. Et, à ce moment-là, on a souhaité miser sur, entre autres, une augmentation de la consommation de produits de qualité.

Et ce qu'on constate actuellement, c'est qu'il y a, en termes de place que nous occupons, que nos produits occupent ou ce que la consommation des Québécois représente en termes de types de produits versus les consommateurs à l'extérieur du Québec... on constate qu'il y a, par exemple, consommation un peu moins importante chez nous de spiritueux et que ce sont les vins qui prennent davantage le dessus. Et on sait, souvent, que la consommation du vin va se faire à l'occasion d'un repas, à l'occasion d'une réception où il y a peut-être un peu plus de convivialité, je dirais, dans un sens. C'est donc intéressant de voir les stratégies qu'a utilisées la Société pour être en mesure de faire la promotion, donc, de ce type de consommation.

Alors, je ne suis pas du tout mal à l'aise avec l'assertion ou les affirmations faites par la Société des alcools à cet égard. Je vous donne un chiffre ici, M. le Président. Dans les faits, le Québec, par exemple, en termes de consommation de spiritueux, consomme 2,5 L per capita par année - c'est bien ça, M. le président...

**Une voix:** Oui.

**Mme Marois:** ... — alors qu'en Ontario, par exemple, on parle de 6 L par année per capita. Alors, vous voyez comment on est allé vers une consommation de boissons dont les taux d'alcool sont moins élevés, hein, et en plus qui est associée souvent à une activité plutôt de type social et convivial. Alors, voilà pour mes premiers commentaires, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Merci, M. le Président. Alors, j'imagine que la ministre sait que la Société des alcools, c'est un monopole. Et, lorsqu'il est en compétition avec d'autres aspects de la vie courante que Mme la ministre et moi-même avons soulevés, bien ces derniers ne sont pas en situation monopolistique. Toutefois, j'imagine que ça ne doit pas être l'intention du gouvernement de faire en sorte que le Québec, éventuellement, rejoigne l'Ontario quant à la consommation de produits alcooliques. Ça ne doit pas être l'objectif recherché par le gouvernement, j'imagine, ça.

#### **Nombre de transactions effectuées sur le site Internet *saq.com***

Mais je voudrais revenir sur... je voudrais venir, plutôt — puisque je n'y suis pas encore arrivé — sur un des aspects de la Société des alcools, le site Web

transactionnel *saq.com*. Je voudrais savoir combien de commandes... Vous nous avez indiqué ici, dans les documents que vous avez envoyés, Mme la ministre, qu'on avait reçu 5 101 commandes, à ce jour, depuis le 30 octobre 2000. Je voudrais savoir, c'est quoi, le jour où on a calculé ces commandes-là. Ça part du 30 octobre, mais ça va jusqu'à quel jour, puisqu'on nous indique qu'il y a eu 5 101 commandes sur le site *saq.com*?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre des Finances.

#### **Mission commerciale (suite)**

**Mme Marois:** Alors, merci, M. le Président. Bon, je vais d'abord reprendre les propos de notre collègue le député de Westmount—Saint-Louis, là. Il m'a complètement mal interprétée, il a justement interprété à contrario ce que je viens de dire. Je n'ai pas dit que notre objectif, c'était d'augmenter la consommation par litre des Québécois au niveau des... la consommation des spiritueux au per capita pour nous comparer à l'Ontario. Au contraire, ce que je dis, c'est que justement nous avons développé plutôt la vente de produits que sont les vins et qu'on constate que nous occupons à cet égard une place assez significative, et c'est plutôt, je dirais, ce champ commercial qui nous intéresse. Et, bien sûr, il y a de la promotion. C'est normal, la SAQ est une entreprise commerciale.

D'ailleurs, je rappelle aux gens de la commission que c'est en 1971 qu'on a confié ce mandat-là à la Société des alcools du Québec lors d'une commission qui avait été formée sous la gouverne, à ce moment-là, d'ailleurs, d'un gouvernement du Parti libéral, où la commission Thinel avait recommandé au gouvernement de faire en sorte que l'entreprise qui était... À ce moment-là, elle s'appelait la...

**Une voix:** La Régie.

**Mme Marois:** Elle s'appelait la Régie des alcools du Québec, qui avait une fonction de contrôle, en même temps, d'émission de permis et puis qui avait une fonction commerciale. La commission Thinel va recommander au gouvernement de l'époque de départer ces deux rôles et ces deux fonctions et de reconnaître la société qui allait devenir la Société des alcools comme étant une entreprise commerciale. Ça allait être son mandat, «commercial» au sens de faire commerce et de le faire d'ailleurs en prenant exemple sur le commerce de détail, le commerce de l'alimentation en particulier, bien sûr, puisque c'est ce dont nous sommes le plus près. Donc, c'est dès ce moment-là que la mission avait été confirmée.

Or, au cours des années, il y a eu toutes sortes de débats, de discussions: Est-ce qu'on devait privatiser ou pas la Société? Est-ce qu'elle devait exercer de telle ou telle façon son mandat? Mais, à chaque fois, on est revenu aux bases mêmes de la mission de l'entreprise. Et je vous dirais que, depuis quelques années, en particulier sous l'actuelle direction de M. Frigon et de son équipe, on a assumé pleinement ce mandat-là, avec les résultats que l'on constate maintenant. On a mis de

côté cette idée de privatiser éventuellement la Société, puis ce n'est plus dans l'air, et nous ne le souhaitons pas non plus. Oui, c'est une situation de monopole mais qui offre un service de qualité, qui offre des produits et une gamme de produits de grande qualité sur l'ensemble du territoire québécois.

D'ailleurs, on pourra éventuellement revenir sur cette question, puisqu'on a décidé, la Société des alcools du Québec a décidé de rendre accessibles ses produits même dans les petits villages du Québec, où on devait faire de longs trajets pour être capable d'avoir accès aux mêmes produits qu'une personne qui vit autour de Québec, de Montréal ou dans quelque autre région à laquelle on pouvait y avoir accès à ce moment-là. Donc, il y a eu des efforts de faits, j'y reviendrai. Mais c'est ça, le mandat. On a mis de côté, donc, l'idée de privatiser.

Par ailleurs, la Société s'est donné des codes d'éthique, s'est donné des règles de fonctionnement, etc., et elle assume et remplit actuellement pleinement son mandat. Elle a décidé aussi, pour ce faire, de réinvestir d'une façon significative dans ses infrastructures, autant pour gérer le produit, si on veut, en termes d'entrepôts, d'embouteillage, etc. — ça, c'est une chose — autant en termes d'outils commerciaux pour procéder à ses ventes, pour améliorer ses relations avec ses acheteurs, que ce soient, par exemple, les restaurateurs ou d'autres détenteurs de permis, ou que ce soit avec le citoyen, le consommateur au quotidien, si on veut. Et elle a donc investi dans ses infrastructures commerciales, des infrastructures immobilières et mobilières, mais elle l'a fait aussi dans le commerce électronique. Et là j'inviterais M. Frigon, si celui-ci était d'accord, à répondre à la question plus technique et plus pointue qui est soulevée par notre collègue le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Oui, M. le député.

**M. Chagnon:** M. le Président, nous ne sommes pas en imputabilité d'une société d'État, là, nous sommes aux crédits. Alors, j'inviterais Mme la ministre à répondre aux questions que je soulève.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, pour l'information des membres — parce que je dois prendre la décision — l'article 287 nous dit: «Le président ou le ministre qui répond de ses crédits en commission peut intervenir aussi souvent qu'il le désire.»

Et il y a une décision qui avait été rendue — je veux vous en faire part parce je pense que c'est important à ce moment-ci — par un collègue, le député Jean-Claude Gobé, en 1993. C'était lors des crédits budgétaires, comme on fait aujourd'hui. Le contexte, c'était lors de l'étude des crédits budgétaires d'un ministère en commission et un député de l'opposition officielle adresse une question directement au dirigeant d'un organisme public.

La question, c'était: «Lors de l'étude des crédits budgétaires en commission, est-ce qu'un dirigeant d'un organisme public est autorisé à prendre la parole afin de

répondre à une question d'un député?» C'est exactement ce qui se produit ici. Alors, la décision, c'est: «Lors de l'étude des crédits budgétaires en commission, un député ne peut adresser une question directement à un fonctionnaire, y compris un dirigeant d'organisme public, sans le consentement du ministre et de la commission.» Donc, pour le permettre, ça me prend le consentement unanime de la commission. Même si, traditionnellement, ça se faisait, ça me prend le consentement unanime. Et je constate que je n'ai pas de consentement.

**M. Chagnon:** Ma question était adressée à la ministre, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, je n'ai pas de consentement, Mme la ministre. Si vous voulez continuer.

● (9 h 50) ●

**Mme Marois:** Je vous remercie, M. le Président. Vous comprendrez que je puisse être en désaccord avec cette attitude des gens de l'opposition, puisque j'ai compris que les gens de la majorité ministérielle seraient d'accord pour que nous puissions permettre aux représentants et responsables de la Société des alcools du Québec qui m'accompagnent ce matin de pouvoir répondre. D'ailleurs, la population pourra en juger de par les questions qui sont soulevées, qui sont des questions assez techniques, dans certains cas, en particulier la dernière, mais je vais me faire un plaisir d'y répondre.

Je pense que l'opposition, qui connaît bien nos règles du jeu, devrait être capable d'exercer son jugement et de comprendre que la ministre n'est pas celle qui, au quotidien, gère l'entreprise. Au contraire, nous avons justement confié des mandats très clairs à des gens compétents, consciencieux, dont c'est la responsabilité. Nous avons encadré les activités de ces institutions et de ces sociétés par des lois qui comportent des missions, des obligations, des fonctions, des responsabilités. Et il me semble que ce sont les membres de la commission qui, actuellement, se privent d'une source d'information et d'un échange de grande qualité avec ceux et celles qui sont imputables des fonctions et des responsabilités qu'on leur confie. Il me semble que ça va de soi, mais il semble que c'est un choix différent que l'opposition ait fait. Elle l'assume, c'est son strict droit bien sûr, mais je me permettrai d'être en désaccord avec cela.

D'ailleurs, c'est en contradiction aussi avec les points de vue qui avaient été adoptés jusqu'à maintenant par cette formation politique et en particulier par un de nos collègues qui fait partie de l'opposition, qui est le député de Verdun, qui a privilégié le fait qu'on puisse entendre les représentants de nos sociétés d'État, de nos ministères, qui sont imputables de l'application d'un certain nombre de politiques et de décisions que nous prenons comme gouvernement. Mais il semble qu'on est en train de changer de politique. Alors, je respecte cela, ça va être simplement peut-être un peu plus long pour répondre aux questions, parce que je vais vérifier pour ne pas induire la commission en erreur, de telle sorte que je puisse donner l'information la plus exacte possible. Bon, d'abord, je disais tout à l'heure... Alors, je

m'excuse auprès des gens de la Société des alcools du Québec qui m'accompagnent ce matin, la SAQ, et j'utiliserai quand même leur expertise et je prendrai le temps de les consulter lorsqu'on me posera des questions un peu plus précises.

### **Nombre de transactions effectuées sur le site Internet *saq.com* (suite)**

Alors, dans le cas présent, on pose des questions sur *saq.com*. Vous savez — et je l'ai expliqué tout à l'heure — que la SAQ a pris un important virage commercial, son objectif étant de devenir la meilleure entreprise commerciale au Québec, ce qui est un objectif très sain d'ailleurs lorsqu'on fait du commerce. Donc, on a implanté un site transactionnel qui s'identifie comme étant *saq.com* et qui va essentiellement dans ce sens, puisqu'on sait que la SAQ serait et sera — si j'ai bien compris, sera — la première parmi toutes les entreprises canadiennes qui sont dans ce secteur commercial, soit celui du commerce de boissons alcooliques, la première entreprise à se doter d'un tel site internet. Bon.

L'objectif de ce site, c'est d'abord et avant tout de servir les détenteurs de permis qui font affaire avec la SAQ. On le comprendra bien, il y a plusieurs entreprises, qui sont des restaurateurs, qui sont des bars, quelques autres entreprises qui offrent des... qui sont des intermédiaires ou qui vendent des boissons alcooliques à leurs consommateurs. Donc, on a un grand volume d'affaire avec nos entreprises. En fait, il y a 14 000 détenteurs de permis, donc ce n'est pas rien. Alors, l'objectif de l'implantation de *saq.com*, c'est d'offrir un service le plus efficace possible, le plus adéquat possible à ces détenteurs de permis.

Mais la première étape a consisté à tester au plan technique l'efficacité, le fonctionnement, le bon fonctionnement de notre site. Donc, dans une première étape, c'est la vente au consommateur qui transite et qui est en cours par *saq.com*. Et, à partir du moment où les tests s'avèreront positifs, où on aura ajusté cet outil technique, à ce moment-là, on le déploiera et on le rendra accessible évidemment d'une façon beaucoup plus importante encore pour qu'il serve à nos détenteurs de permis, qui, je le répète, sont 14 000 et qui font des achats à hauteur de 400 millions — c'est bien ça? — ...

**Une voix:** C'est ça.

**Mme Marois:** ...par année. Alors, 400 millions de dollars de ventes à ces entreprises, c'est un volume considérable. Et évidemment pourquoi ne pas utiliser, à ce moment-là, toutes les nouvelles technologies disponibles sur le marché? Donc, c'est un contrat qui a été passé avec la firme Cognicase. C'est une filiale de la Banque Nationale. C'est donc un contrat à prix fixe qui a été passé avec cette firme.

Ce qu'on constate, c'est qu'il y a un achalandage au site de 100 000 visiteurs par mois. On est très populaire, c'est un site qui, semble-t-il, est très populaire, le *saq.com*, parce qu'on vient y vérifier la disponibilité des produits en inventaire, entre autres. Et, si on regarde les statistiques de la partie transactionnelle du site — et on l'a regardé en date du 27 avril 2001, il y

a quelques jours à peine — depuis le 30 octobre 2000, on a pu y passer 5 740 commandes, pour des ventes de 851 477 \$. Et le prix moyen par commande, la valeur moyenne des commandes en termes de dollars est à hauteur de 148,34 \$. On me dit que le prix moyen par commande, à cette hauteur-là — et, vous le constaterez, d'ailleurs je l'avais vu dans le rapport annuel aussi — est trois fois le prix moyen des commandes faites en succursale ou des achats faits en succursale en termes de dollars.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** M. le Président, comment peut-on concilier les informations que Mme la ministre vient de nous donner à l'effet qu'au 29 avril 2001 il y a eu 5 740 transactions faites par le site transactionnel *saq.com* et... donc, entre le 30 octobre 2000 et le 29 avril 2001, il y a eu 5 740 transactions, lorsque la *saq.com* donnait comme réponse à un article d'un monsieur Hirtzmann qui avait publié dans *La Presse* au mois de janvier... M. Philippe Châtillon — M. Philippe Châtillon, que Mme la ministre doit connaître parce qu'il était l'ancien responsable des communications de M. Landry lorsqu'il était ministre, il y a quelques années, il était aussi... Il travaillait sous la gouverne, à l'époque, d'un ancien chef de cabinet qui est redevenu chef de cabinet de M. Landry, soit M. Claude H. Roy.

M. Philippe Châtillon écrivait dans *La Presse*, lundi, le 5 février 2001, et c'était en réponse à M. Hirtzmann. M. Hirtzmann avait écrit au mois de janvier que *saq.com* buvait la tasse. Il répond à M. Hirtzmann, puis son deuxième paragraphe, c'est ceci: «D'abord, donnons les vrais chiffres...» C'est M. Châtillon qui parle, là. L'auteur est vice-président aux communications de la Société des alcools du Québec. «D'abord, donnons les vrais chiffres. En deux mois et demi seulement, du début novembre à la mi-janvier, les consommateurs ont placé 7 000 commandes — on était rendu à 5 740 à la fin d'avril, lui, il écrit ça au 5 février. Ceux qui suivent de près le commerce électronique diront que c'est bien, très bien même, surtout pour un début. Cela représente 700 achats en moyenne par semaine. Ces transactions ont généré des ventes de 550 000 \$, soit une moyenne de 78 \$ par achat, donc 21 \$...» Qui dois-je croire, le vice-président aux communications de la SAQ ou les nouveaux chiffres qui nous sont apportés aujourd'hui?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, merci, M. le Président. M. Châtillon, qui occupe la fonction, je crois, de vice-président aux communications, est un homme compétent qui assume pleinement ses fonctions. Je ne connais pas personnellement M. Châtillon, mais on me dit qu'il exerce ses tâches avec compétence. Cela étant, ça correspond aux chiffres que je viens de donner si on fait une exception au nombre de commandes. Parce que, si on dit que le volume de vente était à 550 000 en février, qu'il soit maintenant à 851 477 \$, c'est tout à fait

raisonnable et normal, ça correspond à la progression qu'on connaît depuis quelques mois. Que le prix moyen par commande soit un peu différent, bien, plus, évidemment, on a utilisé, on est passé par le site, plus on a fait d'achats, il est possible que le prix moyen par commande ait augmenté et soit donc plus important maintenant. Alors là, sur les chiffres, donc les chiffres qui sont les plus importants, hein, qui sont les volumes de vente et les prix moyens par commande, je pense qu'il y a pas rien d'incompatible, à quelques semaines près.

● (10 heures) ●

Alors, par ailleurs, ce qu'on me dit ici, c'est qu'il aurait donné le nombre de livraisons faites par l'intermédiaire de l'utilisation de *saq.com*, mais les commandes... Alors, on peut livrer, on peut faire plusieurs livraisons, c'est ça, livrer à quatre endroits différents, mais la commande, elle, elle est une commande, quatre livraisons, et c'est ce qui expliquerait la différence entre le chiffre de commandes qui est ici versus le chiffre qui est donné par le vice-président aux communications de la SAQ.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Alors, j'imagine que M. Philippe Châtillon, comme vous l'avez indiqué, doit être compétent. Il a écrit, le 5 février, qu'on avait déjà placé 7 000 commandes à *saq.com*. Or, aujourd'hui la SAQ vient nous dire qu'ils ont reçu, à peine il y a quelques jours, 5 740 commandes. Ce n'est pas le même chiffre, là. Ça ne se concilie pas, je m'excuse. Et, lorsqu'on parle de livraisons, on parle de livraisons. Là, on parle de commandes, c'est 5 740 commandes à la fin avril, qu'on vient de nous dire, alors que le vice-président aux communications de la SAQ parlait de 7 000 commandes au début février.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** M. le Président, il n'y a pas de pire sourd que celui qui ne veut pas entendre. Je viens exactement de donner la réponse au député de Westmount—Saint-Louis. Mais je vais la lui redonner, ça me fera plaisir de le faire. Alors, encore là, ce que je lui ai dit, c'est que M. Châtillon avait parlé de 7 000 commandes, confondant — et c'est une erreur faite de bonne foi...

**M. Chagnon:** ...

**Mme Marois:** ...non, je viens de l'expliquer — commandes et livraisons. Alors, commandes et livraisons, on peut avoir eu 5 740 commandes, mais avoir livré à des points de vente différents d'un même acheteur, ce qui fait que, de 5 740 commandes, peuvent découler 7 000 livraisons, pourraient découler même 8 000 livraisons. Peut-être que maintenant c'est plus élevé, puisqu'on me dit que c'est en février.

Alors là, si le député de Westmount—Saint-Louis n'est pas capable de comprendre cela et veut

essayer de s'enfermer en disant: Là, il y a des contradictions... Il n'y a pas de contradictions, il y a simplement des explications qui sont faciles à comprendre. J'imagine que le député de Westmount—Saint-Louis va comprendre ça facilement, le connaissant.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, je vous remercie, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** M. le député de Westmount—Saint-Louis. Je rappelle, pour l'information des collègues, que la procédure que nous avons adoptée, c'est — que nous avons adoptée, oui — 20 minutes maximum, par un intervenant, de questions et non de questions-réponses. Alors, M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Merci beaucoup. Alors, M. le Président, si M. Philippe Châtillon a erré dans sa façon d'écrire, ça se peut, et qu'il voulait parler de livraisons plutôt que de commandes, ça change un peu évidemment la compréhension du texte qu'on a devant nous et qui est distribué par la SAQ sur son site Web, d'ailleurs.

#### **Contrat avec Cognicase pour l'implantation du site Internet *saq.com***

Ceci étant dit, M. le Président, revenons à Cognicase. Cognicase a, entre autres, eu, dans son contrat — un contrat de quelque 3,1 millions de dollars... Il y a un escompte de 2 millions dans ce contrat-là. Est-ce que vous pourriez nous l'expliquer, premièrement? Et, deuxièmement, est-ce que vous pourriez nous dire comment la compagnie Cognicase a réussi à rendre son système imperméable aux entrées et sorties sans son contrôle?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Oui, merci, M. le Président. Alors, je vais prendre quelques instants, si vous le permettez, pour consulter mes collaborateurs.

(Consultation)

**Mme Marois:** M. le Président...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** ...effectivement, j'ai écouté attentivement le député de Westmount—Saint-Louis et j'ai un peu de difficultés à comprendre sa question.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, M. le député de Westmount—Saint-Louis...

**Mme Marois:** Alors, peut-être pourrait-il la reprendre? Exactement, mes collaborateurs ont eu le même sentiment. Il y a des choses pas claires...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, je vais demander au député de reprendre la question. M. le député de Westmount—Saint-Louis, s'il vous plaît.

**M. Chagnon:** Bien sûr, M. le Président. On remarque que la compagnie Cognicase a reçu son contrat pour la somme de quelque 5,1 millions de dollars moins 2 millions, pour un escompte de 2 millions. Je voudrais savoir en quoi, pourquoi il y a eu un escompte de 2 millions sur un contrat de 5. C'est un peu curieux.

Deuxièmement, dans les spécificités et environnements pour le site en question, on y écrit ici, dans l'article h: «Tests de sécurité à l'improviste de la part du client — SAQ peut réaliser des tests de sécurité à l'improviste sur le site et rapporter des résultats à Cognicase afin que des mesures correctives soient prises entre les deux parties suite à une concertation.» Je voudrais savoir si ça avait été fait, c'est tout.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie. Mme la ministre.

**Mme Marois:** Oui. Alors, je vais donc prendre quelques instants, la question est maintenant plus claire.

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre, vous êtes prête?

**Mme Marois:** Bien sûr, M. le Président, je vous remercie. Remarquez, encore une fois, je déplore le fait que des gens de la SAQ ne puissent répondre à ces questions. Je me fais donc, à ce moment-ci, comme ministre responsable, leur porte-parole. Il y a eu différents soumissionnaires pour le site *saq.com*. La firme Cognicase avait évalué à 5 millions de dollars la valeur réelle du produit qu'elle allait livrer à la SAQ. Pour cette société, si j'ai bien compris, c'est un contrat important, parce que, évidemment, si elle réussit à prouver la qualité de son produit, à sécuriser son site dans le sens des questions soulevées par le député de Westmount—Saint-Louis — et j'y reviendrai, M. le Président — ça devenait particulièrement intéressant.

Donc, elle a évalué la valeur du contrat à hauteur de 5 millions de dollars, mais a proposé d'assumer ce contrat au coût de 3 157 534 \$. Il y avait quatre soumissionnaires. Les quatre soumissionnaires ont été évalués à leur mérite sous l'angle, bien sûr, en particulier technique et de réponse aux exigences de la SAQ. Et, de tous les soumissionnaires présents, c'est vraiment cette société qui a emporté haut la main le contrat parce qu'elle répondait aux exigences de qualité, aux exigences techniques. Ça, c'est pour la première question.

● (10 h 10) ●

La seconde question, qui concerne la sécurité du site quant à son accessibilité, quant au fait qu'il ne puisse pas, ce site, être piraté ou contaminé par des «hackers» — je mets ça entre guillemets, M. le Président — on a fait effectivement des tests, on a établi des coupe-feux dans le système, on a fait plusieurs tests, et, jusqu'à maintenant, tous ces tests prouvent la sécurité

du site quant à son accessibilité et quant à la sécurité qu'on peut y trouver comme consommateur, dont on peut être assuré comme consommateur. Alors, on ne mentionne aucune difficulté à cet égard-là.

Si les membres de la commission étaient intéressés à avoir de l'information plus détaillée sur le contrat de développement et d'hébergement de sites Web entre la SAQ et Cognicase, les documents sont disponibles et ça me fera plaisir de les présenter aux membres de la commission, de les déposer à la commission, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Est-ce que les membres de la commission voudraient que le document en question soit déposé? Ce serait apprécié, Mme la ministre, si vous pouviez déposer le document à la commission.

#### Document déposé

**Mme Marois:** Merci. Peut-être un ajout, si vous permettez, M. le Président. L'investissement prévu par la SAQ pour le développement de *saq.com*, qui est de 3 157 534 \$, est fait à hauteur de la moitié de cette somme, puisque c'est la première étape qui est actuellement réalisée. C'est l'étape consommateur, lien avec le consommateur, site accessible où le consommateur peut procéder à des transactions. Je l'expliquais, le premier objectif, ça reste le lien avec les clients commerciaux de la SAQ. À ce moment-là, les autres sommes prévues à l'investissement seront décaissées lors que les travaux seront faits.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Merci, M. le Président. Combien y a-t-il d'employés, de façon permanente, de Cognicase sur le site de *saq.com* depuis que le site a été retourné ou envoyé... qu'on a donné le site à *saq.com*? Combien d'employés, dis-je, de Cognicase sont sur place? Et quel est le coût de ces services-là? Et quels sont les moyens que Cognicase met ou prend pour s'assurer du bon fonctionnement de ce système?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Oui, certainement, M. le Président, je vais prendre la peine de consulter mes collaborateurs.

(Consultation)

**Mme Marois:** Bon. Alors...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre, vous semblez prête.

**Mme Marois:** Oui. Merci, M. le Président. D'abord, l'hébergement du site est inclus dans le contrat pour les deux premières années. C'est bien cela? Il y a, de l'entreprise Cognicase, entre cinq et 10 personnes qui

sont affectées au travail sur ce site, selon évidemment les périodes et selon les besoins. Ce sont des employés qui sont payés par l'entreprise Cognicase. On s'entend? C'est dans le contrat. Et il y a bien sûr, selon les différentes périodes de l'année, des employés de la SAQ qui sont là. Par exemple, pendant la saison des fêtes, c'est un peu plus important, on parle d'une quinzaine de personnes qui travaillent pour *saq.com*, et à d'autres périodes de l'année où l'achalandage est moins élevé, on parle plutôt de sept ou huit personnes.

Alors, c'est, pour l'essentiel, ce qui se passe autour du nouveau site *saq.com*. Nous sommes, jusqu'à maintenant, si j'ai bien compris... Encore là, je me fais la porte-parole de la Société — les gens sont très satisfaits de ce qui s'est fait jusqu'à maintenant, et espèrent, bien sûr éventuellement, passer à la seconde étape.

(Consultation)

**Mme Marois:** Je vais ajouter d'autres informations. Au début, on voulait être bien certain qu'il n'y avait pas d'erreurs qui allaient être faites, que le site allait être sécurisé, hein, sécurisé, si on veut. Alors donc, on exigeait un NIP, au départ. Après quelques semaines, si j'ai bien compris, quelques mois, on a jugé que ce n'était plus nécessaire ni utile, donc on a enlevé l'exigence du NIP.

Il y a une exigence cependant qui est toujours restée et qui restera, bien sûr, vous le comprendrez, c'est qu'on vérifie l'âge des consommateurs, et on le fait, à ce moment-là, à la livraison. Évidemment, lorsqu'on avait le NIP, on le faisait au moment de la commande, mais maintenant on le fait à la livraison. Et c'est un risque qu'on assume, évidemment, parce que, pour nous, il faut absolument qu'on puisse vérifier ce critère, cela va de soi.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Merci beaucoup, madame... M. le Président — je veux éviter le lapsus. Les derniers propos de Mme la ministre sont importants parce que, dans la lettre que j'évoquais, de M. Châtillon, le 5 février dernier, M. Châtillon disait ceci: «De plus, l'obligation imposée par la Société des alcools d'avoir un numéro d'identification personnel, un NIP — vous venez de nous apprendre que ce n'est plus nécessaire, bien, M. Châtillon disait ceci — cela réduit sensiblement le nombre de consommateurs potentiels. La SAQ n'est pas obligée d'exiger un NIP, puisque l'âge de l'acheteur doit être vérifié à la livraison.» Mais, en ayant exigé un NIP, on faisait en sorte évidemment de voir à diminuer le nombre de consommateurs potentiels. Alors, évidemment, en le soulevant, le NIP, vous allez avoir plus de consommateurs. C'est un point de vue, évidemment, que M. Châtillon défendait.

#### **Nombre de transactions effectuées sur le site Internet *saq.com* (suite)**

Mais, M. le Président, je voudrais revenir sur Cognicase et le nombre de commandes et de livraisons

qui ont été faites par la société Cognicase et la *societedesalcools.com* depuis le mois d'octobre. Là, vous énoncez, peut-être ne le savez-vous pas, mais probablement que M. Croux le sait... Si je regarde la liste des acheteurs Cognicase ou de la *saq.com*, je m'aperçois que, par exemple, de novembre à décembre, 41 % des achats à *saq.com*, c'est Cognicase qui les a faits; en janvier, 45,5 % des achats sont faits par Cognicase, 45,5 % des achats sont faits par Cognicase; en février, mars, 53,3 % des achats sont faits par Cognicase et un autre prête-nom, M. Robert Beauchemin. Alors, ça réduit sensiblement les chiffres que vous nous avez donnés, madame.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre. Peut-être qu'en même temps on pourrait expliquer, pour être sûr que tout le monde comprend, qui est la compagnie mentionnée.

**M. Chagnon:** Cognicase, c'est la compagnie qui a reçu le contrat de la Société des alcools après, semble-t-il, appel d'offres, et Cognicase a évidemment fait des achats pour tester le système. Or, la moitié des achats faits qu'on nous annonce sont des achats faits par la compagnie, qui teste le système.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, merci, M. le député. Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, c'est faux, M. le Président, là, hein? Il y a des achats qui sont faits parce que ce sont des tests faits par Cognicase. Mais, dans les chiffres que j'ai donnés à la commission tout à l'heure, cela exclut ces achats faits par Cognicase parce que Cognicase fait des tests. Le président de la Société me dit qu'il en fait lui-même; c'est normal et c'est correct aussi, parce que ça reste un site. Lorsqu'on le déploie puis lorsqu'on lui donne toute l'envergure qu'on veut lui donner, il faut être certain de son efficacité, du fait que, je dirais, on ne fait pas d'erreur. Alors donc, on est en période de rodage, hein, je pense qu'on peut dire cela, la Société est en période de rodage, et c'est important que de tels tests se fassent.

● (10 h 20) ●

Alors, je rassure le député de Westmount—Saint-Louis, là, qu'il ne saute pas aux conclusions. Les chiffres que j'ai donnés tout à l'heure excluent les commandes passées par Cognicase, qui fait évidemment des tests. J'imagine qu'elle le fait de différents endroits pour... Bon, on me dit, par ailleurs, que c'est terminé, hein, le type de tests qu'ils faisaient, parce qu'on a pu maintenant vérifier le site et...

(Consultation)

**Mme Marois:** Regardez, ce qu'on testait à ce moment-là, on testait des délais de livraison. Est-ce que ça prend plus de 48 heures? Et puis j'imagine qu'on le testait de différents endroits à travers le Québec. Parce que, évidemment, ça peut très bien fonctionner pour des grands centres, par exemple, puis complètement inefficace à l'extérieur des grands centres. On vérifiait aussi — parce qu'on travaille avec Postes Canada, c'est bien cela? — l'efficacité de notre partenaire, je pense

qu'on peut l'appeler ainsi. Alors, ce sont des tests qui se sont faits, qui sont normaux, et heureusement d'ailleurs qu'on les faits. Et c'est de cela qu'il s'est agi, tout simplement.

On faisait aussi d'autres tests. Parce que, quand je vous disais tout à l'heure qu'on vérifie à la livraison l'âge du client, c'est par entente, par contrat, par voie contractuelle avec Postes Canada. Là aussi, on a fait des tests, dans le sens où Cognicase a fait des tests où il y a eu des commandes de placées et puis on s'assurait que c'était une personne qui était pas en âge de le faire, pour voir si... On allait vérifier l'âge de la personne qui avait commandé, etc., de telle sorte qu'on puisse être certain que, en déployant notre site, on allait respecter les obligations, la Société allait respecter les obligations qu'elle a à cet égard. Parce qu'on s'en fait évidemment un devoir, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Merci, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Alors, Mme la ministre peut dire ce qu'elle voudra, j'ai à peu près l'équivalent de toutes les ventes faites par Cognicase... enfin, par Cognicase, entre les chiffres 105 000 et quelques cents jusqu'à 111 000 et j'ai à peu près 40 à 50 % des ventes qui sont faites à Cognicase ou Robert Beauchemin. Elle peut dire ce qu'elle veut...

**Mme Marois:** Je n'ai pas compris la fin du commentaire.

**M. Chagnon:** Je disais que j'ai l'ensemble des ventes faites par *saq.com* sur Cognicase, ici, j'ai des papiers de Cognicase, et de 105 000 — les articles vendus, là — les chiffres 105 000, 106 000 à 110 000, donc sur 5 000 ventes, il y en a à peu près de 45 à 50 % qui sont des chiffres de Cognicase, donc qui sont rentrés dans vos chiffres.

**Mme Marois:** C'est faux, M. le Président. Ça fait trois fois que je l'explique, là. Je comprends que le député de Saint-Louis n'a pas grand-chose à dire à matin, là.

**M. Chagnon:** Peut-être que madame...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre, si vous voulez attendre, s'il vous plaît, qu'il puisse finir.

**M. Chagnon:** Peut-être l'a-t-on mal informée, mais j'ai les chiffres devant moi. Le numéro Cognicase, d'achat, c'est 2 646.

**Mme Marois:** Ils ne sont pas inclus dans les chiffres que j'ai donnés, M. le Président. Quand bien même il répètera une fausseté trois fois, elle ne sera pas plus vraie. Je lui dis que ces chiffres ne sont pas inclus dans les données que j'ai présentées tout à l'heure.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Compte tenu de l'importance et de la question et de la réponse

puis compte tenu aussi que notre commission travaille de façon publique, en direct, j'apprécierais que vous répétiez la réponse à la question, de façon à ce que ce soit clair pour tout le monde, de quoi il s'agit exactement.

**Mme Marois:** Très certainement. J'ai tout à l'heure indiqué aux membres de la commission quelles avaient été les ventes faites par l'intermédiaire de *saq.com*, qui est le site commercial de la SAQ. Ces ventes, en date du 29 avril 2001, depuis le 30 octobre 2000, sont à hauteur de 851 477 \$. Le nombre de commandes a été de 5 740 et pour un achat moyen par commande de 148,34 \$. Et cela exclut les tests faits ou achats faits par Cognicase pour vérifier le site *saq.com*.

Alors, quand bien même on dira que ça représente x %, etc., les chiffres que je viens de vous donner maintenant sont les chiffres qui concernent les ventes faites à des clients de la SAQ, et ce n'est pas celui qui a implanté le site, qui est Cognicase, qui a pu faire ses propres achats parce qu'il devait le faire pour fins de tests de ce site.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie beaucoup, Mme la ministre. Maintenant, je vais passer la parole à M. le député d'Abitibi-Ouest.

**M. Gendron:** Oui, merci, M. le Président. Je voudrais, d'une façon très cordiale et très spéciale, saluer la vaillante et performante équipe de la SAQ par l'intermédiaire des représentants qui sont ici. Je sais que les membres de cette commission, et en particulier l'opposition, ont eu la gentillesse de vous inviter en disant qu'elle souhaitait vous interviewer sur des questions spécifiques. Et, après avoir dit: On souhaiterait que vous soyez des nôtres, soyez assurés, ils ne veulent pas vous entendre, par exemple, ils ne veulent rien savoir que vous puissiez donner vous-mêmes les précisions, les réponses assez précises aux questions.

Écoutez, il y a quelques minutes — il faut se l'imaginer pour ceux qui écoutent ça, là — on était à parler des commandes de la SAQ, des livraisons de la SAQ, des dixit d'un bon ami, en passant, parce que M. Châtillon, c'est un ami personnel, que je connais bien. Y aurait-il de quoi de plus logique et honnête que les gens qui sont ici répondent d'une façon très concrète? Parce que c'est ça, les rendre imputables. Mais ce n'est pas pour rien que M. Michel David disait à nos amis d'en face: Les députés libéraux manquent à leur devoir en refusant de poser les bonnes questions aux bonnes personnes. Ça risque de viser le noir puis tuer le blanc. Alors, quand on a...

**Une voix:** ...

**M. Gendron:** Oui. Quand on a l'occasion, M. le Président, d'avoir les gens qui sont normalement responsables et imputables sur des questions aussi techniques que je viens d'entendre, il me semble que ça serait logique que ça soit les concernés, parce que, après tout, vous êtes payés pour ça. Alors, ça serait important d'avoir ça. Et ce n'est pas pour rien que d'autres l'ont vu, c'est une stratégie complètement infantile, paralysante, qui témoigne d'une espèce d'absence totale de

dynamisme. Moi, ça fait quelques années que je suis ici, je n'ai pas vu ça souvent, faire l'étude des crédits puis sentir ces périodes-là de flottement.

Que le ministre responsable d'une société d'État soit imputable des grandes orientations, des grands créneaux d'une entreprise, je n'en disconviens pas, mais, quand on est rendu dans les commandes, le nombre de fioles, qui a dit ça, pourquoi, comment ça va chez vous... Écoutez, s'ils posent ces questions-là, qu'ils se branchent. Si c'est des questions d'orientation, je suis d'accord que ce soit au ministre, mais, si c'est des questions d'une technicalité très fine, très pointue, il me semble que ça devrait être vous autres, qui êtes en mesure d'y répondre.

De toute façon, moi, j'aurais quelques questions précises, puis je vais les poser directement à vous, puis on verra. Je pense cependant que, avant de poser ma première question, c'est évident qu'il faut saluer les résultats absolument remarquables que la Société a connus dans les dernières années. Afficher un bénéfice net de croissance soutenu de près de 8 % pour pas seulement une année, pour une période de quatre, cinq ans, il s'agit là d'une performance qui mérite d'être saluée. Puis, moi, je ne suis jamais gêné qu'une entreprise d'État ait des succès importants parce que le premier bénéficiaire, c'est l'État québécois. C'est les citoyens et les citoyennes du Québec qui bénéficient de vos performances. Plus vos performances seront significatives, mais sur la base toujours d'une réalité commerciale, d'une entreprise commerciale... Parce que c'est ça que vous êtes. Vous avez une mission de servir les consommateurs eu égard à des biens de consommation, puis c'est eux qui font le choix de les acheter ou pas. À ce que je sache, il n'y a personne qui a l'obligation de donner suite à vos magnifiques promos, mais, s'il y a des magnifiques promotions comme dans n'importe quel autre secteur commercial puis si elles sont bonnes et performantes, bien, ça va donner des résultats en termes d'économie pour le Québec, en termes d'emplois pour le Québec, puis en termes de redistribution sur le territoire.

### Analyse de la performance financière

Ma première question, M. le président-directeur général, et j'espère que vous aurez l'occasion d'y répondre vous-même parce qu'elle porte effectivement sur la performance financière de votre Société et elle aurait deux volets, ma première question précise, à vous, M. Frigon, c'est: Est-ce que vous pourriez indiquer aux membres de cette commission, puis du moins aux membres de ce côté-ci de la commission — j'espère que ça va être la même chose pour notre collègue de l'opposition — c'est quoi, les principaux facteurs qui font que, dans les dernières années en particulier, là, si on regarde, entre autres, le rapport annuel, il y a là des chiffres qui sont absolument très, très, très significatifs? Je regarde: 600 emplois de créés dans les deux dernières années; 350 millions de ventes; 850 millions de bénéfices nets. Alors, si on avait à avoir un peu l'appréciation des principaux paramètres et critères qui vous ont permis d'atteindre une telle performance, c'est quoi? Premier volet de ma question.

● (10 h 30) ●

Puis, deuxième volet, je veux bien qu'on dise que la Société des alcools est en situation de monopole, mais il y a plusieurs autres compagnies ou entreprises qui font la commercialisation des boissons alcooliques. Alors, par des comparaisons ailleurs, si on se compare avec d'autres entreprises qui oeuvrent dans le même domaine, c'est quoi, les critères de performance de la Société des alcools par rapport à d'autres entreprises de même performance? Alors, j'aimerais ça, M. Frigon, que vous puissiez nous donner les précisions qu'on souhaite avoir, nous, les membres de cette commission.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, vous allez me permettre de demander si j'ai le consentement, compte tenu que l'article est assez clair, la ministre qui répond de ses crédits en commission peut intervenir aussi souvent qu'il ou elle le désire. Et je dois demander le consentement.

**M. Chagnon:** C'est une excellente question, je suis certain que la ministre est capable d'y répondre.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, en l'absence du consentement, je me permettrai, encore une fois, de lire une décision qui avait déjà été rendue — je pense que c'est important pour les membres de la commission de revenir avec ça — et qui a été reprise par la suite, en 1993, un prédécesseur. La question était exactement la même: Lors de l'étude des crédits budgétaires en commission, est-ce qu'un dirigeant d'un organisme public est autorisé à prendre la parole afin de répondre à une question d'un député? Et le président de l'époque, M. Jean-Claude Gobé, avait répondu ceci, il avait décidé ceci: «Lors de l'étude des crédits budgétaires en commission, un député ne peut adresser une question directement à un fonctionnaire ou à un dirigeant d'organisme public sans le consentement du ministre et de la commission.» Et ça avait été repris par M. Garon, président à l'époque, en 1996. Alors, compte tenu que je n'ai pas le consentement, je vais vous demander, Mme la ministre, de répondre.

**Mme Marois:** Oui, certainement, M. le Président. Je vous remercie. Je suis d'accord avec mon collègue qu'il aurait été intéressant d'entendre les représentants et dirigeants, surtout de la SAQ, de les entendre sur leurs résultats, puisque leurs résultats financiers sont remarquables. C'est un véritable succès d'entreprise, M. le Président.

Alors, je vais répondre à la question de notre collègue en faisant rapidement le tour de la stratégie qui a été retenue par la Société des alcools du Québec, par la SAQ, et en particulier rappeler un certain nombre d'investissements qui ont été faits dans les dernières années et qui viennent non seulement consolider la mission commerciale de la SAQ, mais qui illustrent, par les choix stratégiques qui ont été faits, que c'était une stratégie gagnante, et qui illustrent les succès de la Société.

D'abord, la direction de la Société, de la SAQ, a été sous la gouverne, depuis 1998, de M. Frigon, qui en a accepté la présidence. On lui a donné un mandat très clair. On l'a d'abord assuré — et ça va dans le sens de la question sur le monopole — que, après un certain

nombre de tentatives de privatisation de la SAQ, c'en était terminé, tentatives qui ont toutes avorté et puis qui ont souvent amené à rapetisser, finalement, ou ratatiner la mission et la possibilité d'action de la Société. Alors, la volonté politique a été très clairement énoncée, il n'y aurait pas de privatisation de la SAQ, cette épée de Damoclès suspendue au-dessus de la tête des employés était éliminée. Donc, on avait les coudées franches pour faire en sorte que l'entreprise se dirige, si on veut, vers de nouveaux sommets.

On a convenu aussi de deux façons de gérer une entreprise, selon qu'on était une entreprise d'État, donc une entreprise qui aurait eu une approche plus bureaucratique parce qu'on est une société d'État, et une autre commerciale parce qu'on est une entreprise privée. On a convenu, et c'est les résultats que nous connaissons maintenant, que la SAQ serait gérée sur une base commerciale, avec des normes propres à l'entreprise privée et principalement évidemment des normes comparables à des entreprises qui oeuvrent dans le domaine du commerce de détail.

La SAQ devait donc placer le consommateur québécois au centre de toutes ses activités. On a donc pensé, la SAQ a pensé que ses décisions devraient être prises en fonction des besoins, des souhaits des Québécoises et des Québécois, et même si parfois ça devait bousculer un peu certaines traditions commerciales qu'avait la SAQ.

Et puis on a constaté, bien sûr, que la SAQ — on l'a dit d'entrée de jeu à la commission — elle avait quelques compétiteurs, bien sûr, dans d'autres types d'activités et d'autres types de produits de consommation. On a décidé aussi, à ce moment-là, la SAQ a décidé, à ce moment-là, qu'on ne devait pas balayer sous le tapis un certain nombre de problèmes auxquels on avait été confronté, et donc on allait prendre chaque problème les uns après les autres de front puis les régler. Sachant que, pour régler un certain nombre de problèmes et de difficultés, pour investir dans la transformation de la SAQ, il y avait des coûts à assumer, il y avait donc des efforts financiers à consentir pour susciter un véritable changement, une transformation de la philosophie commerciale de la SAQ, ce qui voulait dire, bien sûr, que la SAQ allait assumer ces coûts sur le plan technologique bien sûr, sur le plan commercial et sur le plan financier et, donc, que ça faisait partie de la stratégie de l'entreprise que d'investir pour augmenter son volume de ventes, pour améliorer la qualité et l'accessibilité de ses produits, la diversité de ses produits. D'ailleurs, on a fait un effort considérable à cet égard pour rendre disponibles les produits sur l'ensemble du territoire.

Et, bien sûr, on a voulu miser sur le personnel de l'entreprise. On a donc rappelé au personnel et aux observateurs aussi que nous sommes, comme population, dans certains cas, que la mission était déjà définie par la loi et qu'on allait assumer pleinement cette mission commerciale, faire le commerce de boissons alcooliques et bien servir la population de toutes les régions du Québec en offrant une grande variété de boissons alcooliques de qualité.

Et on s'est donné un autre objectif très stimulant pour mobiliser le personnel, pour l'engager dans ces changements qui étaient importants, donc, devenir la

meilleure entreprise commerciale du Québec. Et, quand on regarde le classement de la SAQ dans les... je pense que c'est dans la dernière revue *Commerce*, qui fait un sondage, qui questionne la population québécoise, on constate qu'il y a eu un chemin extraordinaire qui a été parcouru au-delà des résultats financiers, un chemin important qui a été parcouru, puisque la Société est la sixième, maintenant, sur 150 des entreprises pour lesquelles on a consulté la population quant à la satisfaction et la première société d'État, bien sûr, dans la liste des entreprises identifiées comme ayant la faveur de l'opinion publique. Bon.

Alors, maintenant, de façon plus précise, M. le Président, qu'est-ce qu'on a fait pour améliorer les performances commerciales? Je vous dirais que je pourrais vous identifier une trentaine d'activités sans doute, mais je vais juste en rappeler quelques-unes. D'abord, on a augmenté les heures d'ouverture des succursales. On a dit: C'est pas à nos consommateurs de s'adapter à nos contraintes, c'est à nous de faire tomber les contraintes pour s'adapter aux besoins des consommateurs. Donc, les heures d'ouverture des succursales ont augmenté. Elles ont augmenté en semaine. Bien sûr, on a fait comme toutes les autres entreprises du commerce de détail, puisque la loi a été changée, d'ailleurs par le parti qui nous a précédés au gouvernement, on a ouvert les succursales le dimanche, comme l'épicerie du coin est ouverte le dimanche et comme n'importe quel commerce de détail peut l'être.

On a investi dans la rénovation des magasins, on les a agrandis. Alors que, je dirais, les surfaces ou les superficies de plancher avaient rapetissé, dans les dernières années, on a évalué la situation de chaque succursale, la situation en général de l'entreprise, et on a constaté, dans certains cas, que non seulement il ne fallait pas rapetisser, mais il fallait agrandir la superficie. Donc, on a rénové et agrandi les magasins.

● (10 h 40) ●

La SAQ a ouvert 29 nouvelles succursales en 2000-2001. On a lancé des succursales spécialisées: Signature, à Montréal. Et, si je ne m'abuse, c'est l'un des endroits au monde — et là, on posait la question tout à l'heure par comparaison — où on a la meilleure qualité, la meilleure diversité de produits haut de gamme dans les boissons alcoolisées, en particulier bien sûr toute la gamme des vins qui proviennent — combien de pays? — de 56 pays différents. Et ça été un véritable succès. On se déplace d'aussi loin que New York pour venir s'approvisionner là parce qu'on sait qu'on va avoir, en termes de qualité, un vin remarquable ou des produits remarquables, si on veut, où il y a eu justement un contrôle de qualité à cet égard-là. Le volume est passé, juste pour cette succursale, de 1,5 millions de dollars de ventes à 9,5 millions de dollars de ventes. Alors, ça vous donne évidemment une idée.

Si je continue, maintenant — et j'y vais un peu rapidement parce que je veux donner la chance que d'autres questions soient posées — on a ouvert un nouveau concept aussi, on a développé un nouveau concept qui fera des petits, c'est la SAQ Dépôt, où on peut se procurer du vin en vrac de même que des spiritueux en vrac. On a fait la première implantation de SAQ Dépôt à Hull; on ouvrira bientôt à Montréal et à Québec. Je pense que Québec, ce sera la prochaine? Le

18 mai. Et on ouvrira aussi à Montréal. Et il y a d'autres villes dans lesquelles on compte implanter un tel type de succursale. Il y a eu le lancement de SAQ Sélection Art de vivre et Sélection Plus, qui sont aussi des créneaux un peu plus particuliers qu'on a tenté de développer.

On a transformé la rémunération des grossistes et épiciers. On a travaillé au lancement de vins de qualité certifiée SAQ. C'est des VQC — vin qualifié certifié — pour garantir aux consommateurs, encore une fois, la qualité des produits. Je vous parlais de SAQ Dépôt à Hull, la preuve en est, par comparaison avec ce qui se passe ailleurs — le député posait la question — 55 % des ventes de SAQ Dépôt à Hull sont faites à des Ontariens, parce que nos produits sont de qualité, sont diversifiés et accessibles dans des conditions un peu différentes.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix): ...**

**Mme Marois:** Alors, je pourrais, M. le Président, continuer, là. Je vous dis, il y a au moins 30 activités particulières dont je pourrais faire état qui s'inscrivent dans la stratégie commerciale de diversification, d'amélioration de la qualité des services offerts par la SAQ, mais je vais attendre d'autres questions, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député d'Abitibi-Ouest.

**M. Gendron:** Oui, je vous remercie, Mme la ministre. Ce qu'on comprend bien, sérieusement, là, c'est une série de facteurs d'une entreprise qui est éveillée, qui est agressive, qui est sensible à des réalités commerciales qui appellent une série de facteurs que vous venez de mentionner, et tous ces éléments-là mis ensemble ont donné une performance économique extraordinaire.

### Services offerts dans les régions

Ma deuxième question. Tout le monde le sait, là, y compris nos amis, que le dernier budget a mis l'accent, — et la concernée le sait davantage — la ministre des Finances a mis énormément l'accent sur le développement économique des régions, le développement des régions-ressources en particulier. J'ai lu le rapport annuel de la Société des alcools du Québec ou de la Société. C'est sûrement pas son premier mandat de faire du développement économique régional, mais, même si c'est pas dans sa mission nominative, il y a une chose qui est certaine, c'est que la Société des alcools est très bien représentée dans toutes les régions du Québec, et elle ne peut pas, d'après moi, opérer sans un minimum de plans d'action, de réalités qui correspondent aux régions du Québec.

Alors, ma question s'adresserait à M. Frigon, le président-directeur général. J'aimerais ça, vous entendre, M. Frigon, sur le déploiement du réseau de la Société dans les régions et vos objectifs précis dans certaines régions en termes de performance, en termes de nouvelles succursales, ce qu'on appelle habituellement un plan d'action. Alors, quel plan d'action vous avez

pour les prochaines années dans les régions du Québec, M. le président-directeur général? Et je souhaiterais que ce soit vous qui ayez l'occasion de nous répondre à cette question.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, vous me permettez de demander encore une fois si j'ai le consentement.

**M. Chagnon:** Moi, je suis certain que Mme la ministre connaît la réponse à cette question-là.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** En l'absence de consentement, je relirai pas l'article de règlement ni de décision antérieure, mais je vous demanderais, Mme la ministre, de répondre, s'il vous plaît, tout en ajoutant que la question du député d'Abitibi-Ouest, en parlant des régions-ressources, est partagée dans toutes les régions du Québec qui ne sont pas aussi régions-ressources. Je le souligne, parce que, dans mon propre comté, j'ai des demandes pour qu'on prenne connaissance, qu'on connaisse très bien les problématiques des autres régions. Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, je suis très contente que vous posiez la question. Je suis d'accord que je peux répondre, bien sûr, à cette question, je veux rassurer le député de Westmount—Saint-Louis, mais il me semble que c'est tellement intéressant de pouvoir établir un dialogue avec celui qui est le chef de l'entreprise, qui est le P.D.G. de l'entreprise, qui peut vous parler d'abondance de ses politiques, de ses stratégies. Je peux le faire, je ne me sens pas... je me sens tout à fait capable de le faire, mais il me semble que c'est tellement intéressant pour des gens d'une commission de pouvoir échanger avec les premiers gestionnaires de nos sociétés d'État. Bon. Mais je me plie aux diktats de l'opposition. Et c'est elle qui se prive d'information, en plus. J'ai tellement de difficultés à comprendre.

Mais enfin, la question est pertinente, est intéressante. Oui, c'est vrai qu'on a donné un solide coup de barre dans le dernier budget, le dernier discours du budget, pour essayer de permettre à nos régions-ressources de faire du rattrapage. Je pense que j'ai des gens autour de cette table de la commission devant laquelle je me trouve aujourd'hui qui sont des gens qui viennent des régions-ressources et qui savent l'importance qu'il y a d'investir dans l'exploitation de certaines de nos ressources naturelles, qu'il s'agisse des mines, de l'agriculture, des pêcheries, de la forêt, mais surtout, surtout de faire en sorte que se créent des emplois en transformant nos produits dans chacune de nos régions, de telle sorte qu'on développe non seulement des entreprises, mais, je le redis, de l'emploi et surtout de l'expertise. Et c'est ça qu'on a voulu faire avec la stratégie des régions-ressources.

Mais il y a aussi des stratégies par des entreprises et des sociétés d'État qui visent à mieux servir les populations des régions éloignées. Et, dans ce sens-là, la SAQ a, dans sa stratégie, développé une perspective pour mieux servir les citoyens et citoyennes du Québec. Et, comme effet secondaire bien sûr, si on implante un nouveau magasin, une nouvelle succursale, si on rend disponibles certains produits dans l'une ou

l'autre région du Québec, bien, ça entraîne des activités commerciales, ça entraîne de la création d'emplois, quand ce ne serait que les gens qui seront là. Bon.

En vertu du principe de, voyons, l'industrie du service — enfin, c'est un peu antinomique — du secteur commercial, bien, on dit: Peut-être cela n'augmentera-t-il pas nécessairement le volume de ventes, par exemple, parce que ce qu'on se procurait dans la succursale à 30 ou 40 ou 50 km, on n'ira plus l'acheter là. C'est vrai mais seulement en partie, hein, vous le savez, parce que la distance crée une barrière parfois, puis on n'a pas accès aux produits, donc on s'en prive, dans certains cas.

Alors, quelle a été la stratégie? D'abord, plus globalement, la SAQ, en 1983, disposait de 1 750 000 pi<sup>2</sup> de surface occupée par magasins et succursales. En 1998, on avait réduit cette superficie à 1 million de pieds carrés. Alors, non seulement on ne développait pas l'entreprise, non seulement on n'augmentait pas les services et leur accessibilité aux produits, on réduisait le tout.

Alors, la stratégie a changé du tout au tout depuis 1998, puisqu'on a décidé que d'abord — ce que je disais tout à l'heure — on rénouvait certaines succursales. En fait, on rénouvait les succursales au fur et à mesure que soit des contrats se terminaient, des baux arrivaient à échéance. On réévaluait toute la situation de la succursale pour voir si on lui donnait pas un statut particulier — Sélection ou peu importe — et on la rénouvait. Puis est-ce que c'était nécessaire d'agrandir ou de faire deux succursales là où il n'y en avait qu'une, en ayant la distance qu'il fallait entre les deux?

● (10 h 50) ●

Mais, pour les régions, on a décidé, la SAQ a décidé d'augmenter les lieux de distribution des produits de la SAQ, les faisant passer, ces lieux, sur l'ensemble du Québec, pour ce qui est, entre autres, des régions peut-être plus éloignées, de 150 points de vente à 400 points de vente, en faisant en sorte que, dans tout village ou toute municipalité de 3 000 habitants et moins, il y ait un point de vente de la SAQ, une succursale de la SAQ.

Et, dans le cas des municipalités de 750 habitants et moins, là, on a prévu qu'on procéderait par des agences, c'est-à-dire qu'on passe un contrat avec une épicerie, avec un commerçant, avec une entreprise commerciale de la localité et on s'assure qu'il y a un certain nombre de produits de base qui vont être disponibles. Évidemment, on n'offrira pas, dans ces agences, la même gamme de produits qu'on va offrir dans SAQ Sélection, bon, je pense qu'on n'en est pas là, mais l'important, c'est que ce soit accessible, que les normes de qualité, de conservation, et tout ça, soient préservées et soient surtout assurées. Donc, pour ce qui est des succursales sur l'ensemble du territoire québécois, la SAQ va passer de 340 succursales à 400 succursales et, dans le cas des agences, elle va passer de 150 à 400 agences disséminées sur l'ensemble du territoire québécois. Pour la prochaine année, puis ça va se faire sur quelques années... C'est bien ça?

**Une voix:** Il nous reste 24 mois d'expansion.

**Mme Marois:** Bon. Il reste à la SAQ 24 mois d'expansion. Donc, sur les prochains 24 mois, ce travail

sera accompli. Pour 2001-2002, ça signifiera un investissement à hauteur de 14 383 100 \$, la création de 60 nouveaux emplois dans le cas présent. La SAQ implantera 13 nouvelles succursales, relocalisera 20 succursales, transformera 26 succursales et procédera à diverses interventions plus mineures dans le cas de huit lieux d'implantation.

Je parlais tout à l'heure des SAQ Dépôt. Il y aura un ajout de trois SAQ Dépôt en région. J'ai parlé de Hull, qui avait été le site expérimental. La SAQ ouvre Québec, Montréal. Et il y a trois régions qui seront touchées ou seront concernées par l'ouverture de trois SAQ Dépôt, c'est Trois-Rivières, c'est Sherbrooke et c'est Chicoutimi.

Maintenant, si je fais le total, là — je viens de vous parler de la dernière année, je vous parle de l'augmentation du nombre de succursales, de leur transformation — combien d'emplois créés? 700 emplois créés. Ce n'est pas rien quand on les... hein? Je pense que vous le savez très bien. En tout cas, moi, comme ministre de l'Économie, je les compte, les emplois, parce que c'est autant de Québécois qui vivent plus dignement, qui peuvent assumer leurs besoins par des revenus gagnés au travail. Je pense que c'est le souhait et l'espoir de tout le monde qui vit dans notre société et qui a les conditions physiques, mentales et intellectuelles pour pouvoir le faire. Donc, 700 emplois créés sur l'ensemble du Québec, mais particulièrement et principalement en région.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Merci, Mme la ministre. M. le député d'Abitibi-Ouest.

**M. Gendron:** On sent qu'il n'y a pas seulement qu'un plan d'action, il y a des résultats concrets, avec des investissements, des emplois, et ça donne des résultats. De toute évidence, il y a eu des changements majeurs d'orientation; bon, on a eu l'occasion d'en parler. Et, dans les changements majeurs d'orientation — je fais juste une référence un peu personnelle — moi, personnellement, j'aime bien les diverses promotions que la Société des alcools fait aux 15 jours. Je trouve que les promotions sont bien faites, toujours sur une responsabilité dite commerciale.

#### Évaluation du degré de satisfaction des différentes clientèles

Lorsqu'on est une entreprise d'envergure comme la Société des alcools, avec une distribution sur tout le territoire québécois, et que, essentiellement, toute sa profitabilité, normalement, a des effets directs non seulement dans les coffres de l'État, mais en termes de satisfaction de la clientèle — une dernière question, moi, en tout cas, pour des raisons de temps et favoriser l'équilibre d'échanges — j'aimerais ça, M. Frigon, que vous nous indiquiez très précisément: Est-ce qu'il vous arrive d'avoir des instruments assez précis de mesure du degré de satisfaction de la clientèle sur les divers changements que vous avez opérés au fil des dernières années?

Parce que je sais, depuis quelques années, qu'il y a eu des changements assez radicaux. Et, moi, ce qui m'intéresse, dans une société d'État, de temps en temps,

c'est de voir si celui à qui elle offre un produit ou un service, il est satisfait du service, il est satisfait de vos manières de faire, il est content de la manière que vous procédez. Parce que, de toute façon, à toutes ces activités-là, même si les retombées sont bonnes, il y a toujours quand même une dépense, il y a toujours des coûts. Ça, c'est le contribuable par ses impôts. Bon, il y a un retour sur ses impôts. Mais j'aimerais ça... Comment vous mesurez sa satisfaction par rapport aux différents aspects, toujours liés à votre mission commerciale d'offrir un produit de qualité tout en répondant aux volontés et aux désirs du consommateur, M. le président-directeur général?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Encore une fois, est-ce que j'ai le consentement?

**M. Chagnon:** M. le Président, je suis certain que, encore une fois, Mme la ministre va être heureuse de répondre à la question, comme elle l'a été la dernière fois à la question du député d'Abitibi-Ouest. Elle va être heureuse d'y répondre. Donc, elle va y répondre encore, puis elle va pouvoir nous parler du 300 000 \$ que la Société des alcools a dégagé pour embaucher la firme Léger & Léger pour justement répondre à la question du député.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** En l'absence de consentement, Mme la ministre, si vous voulez bien répondre.

**M. Gendron:** ...des belles affaires à nous dire, M. le membre de l'opposition.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, évidemment, comme on en profite toujours pour insinuer que la Société, la SAQ, aurait choisi une firme ou l'autre sans tenir compte des règles générales, qu'elles s'appliquent comme elles s'appliquent, ces règles, ailleurs dans toutes nos sociétés d'État, oui, il y en a des sondages qui sont faits. Toutes les entreprises commerciales, et surtout d'une taille aussi importante que celle de la SAQ, s'assurent que la satisfaction de leur clientèle est là et essaient de vérifier qu'est-ce qu'ils peuvent améliorer. Si on faisait pas ça, on serait inconséquent, si on veut, et on n'assumerait pas sa mission, la SAQ assumerait pas sa mission. Alors, je n'ai aucun, aucun problème. Et de toute façon, les choix des firmes se font par appel d'offres et on choisit celle qui répond le mieux aux attentes en fonction du prix chargé pour faire ce travail. Donc, là, que le député se rassure et n'insinue rien de malveillant, M. le Président, à cet égard. Bon.

Qu'est-ce qui arrive maintenant quant à la satisfaction des consommateurs, quant à la satisfaction des clients qui font affaire avec la SAQ? D'abord, j'en faisais état tout à l'heure, je vais y revenir, M. le Président, je pense que ça vaut la peine, je vais inviter nos collègues à s'y référer, c'est la revue *Commerce*, qui, bon an mal an, fait un sondage pour voir à identifier quelles sont les entreprises qui sont les plus admirées des Québécoises et des Québécois.

En 1998, la SAQ est absente de la liste des 150 entreprises les plus admirées des Québécoises et des Québécois. En 1999, la SAQ apparaît, elle est au 27e rang. En l'an 2000, la SAQ est au 8e rang des entreprises les plus admirées, peu s'en faut, des Québécoises et des Québécois. Et, en 2001, elle passe du 8e au 6e rang par rapport à 2000 et elle est la première société d'État à être identifiée à cet égard comme étant la société qui est une société admirée par les Québécoises et les Québécois. Elle est à 3 % maintenant, si on la regarde en pourcentage, de la première place. Alors, je pense que c'est intéressant de le rappeler. Et cela témoigne, en fait, de la volonté qu'ont eue ses dirigeants de mieux servir la population, d'assumer pleinement et complètement sa mission. Ça faisait partie de leurs objectifs. Et on voit qu'actuellement ils sont en train de, comme on dit en langage peut-être plus populaire, livrer la marchandise à cet égard.

Maintenant, il y a d'autres évaluations aussi, qui sont faites et qui ne relèvent pas de sondages de ce type faits par la revue *Commerce*, mais qui sont évidemment très intéressantes quand même à souligner comme réalités. Il y a l'Association des distillateurs — c'est ça, les distillateurs, hein? — des distillateurs du Canada. SAQ: meilleur service au Canada. Ça, là, c'est pas la SAQ qui le dit et puis c'est pas Léger & Léger, me dit-on, qui a fait le sondage; c'est une firme ontarienne. Ça doit être plus sérieux, j'imagine. L'opposition pense toujours ça.

**Des voix: ...**

● (11 heures) ●

**Mme Marois:** Bon, c'est ça. Ensuite, il y a l'Association des restaurateurs du Québec. Association des restaurateurs du Québec, ça, c'est des clients importants pour la SAQ, et puis la SAQ doit être à la hauteur: meilleur fournisseur. Nos restaurateurs font affaire avec plusieurs fournisseurs, avec des grandes chaînes d'alimentation, avec des petits producteurs, en fait, selon leur politique d'achat bien sûr. Le meilleur fournisseur, c'est la SAQ.

Et, quand on fait des comparaisons... Parce que tout à l'heure notre collègue aussi avait dit: Qu'est-ce qui se passe par rapport à d'autres provinces? En fait, il n'y a aucune autre juridiction qui ne soit comparable, au Canada, avec ce qui se passe au Québec quant à la disponibilité des produits, quant à la qualité des produits, quant à la diversité des produits, quant à l'excellence de la relation entre les clients, que ce soient des clients commerciaux, des clients individuels. C'est un... je dirais, c'est un vrai virage, hein, qu'on a connu à la SAQ. Parce que vous vous souvenez comment c'était considéré comme une société un peu... je vais utiliser une expression qu'on utilise peut-être peu au Québec, mais un peu ringarde, un peu vieillotte et puis où on trouvait que les gens... je vais dire quelque chose de terrible, peut-être, mais on trouvait que les gens se traînaient un peu les pieds. Puis il y a eu une certaine époque lointaine, lointaine, mais il faut bien le dire, hein, où c'était pas évident que les règles d'équité au niveau de l'emploi et du respect de la transparence s'appliquaient. Mais là je parle d'une période très lointaine.

Mais c'est une société qui s'est transformée profondément en fonction de sa mission, en fonction de ses objectifs commerciaux et d'une meilleure réponse à ses clients. Et, quand on compare ce qui se fait maintenant au Québec versus ce qui se fait ailleurs, on devient un modèle, un exemple. On a, entre autres en Alberta, privatisé la société — leur société des alcools, là, peu importe comment elle s'appelait — on l'a fait en 1993. Actuellement, semble-t-il, je n'exagère pas que c'est un peu désastreux comme résultat quant aux coûts des produits qui sont...

**Une voix:** ...

**Mme Marois:** En Alberta, quant aux coûts des produits qui sont différents d'un endroit à l'autre. D'ailleurs, soit dit en passant, peu importe qu'on achète à Val-d'Or, qu'on achète dans une succursale à Gaspé ou à Port-Cartier, on a, encore une fois, qualité et prix comparables et on offre... Actuellement, la SAQ offre des promotions — le député y faisait référence tout à l'heure — qui satisfont particulièrement la clientèle, et ça aussi, ça fait partie des succès de l'entreprise, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. J'invite maintenant M. le député de Westmount—Saint-Louis pour... Est-ce que vous aviez une dernière question, monsieur...

**M. Gendron:** J'en aurais deux, trois autres à M. Frigon, parce que ce n'est pas tous les jours qu'on a un vendeur comme ça en notre présence, mais je vais être gentil, je vais être gentil. Il a été gentil, alors, au nom de l'alternance, pour être capable de revenir, je vais permettre à notre collègue de poursuivre ses bonnes questions, mais, normalement, qu'il devrait adresser aux bonnes personnes.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Merci de votre collaboration. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** M. le Président, je remercie le député d'Abitibi-Ouest, encore une fois, de sa grande sollicitude. Effectivement, on pourrait peut-être inviter M. Frigon puis l'équipe de la Société des alcools sur le principe d'imputabilité. Alors, on pourrait se permettre, à ce moment-là, de leur poser des questions directement. Mais, en même temps, ça me permet d'élaborer un petit peu plus longtemps sur ce que vous avez énoncé aussi.

Quand le gouvernement que Mme la ministre vice-présidente aura eu la décence, à l'Assemblée nationale, d'éviter d'utiliser tous les moyens du genre modification des règles de procédure, suspension des règles de procédure pour couper le temps de parole à l'opposition, bien, à ce moment-là, on reviendra peut-être à des mesures différentes de celles qu'on aura connues cette année. Mme la ministre...

**M. Gendron:** ...non, mais, sérieusement, j'ai un problème, parce que ça, c'est une accusation complètement gratuite qui n'a pas de contexte. Alors, c'est quoi, cette affaire-là? Moi, comme membre de

cette commission-là, je suis membre de l'Assemblée nationale. À quel endroit, à quel moment j'ai pas donné les règles qui sont prévues par le règlement à l'opposition? J'ai pas suspendu les règles, j'ai pas coupé les temps de parole de l'opposition.

**M. Chagnon:** Je voudrais rappeler au député d'Abitibi-Ouest que, même pour l'adoption des crédits, le quart des crédits, on a suspendu les règles puis on a forcé l'adoption du quart des crédits un samedi matin, à 3 heures.

**M. Gendron:** Oui, parce qu'il y a eu une entente entre les leaders, puis les deux leaders ont...

**M. Chagnon:** Ah, non, non, non!

**M. Gendron:** L'opposition n'a pas voulu utiliser le temps qui lui était imparti parce qu'elle trouvait que, par leur décision imbécile, ils aimaient mieux faire ça de jour que de nuit. Bien, il faut vivre avec vos décisions.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je m'excuse. Je vous rappelle, s'il vous plaît, que votre très grande collaboration est nécessaire. Je vous rappelle qu'en commission parlementaire, à l'étude des crédits budgétaires, il est de... qu'il n'y ait pas d'appel au règlement. Alors, je demande la collaboration à chacune et chacun, de faire comme on fait depuis le début, ce matin. Mme la ministre.

**M. Chagnon:** ...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Excusez, M. le député. Alors, je m'excuse. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** ...qu'on attende un peu. Alors, M. le Président, je voulais faire comprendre au député d'Abitibi-Ouest la formule qui a changé un peu cette année...

**M. Gendron:** Un peu...

**M. Chagnon:** ...un peu, pour l'utilisation puis l'étude des crédits. Et, en ce qui me concerne, Mme la ministre se fait un plaisir de répondre aux questions. Nous avons posé des questions préalablement non pas à la Société des alcools, mais à la ministre ou à son ministère pour avoir des réponses sur la Société des alcools. Nous sommes très heureux que la Société des alcools accompagne Mme la ministre pour lui donner les réponses qu'elle peut nous donner par la suite.

#### Mesures prises afin d'éviter la vente d'alcool à des mineurs sur Internet

Alors, M. le Président, l'an dernier, lorsqu'on a discuté encore de cette question de la *saq.com*, le président-directeur général de la Société nous disait qu'il fallait développer un système «full proof», selon ses dires, pour éviter que les 18 ans et moins puissent acheter de l'alcool par le biais de l'Internet. Et il y a eu une discussion sur cette question-là. M. Landry, l'actuel

premier ministre, disait: On va toujours demeurer dans un domaine relatif, n'importe quel mineur peut aller dans la cave familiale, bon, mais il faut faire en sorte d'avoir les assurances absolues pour le moindre geste de la vie, et la vie, ça dépend, et puis les responsabilités, ça s'apprend.

Donc, j'apprends aujourd'hui qu'on n'a plus besoin de NIP pour acheter de l'alcool par le biais d'Internet à la SAQ et que c'est peut-être Postes Canada, quand il fait la livraison, qui détermine si l'individu a 18 ans ou plus. Ce n'est pas dans la description de tâches des postiers de faire des vérifications d'âge chez les gens chez qui ils envoient du courrier.

Le vice-président de l'époque, M. Marier, nous disait l'an dernier que toutes les options... C'est peut-être un peu compliqué, lorsqu'on achète sur Internet, d'essayer de savoir et de s'apercevoir et de s'assurer que les gens ont effectivement 18 ans ou plus. Il nous mentionnait qu'il y avait une option tentante qui n'a pas été utilisée au Québec, mais dont il nous parlait l'an dernier, c'est celle utilisée au Manitoba: il y a un double contrôle, c'est-à-dire qu'avant de commander par Internet il faut qu'un client soit venu à une succursale, obtienne de façon confidentielle un nom ou un numéro de code qu'il doit utiliser pour passer une commande, et le deuxième contrôle se fait au niveau de la livraison. Pourquoi la Société des alcools n'a pas utilisé cette méthode pour s'assurer que la vente d'alcool soit faite non pas à des mineurs, mais qu'à des majeurs?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Merci, M. le Président. Je vais prendre quelques instants pour consulter mes collaborateurs, si vous le permettez.

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre, s'il vous plaît.

**Mme Marois:** Alors, merci, M. le Président. Effectivement, il y avait deux procédures de suivies au moment où on a implanté *saq.com*, il y avait deux exigences, soit l'obtention d'un NIP et ensuite, à la livraison, la vérification de l'âge du client et la signature de cette personne, bordereau, si on veut, qui devait être ensuite transmis à la SAQ. Et ces deux exigences avaient été retenues en se questionnant cependant sur le fait que, si on était capable de garantir par l'intermédiaire de Postes Canada, au moment de la livraison, qu'aucun alcool ne serait vendu ou livré à des personnes mineures, si nous pouvions avoir l'assurance, si la SAQ pouvait avoir l'assurance qu'il était possible vraiment de bien contrôler le tout, que Postes Canada puisse garantir cela, on allait faire tomber la première exigence, qui était le NIP qu'on devait aller obtenir en se présentant à une succursale.

● (11 h 10) ●

On a fait référence tout à l'heure à Cognicase, qui a fait beaucoup de tests, qui a vérifié des choses. La SAQ en a fait aussi. Et ces tests se faisaient justement dans une perspective d'évaluer si le système était

étanche et qu'on puisse dire: Jamais, à moins que quelqu'un ait vraiment voulu frauder puis utiliser des moyens qui ne sont pas des moyens normaux, si on veut, là, que quelqu'un ait vraiment eu l'intention de frauder puis se soit donc mis en contravention à cet égard-là. Donc, on s'est assuré que Postes Canada allait être capable de vérifier l'âge, faire signer les clients, rapporter l'information, s'assurer qu'il y avait une transmission d'information à la SAQ pour faire en sorte qu'aucun mineur n'ait accès à des boissons alcooliques.

Donc, après les vérifications, après les tests, après les essais, la SAQ a été convaincue que Postes Canada pouvait assurer ce service-là. Il y a donc eu un contrat de signé avec Postes Canada, qui charge à la SAQ d'ailleurs une somme supplémentaire pour les frais de livraison, mais qui l'amène à vérifier ces données et, s'il y a lieu, à ne pas livrer la marchandise, bien sûr, qui avait été commandée. On exige donc une preuve d'âge de toute personne qui semble avoir moins de 25 ans. «Qui semble avoir», donc ça veut dire qu'on demande une preuve d'âge finalement pour tous ceux et celles qui auraient l'air d'être plus jeunes que ce qu'ils n'affirment. Donc, Postes Canada a établi une procédure écrite, procédure qui a été communiquée à tous les employés et que tous les employés doivent appliquer. La SAQ paie pour ça aussi bien sûr, je l'ai dit, mais c'est ce qui nous amène à être certains des résultats.

Et, jusqu'à maintenant, nous n'avons pas eu de problème et aucun cas n'a été signalé à l'effet qu'on aurait eu une plainte à ce sujet. Parce que les vérifications se font, les preuves doivent être données et ces documents sont transmis ensuite à la SAQ, qui peut donc contre-vérifier et aller par sondage, au sens d'aller à l'aveugle un peu puis dire: Bon, je vais vérifier un cas en particulier pour savoir si tout ça s'est bien passé. Et, dans les faits, jusqu'à maintenant, c'est absolument impeccable. Ça ne veut pas dire qu'il peut pas y avoir, à l'occasion, un jour ou l'autre, un accident de parcours, mais je ne crois pas qu'on doive bâtir un système en fonction du risque d'un accident de parcours, alors que, de façon générale, on constate que c'est efficace, que ça donne les résultats escomptés et qu'on ne vend pas de l'alcool à des mineurs.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Merci, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

#### Griefs déposés par des membres du personnel

**M. Chagnon:** Alors, ça ne me rassure qu'à moitié, évidemment, cette réponse, M. le Président. Mais je voudrais, dans la même veine, dire deux choses. D'abord, premièrement — ou dans la veine *saq.com*, c'est-à-dire — j'aimerais demander s'il y a eu des griefs qui ont été déposés par du personnel du syndicat des employés de bureau concernant la façon dont on a géré la *saq.com*, premièrement. Deuxièmement, j'aimerais avoir la liste des griefs — pas aujourd'hui, on nous l'enverra plus tard — qui sont actuellement en train de... ou du moins qui ont été déposés à la SAQ depuis un an puis ceux qui ont été réglés, ceux qui sont en voie d'être réglés, ceux qui sont en négociation au moment où on se parle.

### Nombre de transactions effectuées sur le site Internet *saq.com* (suite)

Et je voudrais, encore une fois, vous rappeler, M. le Président, que les documents que je vous ai soumis tout à l'heure sont les documents de ventes quotidiennes à la *saq.com* — et je vois le président qui me fait signe, je vais donc le suivre à peu près immédiatement — ce sont des documents qui font état des ventes de *saq.com* de façon quotidienne, alors à tous les jours. Je comprends que Mme la ministre ne s'entend pas sur le nombre de commandes qui ont été passées, mais il faut dire que, le nombre de commandes qui ont été passées, effectivement on ne s'entendra probablement pas, jamais parce qu'on a des chiffres qui nous viennent de partout: celui de M. Châtillon, vice-président aux communications à la SAQ, qui nous a parlé de 7 000 commandes, paraît-il de façon erronée, au début du mois de février; la SAQ qui nous dit qu'il y en a 5 041 de faites à un moment donné ou un autre. On est rendu à 5 740. On prétend qu'on a exclu les chiffres de Cognicase qui ont servi de tests à la *saq.com*. Il n'en demeure pas moins, M. le Président, que ces chiffres-là ont été, par la SAQ, publiés comme étant les chiffres de transactions, alors qu'ils étaient des chiffres, finalement, de tentatives, de tests sur le modèle.

Et je dois, là-dessus, M. le Président, vous demander de suspendre nos travaux. En ce qui me concerne, le président vient de me demander de le rejoindre au Salon des drapeaux pour une situation qui, semble-t-il, est un peu urgente. Alors, je dois m'absenter pour quelques minutes.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Compte tenu quand même qu'on est très serrés dans le temps, est-ce qu'on ne peut pas... votre collègue est ici, le député de Chomedey...

**M. Chagnon:** C'est lui qui vient de me l'apprendre.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Vous devez aussi? Alors, compte tenu d'une raison majeure, je suspends les travaux pour quelques minutes.

*(Suspension de la séance à 11 h 15)*

*(Reprise à 11 h 47)*

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** À l'ordre, s'il vous plaît! À l'ordre, s'il vous plaît! Alors, nous reprenons nos travaux. Nous nous excusons. Délai bien justifié, il semblerait.

Alors, Mme la ministre, si vous voulez répondre à la question qui était posée par M. le député de Westmount—Saint-Louis.

### Griefs déposés par des membres du personnel (suite)

**Mme Marois:** Bien sûr, M. le Président. C'était sur une question de griefs, je crois, dans le cas du contrat signé avec Cognicase pour ce qui est de l'implantation du site *saq.com*.

D'abord, peut-être une première réaction, M. le Président. La SAQ a travaillé très fort pour améliorer les relations avec son personnel, pour mobiliser et intéresser les employés à l'entreprise. Je peux témoigner d'une expérience que j'ai vécue cette semaine, puisque je suis allée échanger avec le président, discuter avec le président de la SAQ, le P.D.G. de la SAQ, pour voir un peu quelles étaient les dernières orientations, les stratégies qui étaient retenues, un peu préparer cette rencontre qu'on a aujourd'hui, bien sûr, ça allait de soi.

C'était absolument extraordinaire de rencontrer dans les corridors — c'était à Québec — des employés qui étaient d'abord très... le grand sourire aux lèvres, qui avaient l'air très, très heureux et que j'ai eu l'occasion de saluer à un moment ou à l'autre et qui saluaient avec beaucoup de plaisir ou avec un plaisir évident leur président. Ça, c'est toujours rassurant parce que ça témoigne de l'atmosphère dans une boîte, et on sait que, dans n'importe quelle entreprise, soit-elle une entreprise commerciale, une entreprise gouvernementale, une entreprise privée, une entreprise publique, la ressource la plus importante — je vais le dire jusqu'à plus soif — ça reste les ressources, cela reste la ressource humaine, les hommes et les femmes qui travaillent dans l'entreprise.

● (11 h 50) ●

Alors donc, il y a eu un effort important pour améliorer le climat de travail, les relations de travail. On m'indique à ce moment-ci que presque tous les contrats sont signés avec les employés. Il y en a encore un, je crois, à signer et où il y aurait un accord de principe. Évidemment, tant que les syndiqués n'auront pas vu les propositions et ne se seront pas prononcés, on ne peut rien prendre pour acquis. Mais il reste qu'il y a eu, je dirais, un travail important de fait à cet égard.

Donc, si je viens maintenant à la question plus pointue sur: Y a-t-il des griefs, combien, etc.? on avait l'air de dire qu'il y avait une multitude de griefs, mais, en fait, nous, à la connaissance des gens qui sont là, il y aurait un grief, et c'est, je dirais, une opposition d'un syndicat par rapport à l'autre. Ce sont deux syndicats qui, j'imagine, revendiquent la responsabilité des tâches dans un ou l'autre des postes concernés; alors, ce serait sur cette question. Il y aurait donc un grief qui concerne la responsabilité de représentation de l'un ou l'autre des syndicats concernés.

### Nombre de transactions effectuées sur le site Internet *saq.com* (suite)

Je voulais compléter une chose aussi, M. le Président, puisque j'ai la parole et que le député de Westmount—Saint-Louis est revenu encore sur la question des achats faits par l'intermédiaire du site *saq.com*. Si ça peut le rassurer et si ça peut l'amener à éviter de répéter, erreur après erreur, les chiffres qu'il nous présente, de répéter en faisant des erreurs les chiffres qu'il nous présente, je suis prête à déposer la liste de tous les clients, évidemment en les dépersonnalisant, là, on n'est pas obligé d'identifier personnellement les clients, mais d'identifier... J'imagine, il y a des numéros de contrat. Bon. Alors, on pourrait déposer toute la liste. Et, comme ça, nos amis de l'opposition pourraient vérifier que nous avons dit ici

strictement la vérité et que le député de Westmount—Saint-Louis s'entête à ne pas vouloir comprendre ce que nous expliquons.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. Est-ce qu'il y a une demande à l'effet de déposer le document en question?

**Griefs déposés par  
des membres du personnel (suite)**

**M. Chagnon:** ...précision toutefois. Pour revenir sur la question des griefs, je veux parler du grief de la *saq.com*. Vous reconnaissez qu'il y en a un. Je voudrais savoir combien il y a eu de griefs depuis un an dans l'ensemble de la Société, avoir la liste. Je sais que vous ne pouvez pas me la donner aujourd'hui. Mais est-ce que vous pourriez me l'envoyer ultérieurement, Mme la ministre?

**Mme Marois:** Ah! bien sûr, M. le Président, on n'a aucune difficulté à faire parvenir... Je n'ai aucune objection à lui faire parvenir.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Les transactions et la dernière demande. Alors, je vous remercie, M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**Mme Marois:** ...une information pertinente, cependant. On m'indique qu'il y aurait de deux à trois fois moins de griefs maintenant qu'il n'y en avait il y a cinq ans. Donc, ça confirme ce que je vous présentait il y a quelques minutes à peine, soit que l'on a travaillé, que la SAQ a travaillé d'une façon toute particulière les relations de travail, le climat à l'intérieur de l'entreprise, de telle sorte que les personnes qui oeuvrent au sein de la SAQ soient motivées, aient le goût d'y travailler, et on le constate par les résultats de l'entreprise, M. le Président.

Ce n'est pas vrai que les résultats que nous observons aujourd'hui, qui sont une hausse remarquable du volume de ventes et évidemment, en conséquence, des résultats financiers... Ça ne peut se faire, cela, que si on peut compter sur une équipe de personnels qui soit motivée, fière d'accomplir son travail. Et on a aussi, vous le savez, investi de façon importante dans la formation du personnel qui est au service des Québécois et des Québécoises dans les points de vente de la SAQ, dans les succursales, de telle sorte, on s'en rend compte nous-mêmes comme consommateurs, que, lorsque l'on fréquente l'une ou l'autre des succursales ou l'un ou l'autre des points de vente, on peut questionner, on peut être conseillé et on a toujours quelqu'un qui le fait avec grand plaisir, qui nous accompagne et qui nous aide à faire les choix les plus adéquats possible.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**Prise en charge du service de livraison**

**M. Chagnon:** M. le Président, est-ce qu'il est exact que la Société des alcools du Québec a l'intention

de remplacer à plus ou moins long terme les compagnies de transport qui travaillent pour elle pour faire le lien entre les entrepôts et les succursales? Est-ce qu'il est exact, donc, que la Société des alcools est en train d'acquérir d'autres camions-remorques pour cette fin?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie. Mme la ministre.

**Mme Marois:** Oui, je vous remercie, M. le Président. Évidemment, vous comprendrez que je ne gère pas la flotte de camions de la SAQ, hein? Alors, je vais demander au P.D.G. de pouvoir m'aider à répondre à la question.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** D'accord.

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Merci, M. le Président. Alors, ça va me faire plaisir de répondre à la question sur la flotte de transport, des véhicules de transport de la SAQ.

La question, c'est: Est-ce qu'il est exact qu'on a l'intention de remplacer les transporteurs privés pour que la SAQ gère elle-même ses transports? Oui, c'est exact, M. le Président. Actuellement, 65 % des livraisons se font par du personnel de la SAQ avec des camions bien identifiés aux couleurs de la Société et 35 % se fait par le privé.

Il y a eu des discussions avec les syndicats à l'intérieur de la SAQ. Il y a eu, à l'occasion de ces discussions, une volonté de part et d'autre que cette activité soit sous la responsabilité directe de la SAQ avec des employés de la SAQ. Donc, les représentants syndicaux, le syndicat a accepté que certaines souplesses soient apportées dans les conditions de travail actuellement appliquées, parce que évidemment, il y a la question des heures de disponibilité, il y a la question des horaires, etc. Et il y a eu une entente avec le syndicat, de telle sorte que, maintenant, à des coûts tout à fait comparables — ça, c'est important de le dire — et moindres, dans certains cas, la SAQ assurera la livraison de ses produits à hauteur de 90 %, donc passera de 65 % des activités assumées directement par la SAQ, sous cet item du transport, à 90 %. Le reste, l'autre 10 % restant continuera d'être assumé par des transporteurs privés, mais il s'agit de transport dans les régions très éloignées — pensons à la Moyenne, à la Basse-Côte-Nord, c'est un exemple — ou dans des endroits très isolés.

On a constaté, au fil des ans, aussi que, comme la SAQ l'a fait au niveau de ses entrepôts, l'a fait au niveau de ses succursales, il y a des conditions à respecter, bien sûr, pour le transport, pour la qualité en bout de piste du produit livré. Aussi, évidemment, quand un transporteur livre cela et autre chose, évidemment, il n'a pas les mêmes exigences que peut avoir la SAQ vis-à-vis ses propres employés et ses propres normes en termes de contrôle de qualité. Donc,

on pense que c'est un plus pour la Société. Et, comme me le rappelait le président — il dit: J'ai vu des gens, des transporteurs, qui sont les conducteurs de ces camions, très fiers d'être au sein de cette entreprise, ceux qui accomplissent cette tâche. Ce sont des emplois qui se créent à l'intérieur de l'entreprise et qui sont comparables évidemment à ce qui peut se faire dans le secteur privé mais même à moindre coût, donc il y a un avantage à tous égards.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** M. le Président, on apprend qu'il y aura une plus grande étatisation du transport qui sera faite par la Société des alcools.

● (12 heures) ●

Je voudrais souligner que les études économiques en matière de transport pour les sociétés de distribution confirment en général que, lorsqu'il s'agit de distribution dans un territoire de 80 km et plus de l'endroit, il est préférable de faire faire son transport. Or, la Société des alcools en a décidé autrement pour 90 ou 95 %, 90 % de ses livraisons.

Il serait intéressant, Mme la ministre, que vous nous déposiez l'étude qui a permis à la Société des alcools du Québec de tirer cette conclusion qu'il était avantageux d'acheter les camions, d'engager du personnel, donc, qui va devenir du personnel, comme on l'a dit, syndiqué mais du personnel qui va acquérir la sécurité d'emploi, etc. Vous allez simplement nous donner l'étude qui nous permet de pouvoir tirer les mêmes conclusions que la Société des alcools, s'il vous plaît.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Merci, M. le Président. Vous savez, nous avons signé, la SAQ a signé avec ses employés un certain nombre de conventions, et il y a des règles qui ont été établies, qui viennent encadrer ces conventions. Il y a un esprit qui anime aussi ces relations de travail, les relations de travail entre la SAQ et son personnel. Et cette décision s'inscrit aussi dans cet esprit, puisque la SAQ n'est pas censée faire de soustraction, et, dans le cas présent, évidemment, on comprendra que c'en était directement. Et je pense qu'on a eu quelques expériences malheureuses, dont une, entre autres, avec Métro-Richelieu. Je ne pense pas qu'on souhaiterait, personne, revivre une telle expérience dans une de nos sociétés, entre autres, à la SAQ.

Et par ailleurs on pourra faire parvenir aux membres de la commission toutes les données utiles qui viennent faire la démonstration et la preuve que la SAQ va gérer cette activité à moindre coût qu'elle ne le faisait en procédant par contrat avec des entreprises privées. Il me semble que, devant ces faits... J'imagine que le député de Westmount—Saint-Louis devrait se réjouir des choix et des décisions prises par la SAQ à cet égard.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Donc, le dépôt du document va se faire à la commission...

**Mme Marois:** Oui, je vais déposer...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** ...au secrétariat de la commission.

**Mme Marois:** ...les informations utiles pour faire la démonstration de ce que je viens d'énoncer, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** La ministre se rappellera peut-être que, dans le cas de Métro-Richelieu, si je me souviens bien, la situation d'une entreprise commerciale comme Métro-Richelieu, qui a changé... qui a cherché à modifier son processus avec ses chauffeurs de camion puis son processus d'organisation du camionnage, découlait justement de décisions antérieures comme celle qui vient d'être prise par la Société des alcools. Alors, en deux mots, c'est pas mal plus compliqué de reculer, dans ce domaine-là, que d'aller dans le sens où va la Société des alcools. La Société des alcools nous amène dans un processus où on sera probablement plus jamais capable de revenir.

#### **Rémunération et avantages consentis au personnel de la direction**

Mme la Présidente, est-ce qu'on pourrait nous indiquer en chiffres et en pourcentages quelle est... Mme la Présidente... M. le Président, pourriez-vous nous indiquer en chiffres et en pourcentages quelle est la variation de la rémunération, comprenant tous les bonis et autres avantages du président et des vice-présidents et, en fait, des 25 employés les mieux rémunérés de la SAQ, pour les trois dernières années, s'il vous plaît?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

#### **Prise en charge du service de livraison (suite)**

**Mme Marois:** Alors, merci, M. le Président. Oui, je vais me faire un plaisir de transmettre cette information aux membres de la commission. Je voudrais simplement dire aussi à notre collègue de Westmount—Saint-Louis, puisqu'il est revenu en faisant des commentaires sur cette décision prise par la SAQ quant à la livraison de ses produits et quant au fait qu'elle va assumer directement cette tâche avec ses employés, c'était, entre autres... Le député posait des questions sur le nombre de griefs, dans un autre cas, tout à l'heure. C'était, entre autres, sur cette question, un lieu où... c'était un sujet continu de grief de la part des employés de la SAQ. Et, par une entente qui a été convenue avec le syndicat et la nouvelle façon de procéder à cet égard, on va éliminer cette question des griefs, puisque le personnel est particulièrement satisfait de la décision prise, des orientations retenues. Bon.

### Rémunération et avantages consentis au personnel de la direction (suite)

Maintenant, on me demande une question sur les échelles salariales des cadres supérieurs. Alors, je vais d'abord en discuter avec le président-directeur général de la SAQ, et je vous reviens, M. le Président.

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** M. le Président, en fait, c'est une réponse que, je crois, nous avons fait parvenir. Mais, compte tenu des questions particulières, je vais y revenir. Ce qu'il faut savoir, c'est que, en vertu de l'article 14 de la Loi sur la SAQ, les employés sont nommés d'après les effectifs et suivant un mode de nomination qui est établi par règlement de la SAQ mais règlement qui est approuvé par le gouvernement. Donc, c'est nous qui décidons des règles qui vont s'appliquer à la rémunération des cadres. Et c'est vrai aussi pour les autres conditions de travail des autres employés évidemment, qui doivent se situer dans la foulée des grandes orientations gouvernementales et des grandes décisions à cet égard-là.

Donc, le Conseil du trésor a à approuver, en vertu de la Loi sur l'administration financière, au nom du gouvernement, les niveaux salariaux qui doivent s'appliquer à la SAQ. Et, malgré que la SAQ avait la possibilité d'aller à 5,75 % au-delà de ce qui a été autorisé, finalement, on a ramené le tout au minimum considéré comme normal par le Conseil du trésor, à savoir, pour un poste de premier vice-président, un minimum de 108 736 jusqu'à un maximum de 144 981 — au lieu de 153, d'ailleurs que la Société aurait pu appliquer, n'est-ce pas, mais, après avoir débattu avec le Trésor, le Trésor a décidé de ramener cela de 5,75 %, donc à 144 981; vice-président niveau I, c'est de 104 850 à 139 800; vice-président niveau II, de 97 500 à 130 000 \$. Et, généralement, la rémunération se situe à un niveau médian, là, ou moyen, si on veut, entre les minima et les maxima.

**M. Chagnon:** Ça comprend les bonus? Ça comprend tout ça?

**Mme Marois:** Oui, alors...

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, il y a effectivement, à la SAQ, un programme de rémunération variable, et je pense que c'est intéressant, parce que ça peut être stimulant, en fonction bien sûr des résultats de l'entreprise.

● (12 h 10) ●

Il y a des objectifs qui sont fixés et, s'il y a dépassement de l'objectif, il y a un bonus, des bonus qui sont versés selon qu'on est premier vice-président, vice-président,

cadre administratif, cadre non gestionnaire ou contre-maître et aussi personnel non syndiqué. Et les gens ont le choix, hein, je crois... c'est-à-dire pas le choix, c'est-à-dire que c'est en fonction du résultat obtenu. Bon, voilà. Ah oui! c'était l'autre question qu'on avait abordée. C'est parce qu'il y a une autre modalité aussi qui s'applique avec les personnels syndiqués et le directeur de succursale. Bon, voilà. Alors, maintenant...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** ...performance.

**Mme Marois:** Pardon?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Des encouragements à la performance.

**Mme Marois:** Des encouragements à la performance, selon qu'on dépasse d'un certain pourcentage les bénéfices nets de l'entreprise. Donc, c'est un indice de performance corporatif, c'est un rendement... Alors, d'abord, l'indice de performance corporatif, c'est-à-dire le bénéfice net et la performance individuelle, il y a un rapport 50-50: 50 sur la performance corporative et 50 sur l'individuel, si on veut, sur la performance individuelle. Donc, un rendement individuel jugé exceptionnel pourrait être reconnu par un pourcentage de boni plus élevé, sous réserve que la masse globale de boni dégagée pour une direction puisse le permettre.

Les contre-maîtres ont droit, en plus du boni relié au bénéfice net, à un boni récurrent de 2 % relié au maintien des gains de productivité. Et on faisait référence au directeur de succursale, qui est divisé, ce régime d'investissement, en deux volets. Une prime de rendement équivalente à 3,3 % de la masse salariale du groupe est distribuée conditionnellement à l'atteinte d'objectifs individuels de rendement de gestion fixés en début d'exercice.

Alors, il y a différents pourcentages qui s'appliquent, qui vont de 10 à 16 % ou de 8 à 12 %, selon qu'on est premier vice-président ou vice-président, sur des bénéfices nets commençant à hauteur de 470 000...

**Une voix:** ...

**Mme Marois:** — pardon, j'ai dit «mille», hein — millions, pouvant aller à 476 millions. Et, selon qu'on va à 472, 474 ou 476 millions, il y a un avantage plus important. Et c'est vrai pour les cadres administratifs, les cadres non gestionnaires, les contre-maîtres et le personnel non syndiqué.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** M. le Président, est-ce que la ministre pourrait nous fournir un tableau, à cette commission, dans le moment qu'elle jugera opportun — enfin, quand même dans des délais raisonnables — de la rémunération, des bonus et autres avantages dont on n'a peut-être pas encore parlé, du président, des vice-présidents et puis des 25 employés — y compris

évidemment président et vice-présidents — les mieux rémunérés de la SAQ pour les trois dernières années? Est-ce que vous pourriez nous faire parvenir ça à la commission, s'il vous plaît?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Moi, je n'ai pas d'objection, M. le Président. Je suis un petit peu étonnée de la question.

**M. Chagnon:** Ah! bien, je vais continuer...

**Mme Marois:** Je vais vous dire pourquoi. Parce que, à moins que le député de Westmount—Saint-Louis n'ait pas lu les documents, mais, moi, je croyais qu'on avait déjà répondu à la question.

**M. Chagnon:** J'en ai une partie. J'en ai une partie.

**Mme Marois:** Dans le document... L'opposition nous pose chaque année... C'est correct, c'est comme ça qu'on fonctionne, ça fait partie de nos façons de procéder. Les membres de la commission, de l'opposition en particulier, nous posent un certain nombre de questions avant que nous ne fassions une représentation ici et que nous ne nous rendions disponibles pour répondre aux questions. Et, dans les demandes de renseignements particuliers de l'opposition officielle, il y a eu une demande. À la question 10, je crois, on nous dit: Noms des administrateurs, membres de la direction, postes, rémunération, indemnités de départ et avantages sociaux. Et nous avons donné toute l'information. Alors là, après ça, s'il veut que je redonne...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Est-ce que cette liste-là comprend les quelque 20 personnes...

**Mme Marois:** ...s'il veut que je redonne les rémunérations en fonction du plus haut au plus bas, bien là on peut le faire, mais c'est mécanique, hein? Je veux dire, il s'agit...

**M. Chagnon:** Je n'ai pas besoin d'une grande explication, M. le Président, j'ai demandé... Il y en a 15 qu'on a reçus, on le sait, on sait compter. Mais on en a demandé 25. La question, c'est: Est-ce que vous pouvez nous les fournir, oui ou non? Si c'est non, c'est non; si c'est oui, bien, c'est oui. C'est pas plus compliqué que ça.

Je passerai à ma prochaine question, M. le Président. Est-ce qu'on peut savoir si les cadres supérieurs...

**Mme Marois:** Ça ne me dérange pas, M. le Président.

**M. Chagnon:** Bon, c'est parfait.

**Mme Marois:** Je peux donner l'information.

**M. Chagnon:** Merci.

**Mme Marois:** Mais les 10 autres, en plus de ceux qui sont là, ce sont des directeurs qui ont eu des ajustements de l'ordre de 1,5 à 2%. Mais ça ne me dérange pas, on peut le donner comme information.

**M. Chagnon:** Bon. Est-ce qu'on peut...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Si je comprends bien, l'opposition a déjà reçu une quinzaine de réponses...

**M. Chagnon:** Une quinzaine, c'est ça.

**Mme Marois:** Oui.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** ...et le reste va parvenir à la commission.

**Mme Marois:** Sans problème, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie.

**Mme Marois:** Est-ce que je peux ajouter une information intéressante, M. le Président?

**M. Chagnon:** M. le Président, est-ce que je peux juste poser quelques questions...

**Mme Marois:** Au rapport annuel, page 19...

**M. Chagnon:** On va attendre, on va revenir la semaine prochaine.

**Mme Marois:** Est-ce que ça intéresse le député de Westmount—Saint-Louis? Non?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre, je préférerais que le député pose sa prochaine question, et vous allez sûrement, si vous avez à répondre, l'inclure. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** M. le Président, je voudrais savoir si le président et les vice-présidents de la Société des alcools reçoivent une allocation pour l'achat de produits de la SAQ.

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre, vous semblez prête à répondre.

**Mme Marois:** Oui, je suis prête à répondre. Je vais d'abord compléter la réponse de tout à l'heure, puisque le député de Westmount—Saint-Louis n'avait pas eu l'occasion d'entendre au complet ce que je voulais lui dire, je vais le faire maintenant.

Je l'inviterai à consulter le rapport annuel de la SAQ, rapport annuel 2000, où on voit, entre autres, on donne toutes les informations sur le salaire du P.D.G., des premiers vice-présidents, etc., parce que nous avons voulu justement que ce soit le plus transparent possible. D'ailleurs, ça commence comme ceci, le titre, ce sont

*Des eaux cristallines, n'est-ce pas?* Alors, pour dire que nous étions tout à fait d'accord pour donner toute l'information nécessaire concernant la rémunération du personnel de direction de la SAQ.

Oui, il y a effectivement des sommes qui ont été fixées pour que le personnel de la direction, de la haute direction et de la direction supérieure, puisse avoir accès à des vins de bonne qualité dans le cadre de leurs fonctions et de leurs responsabilités. Ils ont une somme de 2 500 \$ pour ce qui est des vice-présidents et 3 500 \$ pour les premiers vice-présidents, 3 500 \$. On comprendra bien que ça fait partie de la stratégie aussi de marketing de la SAQ, puisque ces personnes, qui participent à des activités privées, bien sûr souvent vont pouvoir faire ainsi la promotion des produits vendus par la Société, et je pense que c'est normal qu'il en soit ainsi.

Par ailleurs, tous les employés de la Société, de la SAQ, ont droit à 1 500 \$ d'achats avec une réduction de 40 % sur les produits distribués et vendus par la SAQ. Et cela n'est pas nouveau, cela existe depuis plusieurs années. Et je crois que, là aussi, c'est une façon pour faire la promotion d'un certain nombre de produits et puis encourager les employés de la Société à eux-mêmes devenir des promoteurs pour la SAQ.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre.

**M. Chagnon:** Alors, j'imagine que, dans les eaux cristallines du rapport annuel, ces remarques sont présentes. Je me demandais si le conseil d'administration aussi de la SAQ avait droit à ce privilège aussi de l'achat de produits vendus par la SAQ, avoir une allocation d'achat de produits vendus par la SAQ.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Un instant, je vais m'assurer de la réponse.

(Consultation)

**Mme Marois:** Non. Les membres nommés au conseil d'administration de la SAQ n'ont pas accès à cette réduction de 40 %.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Merci, Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, écoutez, le P.D.G. me dit: Si jamais il y avait quelques possibilités d'avoir accès à des produits à prix réduit ou quoi que ce soit, on va le vérifier pour être bien certain. Mais, à la connaissance des gens qui sont ici, ce n'est pas le cas.

● (12 h 20) ●

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Merci, Mme la ministre. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** M. le Président, tout à l'heure, la ministre nous parlait de la Loi sur l'administration financière, qui déterminait les salaires et les conditions

de travail des cadres et des employés. Est-ce que, dans ces dispositions réglementaires ou même dans certaines dispositions législatives que je ne connaîtrais pas, on retrouve cette possibilité d'allocations pour l'achat de produits de la SAQ qui sont données aux cadres supérieurs de la SAQ ou même ces diminutions ou ces avantages donnés à l'ensemble des employés? Est-ce que c'est dans une disposition législative? Est-ce qu'on retrouve ça dans une disposition réglementaire? Je pourrais même ajouter, pour la ministre des Finances, là, est-ce que cette allocation-là est comptabilisée du point de vue fiscal?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors, d'abord, ce sont des politiques commerciales de l'entreprise, des politiques internes de l'entreprise. Et ce n'est pas nouveau, cela existe depuis de très nombreuses années. Et ça apparaît normal, en la circonstance, qu'une telle politique puisse s'appliquer à l'ensemble du personnel de la SAQ.

Au plan fiscal, je ne pense pas, non... Écoutez, sous toute réserve, là, je prends avis, mais je ne crois pas que ce soit traité fiscalement parlant.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Merci.

**Mme Marois:** Je dis ça sous toute réserve.

**M. Chagnon:** Parfait! Je prends...

**Mme Marois:** Vous comprendrez que je ne suis pas à ma fonction comme ministre des Finances depuis de très longues années...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Merci. M. le député...

**Mme Marois:** ...quelques semaines à peine.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** ...de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Merci beaucoup, M. le Président. Je prends la parole de la ministre évidemment. Mais elle considérera que cette allocation-là fait partie de la masse salariale, et, à ce moment-là, évidemment il y aurait lieu de pouvoir... de déterminer sur le plan de... à savoir au moins quelle disposition législative ou réglementaire cet accroissement finalement de la masse salariale on peut s'y référer.

Est-ce que le président de la Société des alcools reçoit une allocation de kilométrage pour ses déplacements?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Est-ce que M. le député voudrait répéter de façon précise sa question?

**M. Chagnon:** Oui. Est-ce que le président de la Société des alcools, le P.D.G., là, est-ce qu'il reçoit une allocation de kilométrage pour ses déplacements?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Et la deuxième question est?

**M. Chagnon:** Est-ce qu'il y a un chauffeur? Est-ce qu'il y a des dispositions qui vont faire en sorte qu'il y a des services qui sont disponibles?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Deux questions. Mme la ministre.

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Alors...

(Consultation)

**Mme Marois:** Alors, oui, M. le Président. D'abord, la SAQ met à la disposition du président une voiture de service avec un chauffeur pour les fins de représentation du président. Mais aussi cette voiture sert à plus que cela, de même que la personne qui conduit la voiture, puisqu'on fait faire des courses, qui sont nécessaires évidemment, pour la direction, ce qui est tout à fait souhaitable d'ailleurs parce que souvent des gens attendent et ont un temps disponible, alors ils l'utilisent aux fins de rendre des services à la Société.

Par ailleurs, il y a, comme dans tous les cas de cet ordre dans nos autres sociétés d'État, et c'est dans un décret gouvernemental, il y a une allocation pour voiture, et il ne s'ajoute pas de kilométrage pour le président, et une allocation qui est à hauteur de 4 800 par année. Et on n'ajoute pas de kilométrage à cela.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie. M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Oui, mais, si on a une allocation... si on a une voiture fournie par la Société, un chauffeur fourni par la Société, pourquoi fournir une allocation de kilométrage puis de déplacement? Le kilométrage...

**Mme Marois:** Non, non. On n'a pas dit une allocation de kilométrage et déplacement. On a dit une allocation...

**M. Chagnon:** Ah! O.K.

**Mme Marois:** ...pour utilisation de sa voiture personnelle en dehors de sa fonction. C'est le cas de l'ensemble de nos gestionnaires qui occupent de telles fonctions dans nos sociétés d'État.

**M. Chagnon:** Non, mais...

**Mme Marois:** C'est pas un cas d'espèce.

**M. Chagnon:** ...Mme la ministre va me comprendre. Si on utilise la voiture... Tout d'abord, quelle sorte de voiture a-t-on mise à la disposition du président?

**Mme Marois:** Bien, c'est une voiture de marque Jaguar, mais pour laquelle on ne paie pas plus que pour n'importe quelle autre voiture. À l'intérieur des limites, c'est à l'intérieur des limites. D'ailleurs, si je peux donner quelques informations techniques, peut-être que ça intéressera notre collègue le député de Westmount—Saint-Louis. Vous savez que la compagnie Ford a acheté la compagnie Jaguar et que les nouvelles Jaguar sont faites sur des châssis de Ford Taurus. Parce qu'on a toujours l'impression que c'est complètement hors de prix et luxueux. Non, c'est des normes, de toute façon, qui s'appliquent. On ne donne pas plus, pas moins. Et voilà ce dont il s'agit, M. le Président.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** M. le député de Westmount—Saint-Louis.

**M. Chagnon:** Moi, je n'ai pas d'objection, je trouve que c'est une excellente idée d'avoir une Jaguar pour faire des courses. C'est certainement une voiture appropriée. Mais il n'en demeure pas moins que c'est un petit peu surprenant. Quelle sorte de voiture avez-vous comme voiture de fonction, vous, Mme la ministre?

**Mme Marois:** Bien, je ne me suis même pas posé la question, savez-vous.

**M. Chagnon:** Alors, je vous la demande.

**Mme Marois:** Je la prends tous les jours, là. Et puis c'est une Concorde, je pense. Ha, ha, ha!

**M. Chagnon:** Une Concorde. Bien, vous devriez...

**Mme Marois:** De marque Chrysler. Bien, c'est pas mal près de ce qui est là probablement en termes de coûts comparatifs, avec tous les équipements qu'on a dans nos voitures de fonction, évidemment.

Bon, alors, écoutez, on peut toujours faire des remarques comme semble vouloir le faire le député de Westmount—Saint-Louis, mais c'est une politique qui a cours depuis de longues années, qui nous apparaît raisonnable en la circonstance et qui est appliquée dans d'autres cas semblables, dans d'autres sociétés d'État, M. le Président, où il y a des allocations de prévues. S'il n'y a pas de voiture de fonction, les allocations sont plus élevées, généralement. Alors donc, l'un dans l'autre, là, ça se compare. On s'entend?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Je vous remercie, Mme la ministre. M. le député, tout en vous faisant remarquer qu'à l'heure qu'il est ce sera la dernière question avec une courte réponse.

#### Utilisation des services de M. Raymond Bréard

**M. Chagnon:** M. le Président, est-ce que la Société des alcools a retenu les services de M. Raymond

Bréard de quelque façon que ce soit, par la SAQ ou une entité à laquelle il est lié, directement ou indirectement, récemment, particulièrement peut-être pour négocier des contrats ou un contrat spécifique?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Je vais poser la question, M. le Président. Vous allez devoir me donner quelques minutes.

(Consultation)

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre, vous avez la dernière minute.

**Mme Marois:** Oui, merci, M. le Président. On ne sache pas ici qu'il y ait eu contrat avec rémunération de services pour M. Bréard. Il y a eu... M. Bréard, semble-t-il, a facilité certains échanges, si on veut, entre autres sur la question des Feux d'artifice, mais il n'y a pas eu de contrat de passé avec M. Bréard.

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Alors, je vous remercie. Une dernière courte, courte question avec une courte, courte réponse.

#### Commandite des Feux d'artifice de Montréal

**M. Chagnon:** Quel est le coût et la durée de l'engagement de la SAQ pour commanditer le festival des Feux d'artifice qui se tient d'ailleurs tous les ans à Montréal et qui va remplacer Benson & Hedges, j'imagine? Est-ce que vous pourriez nous fournir une copie peut-être de l'étude que vous avez dû réaliser pour soutenir la décision d'attribuer une telle subvention?

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre.

**Mme Marois:** Bon, M. le Président, c'est intéressant, la question qui est soulevée par le député de Westmount—Saint-Louis. Vous savez que, avec les lois que nous avons adoptées au Québec concernant la lutte au tabagisme, il n'est plus possible pour des entreprises oeuvrant dans le secteur du tabac de faire de la publicité comme celle qui est faite autour de grands événements. Les feux d'artifice Benson & Hedges, comme on les a appelés jusqu'à maintenant, étaient un bel exemple de ça.

● (12 h 30) ●

Nous avons une phase transitoire, le gouvernement a décidé qu'il y aurait une phase transitoire pour continuer de supporter ces événements-là parce qu'ils doivent remplacer évidemment la commandite qui était assumée par des sociétés de tabac. Donc, on a conçu un fonds spécial de transition pour permettre que ces grands événements puissent trouver d'autres commanditaires.

Et, dans le cas des Feux d'artifice, sur l'île, à Montréal, c'est la SAQ qui a été retenue ou qui a pris en charge l'événement. Et c'est un projet qui va, sur une période de cinq ans, permettre à la SAQ d'occuper une

place de plus en plus importante en supportant les frais liés à cet événement, mais c'est aussi un outil de promotion exceptionnel et extraordinaire. Ce n'est pas pour rien que les sociétés de tabac d'ailleurs le faisaient. Et, dans un premier temps, c'est très peu d'argent qui est concerné, évidemment, parce que c'est le fonds de transition des grands événements qui va supporter l'événement. Et par la suite, c'est la SAQ qui va...

**Le Président (M. Bertrand, Charlevoix):** Mme la ministre, je dois malheureusement vous interrompre, à moins d'avoir le consentement pour continuer compte tenu de l'heure. Pas de consentement. Alors, j'ajourne les travaux sine die. Merci beaucoup.

(Fin de la séance à 12 h 31)

