

ISSN 2818-9868



ASSEMBLÉE NATIONALE DU QUÉBEC

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE-TROISIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
des finances publiques**

Le mercredi 7 mai 2025 — Vol. 47 N° 78

Étude des crédits du ministère des Finances (2) : volet
Société des alcools du Québec et volet Loto-Québec

**Présidente de l'Assemblée nationale :
Mme Nathalie Roy**

2025

Commission des finances publiques

Le mercredi 7 mai 2025 — Vol. 47 N° 78

Table des matières

Société des alcools du Québec	
Discussion générale	1
Documents déposés	14
Loto-Québec	
Discussion générale	15
Adoption des crédits	23
Documents déposés	24

Intervenants

M. Jean-François Simard, président

M. Eric Girard

M. Frédéric Beauchemin

Mme Alejandra Zaga Mendez

M. Pascal Paradis

M. Youri Chassin

M. Samuel Poulin

M. Mathieu Lemay

- * M. Jacques Farcy, Société des alcools du Québec
- * Mme Suzanne Bergeron, Société québécoise du cannabis
- * M. Jean-François Bergeron, Loto-Québec

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 7 mai 2025 — Vol. 47 N° 78

**Étude des crédits du ministère des Finances (2) : volet
Société des alcools du Québec et volet Loto-Québec**

(Onze heures vingt-quatre minutes)

Le Président (M. Simard) : Alors, bienvenue à tous, chers amis. Je constate que nous avons quorum. Conséquemment, notre commission peut entreprendre ses travaux.

Comme vous le savez, nous sommes aujourd'hui réunis afin de procéder à l'étude du volet Société des alcools du Québec des crédits budgétaires du portefeuille Finances pour l'exercice financier 2025-2026.

Alors, M. le secrétaire, y a-t-il des remplacements ce matin?

Le Secrétaire : Non, M. le Président.

Société des alcools du Québec

Discussion générale

Le Président (M. Simard) : Bien, alors, comme vous le savez, une enveloppe d'une heure a été allouée à l'étude de ces crédits. Et, comme le veut notre tradition, nous amorçons immédiatement nos échanges par l'intervention du député de Marguerite-Bourgeoys, qui dispose, à cet effet, d'environ 18 minutes.

M. Beauchemin : Deux fois. Merci, M. le Président. Merci à tous, là, d'être ici aujourd'hui. Je vais commencer avec une question vraiment spécifique. Dans les derniers mois, là, on a vu des réactions un peu partout, là, par rapport à, évidemment, là, la guerre tarifaire. Quel est le pourcentage des produits américains actuellement sur les étagères de la Société des alcools?

M. Girard (Groulx) : Oui, M. le Président. Avec consentement, je donnerais la parole à notre président-directeur général, M. Jacques Farcy. Et j'en profite pour souligner la présence de Mme Brunet, notre présidente du conseil d'administration.

Le Président (M. Simard) : Alors, il y a consentement à cet effet?

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : Consentement. Alors, monsieur, pour les fins de nos travaux, auriez-vous d'abord l'amabilité de vous présenter?

M. Farcy (Jacques) : Oui. Bonjour. Je suis Jacques Farcy. Je suis le président et chef de la direction de la SAQ.

Le Président (M. Simard) : Nous vous écoutons, cher monsieur.

M. Farcy (Jacques) : Alors, la question était : Combien de produits américains on a sur nos tablettes actuellement?

M. Beauchemin : Pourcentage.

M. Farcy (Jacques) : En pourcentage. La réponse : On n'a plus de produits américains sur nos tablettes actuellement.

M. Beauchemin : D'accord. Merci. Je suis curieux, parce que je trouvais ça intéressant, quand je regardais un petit peu ce qui se passe... Évidemment, c'est peut-être un petit peu plus médiatique, là, avec la Société des alcools... Mais on n'a pas, malheureusement, la SQDC avec nous. Eux ont 30 % de leurs produits qui sont encore américains. Est-ce que, peut-être, M. le ministre, vous pouvez répondre là-dessus?

M. Girard (Groulx) : La SQDC est avec nous. Si vous voulez poser une question à la SQDC, on va les envoyer à...

Le Président (M. Simard) : Alors, il y a toujours consentement à cet effet?

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : Alors, peut-être que cela implique un changement de chaise.

M. Beauchemin : Bien, ça va être pour une question.

Le Président (M. Simard) : Voilà. Alors, madame, soyez la bienvenue parmi nous. Auriez-vous d'abord l'amabilité, s'il vous plaît, de vous présenter?

Mme Bergeron (Suzanne) : Oui. Suzanne Bergeron. Je suis la présidente et cheffe de direction de la SQDC.

Le Président (M. Simard) : Nous vous écoutons.

Mme Bergeron (Suzanne) : Donc, en réponse à la question, s'il y a des produits américains sur les tablettes de la SQDC, on n'a aucun produit américain sur les tablettes de la SQDC. Par la loi, nos produits doivent être canadiens.

Le Président (M. Simard) : Très bien. M. le député.

M. Beauchemin : D'accord. Bien, écoutez, je pense que l'information que j'avais, c'est qu'il y avait quand même des fournisseurs qui représentent Tilray, je pense, et Village Farms, qui sont des entreprises américaines. Donc, si je ne m'abuse, elles sont... ce seraient des produits qui sont sur les étagères de la SQDC.

Mme Bergeron (Suzanne) : L'actionnariat des compagnies peut avoir des Américains, mais les produits doivent être produits, cultivés au Canada par des compagnies canadiennes.

M. Beauchemin : Donc, tous les produits qui sont sur les étagères sont de sources canadiennes.

Mme Bergeron (Suzanne) : Exactement.

M. Beauchemin : O.K. Bien, merci beaucoup. Donc, pour ce qui est de la Société des alcools, la... les opérations et les volumes en tant que tels ont-ils été modifiés un peu cette année par rapport à l'année passée? Est-ce qu'il y a eu continuité de la baisse des volumes cette année?

M. Farcy (Jacques) : Alors, effectivement, on est en train de finir notre année financière, donc les résultats sont en cours d'audit et seront publiés quelque part... début du mois de juin. Évidemment, ils seront publics à ce moment-là. Mais ce qu'on constate, c'est, effectivement, une... un recul des volumes, toujours à la SAQ, de l'ordre d'à peu près 1 % en litrage dans l'année qu'on vient de finir.

M. Beauchemin : Donc, quand on regarde ça, évidemment, c'est... Vous compensez ce manque-là de ventes par une augmentation de la marge un peu, j'imagine, ou... Comment vous avez fait pour compenser?

M. Farcy (Jacques) : Alors, en fait, les volumes sont en baisse, et donc, conséquemment, l'activité de la SAQ est légèrement en baisse. Ce sur quoi on a beaucoup travaillé l'année dernière, c'est sur notre efficacité opérationnelle, notre productivité, de manière à s'assurer de protéger au maximum la contribution qu'on amène pour le Québec.

M. Beauchemin : Et est-ce que vous pouvez nous donner plus de détails, à savoir, premièrement, l'ensemble des revenus, combien que la baisse a représenté, combien de gains, au niveau de l'efficacité, ça a représenté?

M. Farcy (Jacques) : ...ventes, en ventes dollars, on devrait être autour de 4 042 000 000 \$ à peu près. Une fois de plus, les résultats sont très préliminaires. Et la contribution qu'on va être capables d'amener au Québec est de l'ordre de 1,4 milliard, alors que, l'année dernière, on était à 1 430 000 000 \$.

M. Girard (Groulx) : Ça, c'est avant TVQ, là.

M. Farcy (Jacques) : Oui, exactement. Ça, c'est le résultat net de la SAQ, le fruit de notre travail. À cela s'ajoutent, effectivement, les taxes qui sont perçues sur nos activités et les taxes perçues sur l'alcool. Et ça, ça devrait nous amener à peu près 2,1, 2,13 milliards de dollars pour l'année en cours.

M. Beauchemin : D'accord. Et puis donc la baisse des volumes a été compensée... La baisse des volumes, le nombre de dollars que ça représente, c'est combien?

M. Farcy (Jacques) : En fait, la baisse de volumes, on est à moins 1 %. La baisse de dollars, on est à moins 1,4 %.

M. Beauchemin : Moins 0,4 %...

M. Farcy (Jacques) : Moins 1,4 %.

M. Beauchemin : Moins 1,4 %. D'accord.

M. Farcy (Jacques) : Oui. Donc, on est en ligne à peu près.

M. Beauchemin : Donc, si je comprends bien, le 1,4 % a été compensé en efficacité. C'est ça?

M. Farcy (Jacques) : En fait, il y a les ventes, ce qu'on fait en termes d'activités commerciales, puis ensuite nos coûts à nous, à la SAQ, pour opérer, pour être capables de livrer les ventes, et, ultimement, le résultat net. Et, là-dessus, on a été particulièrement vigilants cette année en mettant en oeuvre différents éléments d'optimisation qui nous permettent de mitiger nos augmentations naturelles, l'inflation naturelle sur nos coûts. Et ça, ça nous permet d'arriver aux dividendes que je vous citais, 1,4 milliard, qui est très proche de celui de l'année dernière malgré le recul de l'activité.

• (11 h 30) •

M. Beauchemin : Est-ce qu'il y a eu des employés... Y a-tu eu des embauches additionnelles qui se sont faites à la Société des alcools cette année?

M. Farcy (Jacques) : Non. Le nombre d'employés est en très léger recul. On va être un tout petit peu moins de 7 000 employés. On était un tout petit peu plus de 7 000 l'année dernière.

M. Beauchemin : O.K. Puis quelle est la proportion de ces employés qui travaille, donc, dans... en succursale?

M. Farcy (Jacques) : Alors, on a à peu près 5 000 employés qui travaillent en succursale, mais on s'entend que, dans nos succursales, on a beaucoup de nos collègues qui sont là à temps partiel. Donc, on les compte comme un employé, mais ils ne font pas forcément 100 % de leur temps de travail à la SAQ. Ce sont parfois des gens qui soit travaillent de manière ponctuelle à la SAQ soit ont plusieurs emplois.

M. Beauchemin : Au niveau des pistes pour pouvoir augmenter les ventes un peu, vous aviez suggéré, je crois, dans les crédits provisoires, là, que vous regardiez l'idée de vendre les spiritueux, là, en ligne. Vous êtes où dans ce projet de loi... dans ce projet-là?

M. Farcy (Jacques) : Alors, on a annoncé plusieurs initiatives, dont certaines au mois de mars, qui visent à essayer de nous rendre un petit peu plus accessibles, parce que, vous le savez, les consommateurs évoluent, les modes de consommation évoluent, et la SAQ, dans sa modernisation, veut être capable de continuer à bien satisfaire les clients. Et donc on a fait plusieurs annonces, le fait, notamment, d'être capables de travailler avec des plateformes collaboratives pour des livraisons de dépannage.

Et on a également annoncé la volonté de travailler avec certains partenaires, qui sont déjà des partenaires de la SAQ, qui nous permettraient de faire ce qu'on appelle des miniagences. Vous êtes peut-être familier avec le concept des agences en région qui permettent de compléter le réseau de succursales. On veut être capables de tester ça dans un réseau un peu plus urbain, sur une offre beaucoup plus limitée de pur dépannage, donc maximum une trentaine de produits.

M. Beauchemin : O.K. Est-ce que vous voyez là-dedans une piste pour faire croître les revenus de la société à long terme?

M. Farcy (Jacques) : Alors, on voit, en fait, une piste d'essayer de continuer à bien satisfaire les clients. Maintenant, il est très prématuré de savoir quel va être le résultat exact. C'est la raison pour laquelle on a annoncé la volonté de faire des pilotes pour apprendre. Mais on devrait être capables d'y voir beaucoup plus clair dans les prochains mois et d'adapter nos plans. On pense qu'il y a une opportunité de satisfaire les clients.

Maintenant, ces opportunités demeurent assez limitées dans le plan qu'on met en oeuvre. Donc, l'idée n'est pas non plus, je dirais, d'aller complètement renverser la vapeur sur la croissance des ventes. Et la consommation d'alcool partout dans le monde est en recul, ce qui, d'un point de vue société, est une nouvelle importante. Et, pour nous, évidemment, comme vendeur responsable d'alcool, c'est quelque chose sur lequel on veut s'assurer qu'on pose les bons gestes.

M. Beauchemin : Donc, l'inspiration pour essayer cette piste-là, cette ligne de vente des spiritueux en ligne, là, puis... l'inspiration vient d'où?

M. Farcy (Jacques) : Alors, on vend déjà des spiritueux en ligne sur saq.com depuis de nombreuses années. Là, ce qu'on fait, c'est le dépannage, c'est-à-dire le fait de dire : Dans un délai relativement court, si vous souhaitez accéder à certains produits, alors, vous allez pouvoir vous dépanner. Pour les livraisons de dépannage, ce n'est pas tant les spiritueux que les vins. On pense que c'est plus là où il y a un besoin.

Certaines autres provinces proches de nous sont déjà en mouvement sur ces... sur ces ventes-là depuis deux ans avec beaucoup de succès. Et, partout dans le monde, ce type de livraison plus rapide que les livraisons traditionnelles que nous, on faisait à la SAQ, existe. Et donc, si vous me posez la question de l'inspiration, c'est une pratique qui existe déjà dans d'autres provinces au Canada et ailleurs, dans d'autres pays.

M. Beauchemin : Donc, on s'est servi de ce qui se passe un peu, là, à l'extérieur. Juste faire du pouce sur, un peu, ce que madame de la SQDC a mentionné tout à l'heure, l'actionnariat des produits que vous mettez, là, sur les étagères, ça représente quoi, en termes d'actionnariat américain?

M. Farcy (Jacques) : ...on est dans une situation, à la SAQ, qui est très différente, parce qu'on distribue des produits de plus de 70 pays, de partout dans le monde. Donc, on est très clairs sur le fait de dire que, bien, on amène le monde au Québec depuis de nombreuses années, historiquement, à la SAQ. Et la demande qui nous a été formulée, ça a été de dire : Les produits américains faits aux États-Unis sont des produits qu'il était souhaité que la SAQ ne commercialise plus. Donc, le 4 mars, on a retiré l'intégralité de ces produits américains fabriqués aux États-Unis.

M. Beauchemin : Donc, l'actionnariat américain de produits que vous vendez déborde de la production faite aux États-Unis. Comme vous le savez, il y en a qui sont produits ailleurs dans le monde, comme en France, comme en Italie, comme ailleurs, un peu partout sur la planète, là. Il y a plusieurs conglomerats qui détiennent plusieurs marques de commerce un peu partout. Est-ce que, ça, vous avez fait un inventaire de l'actionnariat, comme la dame de la SQDC semble être précise, à savoir : Il y a 30 %, là, de l'actionnariat, grosso modo, qui est américain, mais il n'y a aucun produit américain sur les étagères de la SQDC? On a la même... Le même produit fait aux États-Unis n'est pas vendu, là, à la Société des alcools, mais quel est le pourcentage de l'actionnariat derrière?

M. Farcy (Jacques) : C'est certain qu'avec la quantité de produits qu'on vend, la diversité de produits qu'on vend et la spécificité de notre marché... Parce que, dans les boissons alcooliques, vous pouvez avoir quelques très gros producteurs de grande... de référence avec des très gros écoulements, mais vous pouvez aussi avoir des gens qui sont, je dirais, des vigneron avec quelques bouteilles qui sont vendues à la SAQ. Donc, nous, on ne suit pas l'actionnariat de 100 % des sociétés qui nous proposent des produits. On suit l'origine des produits, c'est-à-dire à quel endroit les produits sont élaborés. Et les produits qui ont été faits aux États-Unis sont retirés des tablettes depuis le 4 mars.

M. Beauchemin : Oui. Je comprends. Le concept dans la guerre tarifaire, par exemple, c'est quand même de pouvoir s'assurer, là, qu'il y a... qu'on ne fait pas une passe sur la palette, là, à l'actionnariat américain, un peu... D'une certaine façon, c'est eux qui ont l'influence. L'actionnariat a l'influence de pouvoir influencer les politiques de commerce, par exemple. Alors donc, ma question reste entière, là.

À la SQDC, on a une idée de l'actionnariat américain derrière les produits. Donc, nous, à la Société des alcools, on dit qu'on n'a pas de produits américains, mais on distribue quand même des produits faits par des sociétés américaines. Donc, ma question : Ce serait-tu possible d'avoir une réponse, quel est le pourcentage, éventuellement, peut-être pas aujourd'hui parce que vous ne l'avez pas, mais nous revenir dans les... dans les prochains mois?

Le Président (M. Simard) : Alors, bien sûr, M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Bien, je pense qu'il faut tenir compte de la microstructure de l'industrie, là. Dans la... le cannabis, il y a peu de producteurs. Donc, c'est facile de savoir. Dans le cas de la SAQ, on parle de dizaines de milliers de produits avec des dizaines de milliers de propriétaires. Ce n'est pas du tout la même situation.

M. Beauchemin : Je comprends ce que vous dites, M. le ministre, mais là on a fait du gros marketing pour dire que nous, on n'a pas de produits américains sur nos étagères. Je comprends cet aspect-là, mais la question reste entière : Est-ce qu'on aide, donc, les Américains, on donne du profit aux Américains en leur vendant des produits qui sont fabriqués ailleurs qu'aux États-Unis, là, mais, quand même, c'est... Ça fait que c'est juste dans ce contexte-là.

M. Girard (Groulx) : ...ce serait un phénomène mineur, là. Il n'y a pas tant d'Américains qui produisent du vin français qu'on vend sur les tablettes au nom de... que c'est du vin français.

M. Beauchemin : ...savoir le chiffre parce que... À la SQDC, on parle de 30 %. Peut-être que ce n'est pas représentatif du milieu des alcools. Mais les Américains ont une empreinte un peu partout à travers le monde. Donc, ce serait intéressant d'avoir la réponse, à savoir : Des produits qui sont détenus ou vendus par la Société des alcools, quel est le pourcentage dont la propriété est américaine?

M. Farcy (Jacques) : Alors, il est certain, comme le disait M. le ministre, que nous faisons affaire avec des partenaires de partout sur la planète. Ce qui est important pour nous, c'est le lieu de production. Ça, c'est quelque chose qui est vraiment important. Et donc on est actifs à bien comprendre d'où viennent les produits.

Maintenant, l'actionnariat de nos partenaires, c'est quelque chose que nous ne suivons pas, sauf cas exceptionnels, sauf, je dirais, points particuliers exceptionnels. Donc, ce n'est pas quelque chose sur lequel on a des statistiques et ce n'est pas quelque chose sur lequel on aura des statistiques dans le futur.

M. Beauchemin : Bien, en tout cas, je trouve ça intéressant, parce que, tu sais, moi, je me dis : Quand on gère, on devrait être capable d'avoir une idée qui sont nos fournisseurs. Donc, il me semble que celle-là, elle devrait être dans la catégorie un peu plus facile. Donc, on comprend qui est notre fournisseur. Notre fournisseur, c'est une entreprise 30 % française, 70 % américaine. Ah! voilà, donc, on a... L'information, elle est, comme on peut dire, relativement facile et accessible. Donc, ça prendrait peut-être juste... Parce que, là, en ce moment, ce qu'on fait, c'est... on fait une passe sur la palette sur les Américains indirectement. On dit qu'on est anti-produits américains, mais, en réalité, on ne l'est pas vraiment. Ça fait que c'est juste ça.

Sur un autre ordre d'idées, je posais la question au ministre hier : Dans un contexte où est-ce qu'on est capables de bien évaluer la dette du Québec, mais on a de la misère à évaluer les actifs du Québec, la Société des alcools, selon vous, quelle serait la valeur de l'entreprise, selon vous?

M. Farcy (Jacques) : Alors, on n'a pas... je n'ai pas estimé récemment la valeur de la SAQ. Ce que je peux vous dire, pour avoir connu beaucoup d'autres systèmes dans d'autres pays, c'est que je pense que la SAQ est un actif important pour le Québec par la valeur que nous sommes capables de créer pour le Québec et la satisfaction qu'on amène à nos clients. Et donc je suis persuadé que la SAQ est un modèle intéressant et qui peut évoluer, même dans des situations particulières, comme celle qu'on vit en ce moment, comme on a fait le témoignage qu'on était capables de le faire dans les 100 dernières années. Donc, je n'ai pas un chiffre à vous donner, parce qu'on n'a pas mandaté personne pour estimer la valeur de la SAQ, mais je peux vous garantir que c'est un actif intéressant et important, dans le sens que... le profit que nous sommes capables de ramener et la satisfaction des clients, parce qu'on est capables de faire les deux au même moment.

• (11 h 40) •

M. Beauchemin : Bien, écoutez, je trouve ça très volubile, là, comme réponse, puis tant mieux, vous avez la facilité de pouvoir bien expliquer la situation, mais il reste que, quand on est gestionnaire d'une entreprise, il me semble qu'on devrait savoir la valeur de l'entreprise. C'est un petit peu la base, là. Il me semble qu'on a une idée des cash-flows. On a une idée de qu'est-ce qui est comparable à travers le monde ou... Si c'est un monopole, donc, on peut peut-être escompter la valeur. Parce que c'est un monopole. Ce n'est peut-être pas aussi efficace que dans un marché compétitif, etc.

Donc, je pense que ce serait, normalement, une des choses qu'on devrait savoir, comme à la SQDC, comme à Loto-Québec, qu'on aura tantôt, comme à Hydro-Québec. On devrait avoir une idée de la valorisation de l'entreprise. Mais, ce que vous me dites, vous, vous n'êtes pas mandaté pour gérer la valeur de l'entreprise. Vous êtes mandaté pour gérer le quotidien annuel, les revenus qui rentrent. C'est ça?

M. Farcy (Jacques) : Puis, peut-être, je pourrais même aller un peu plus loin, là. La SAQ est une société qui appartient à tous les Québécois. On est particulièrement transparents dans l'intégrité et l'intégralité des comptes qu'on fournit. Une fois qu'on a fourni l'information de base, je pense que beaucoup de personnes peuvent se livrer à cet exercice, s'ils le souhaitent, de savoir quelle serait la valeur de la SAQ. Mais ce n'est pas mon mandat à moi.

Le Président (M. Simard) : Très bien. En 30 secondes, collègue.

M. Beauchemin : Mais tous les Québécois voudraient quand même avoir une idée de la dette, et on l'a sue. Tous les Québécois veulent avoir une idée de la valeur de nos actifs, on ne le sait pas, puis les gestionnaires qui gèrent ces sociétés d'État ne sont pas capables de nous le dire. Ça fait que je trouve ça un petit peu inquiétant. Moi, je trouve ça inquiétant, parce que je me dis, bien... Tu sais, on paie des impôts, on paie des taxes, ça nous appartient, puis les gestionnaires ne savent pas combien vaut l'entreprise qu'ils sont mandatés de gérer. Ça fait que ça m'inquiète un peu. Juste pour vous dire comme ça. Il me reste 30 secondes?

Le Président (M. Simard) : Là, c'est fini. Il vous restait deux secondes. Alors, je cède maintenant la parole à la députée de Verdun, qui dispose d'environ 12 minutes.

Mme Zaga Mendez : Merci, M. le Président. Bonjour, M. le ministre. Bonjour, M. Farcy. Comme je n'ai pas beaucoup de temps, j'ai quelques questions en rafale. La première, c'est considérant le Centre automatisé de Montréal qui a été annoncé... En fait, il a été donné une autorisation, en 2021, par voie de décret. Le coût initial du projet était de 47 millions de dollars uniquement pour la bâtisse, et ça, ça excluait les coûts de la machine automatisée. De ce qu'on a vu deux ans plus tard, le coût estimé du projet a triplé pour atteindre 137 millions, toujours excluant la machine. Donc, ma question aujourd'hui, c'est : Quelles sont les prévisions de la SAQ pour le coût final du Centre automatisé de Montréal?

M. Farcy (Jacques) : Alors, la prévision de l'investissement que nous allons faire est de l'ordre de 300 millions de dollars : de l'ordre de 150 millions pour la construction et de l'ordre de 150 millions pour l'équipement qui va être dans la bâtisse.

Mme Zaga Mendez : Donc, 250 millions pour...

M. Farcy (Jacques) : 150 et 150.

Mme Zaga Mendez : 150 et 150, donc, 150 millions pour la bâtisse et 150 millions pour la machinerie. C'est ça, vos estimations.

M. Farcy (Jacques) : Exactement. Pour l'équipement, oui.

Mme Zaga Mendez : Parfait. Merci beaucoup. Est-ce que vous pouvez nous assurer qu'il va y avoir un réel gain? C'est quand même 300 millions de dollars qu'on est en train d'investir. Puis vous l'avez vu, là, dans les derniers mois, le regard que les Québécois et les Québécoises ont concernant l'investissement public. C'est des milliers... des millions de dollars. Donc, est-ce qu'il va avoir un réel gain pour la SAQ, cet investissement de 300 000... 300 millions, pardon?

M. Farcy (Jacques) : Oui, oui, absolument. C'est un gros investissement qui était absolument nécessaire dans nos capacités logistiques. On n'avait pas fait d'investissement depuis les années 2000, donc il était absolument nécessaire de se moderniser.

Le Centre automatisé de Montréal va permettre deux choses. Il va nous permettre de gagner en productivité en automatisant des tâches manuelles qui sont, aujourd'hui, relativement faibles en valeur ajoutée, que ce soit pour la préparation à la caisse ou la préparation à la bouteille, et ça va nous permettre aussi, au même moment, et je reviens sur ce qu'on se disait tout à l'heure, de satisfaire mieux les clients en leur donnant accès, sur saq.com, et également pour les titulaires de permis, à plus de 20 000 produits au même moment.

Mme Zaga Mendez : Avez-vous une étude, une analyse qui compare les revenus, les gains qui vont être recherchés avec ce centre automatisé versus ce qui est faisable ou ce qui est fait déjà par les emplois? Parce que c'est des emplois, en ce moment, qui sont en charge de cette partie de la tâche. Donc, est-ce que vous avez une comparaison pour voir le gain là-dessus?

M. Farcy (Jacques) : Oui, bien sûr. Alors, évidemment, quand on fait un investissement d'une telle ampleur, on fait des cas d'affaires, on fait des perspectives qui sont, je dirais, pour les années à venir. Donc, oui, ces cas d'affaires, bien sûr, ont été faits. Ils nous ont montré que l'investissement était utile. Et, je veux le redire, c'est un investissement qui va être, pour la SAQ, pour les 30 prochaines années. Ce n'est pas quelque chose qui s'amortit sur une période juste de quelques années.

Mme Zaga Mendez : Est-ce possible de déposer cette étude-là, ce cas d'affaires là ici, à la commission, pour le bienfait du public?

M. Farcy (Jacques) : Alors, plusieurs informations sont confidentielles, réservées à des estimations qui ont été faites, mais soumises aux personnes autorisées, que ce soit le conseil d'administration, pour l'essentiel. Donc, je ne suis pas certain que ces informations puissent devenir publiques.

Mme Zaga Mendez : C'est des informations qui peuvent être utiles pour bien comprendre la nature d'un investissement public. Je comprends qu'il y a des informations confidentielles, mais, si jamais vous pouvez fournir la partie qui devient de nature publique... Parce que c'est des emplois qui vont être remplacés. C'est 300 millions de dollars. C'est un grand investissement puis c'est le genre d'investissement qu'il faut suivre de très près, vu d'autres cas qu'on a vus dans le passé.

M. Farcy (Jacques) : Oui. Et, peut-être, si je peux me permettre, sur les emplois, ce qu'il est important de voir, c'est qu'on n'est pas dans une logique où on veut se séparer de certains de nos collègues actuels. On est plus dans une logique où l'investissement nous permettra de ne pas embaucher des gens dans le futur pour faire ces tâches qui sont, aujourd'hui, à faible valeur ajoutée et sur lesquelles, parfois, on a de la difficulté à recruter.

Mme Zaga Mendez : Je vais continuer vu le temps. Au mois de mars, il y a une annonce de la SAQ de fermer huit succursales à Chicoutimi, Brossard, Rivière-Bleue, Stanstead, promenade du Portage, à Gatineau, Baie-d'Urfé, Campanile, Québec, et Ville-Émard, une succursale que je connais bien. C'est dans le sud-ouest de Montréal. Il y a une pétition, en ce moment, qui circule. Il y a eu une levée de boucliers de la part du milieu municipal.

Je peux vous citer les réactions de la mairesse de Gatineau ou du maire de l'arrondissement du Sud-Ouest, qui nous montrent à quel point la société d'État et... lorsqu'on ferme une succursale dans un centre-ville, dans une rue commerciale, bien, on est en train de se priver de toute une dynamique locale en termes d'économie. Par exemple, le maire Dorais nous donnait l'exemple que plusieurs restaurateurs sur la rue Monk ont décidé d'avoir des restaurants «apportez votre vin», et là donné plus... mettre... sinon, ils allaient mettre la clé sur la porte s'ils ne faisaient pas ce type d'activité.

Donc, moi, j'aimerais ça vous entendre puis de savoir pourquoi on est en train de fermer ces succursales et si vous avez l'intention d'intervenir pour annuler la fermeture de ces huit succursales un peu partout au Québec.

M. Farcy (Jacques) : Alors, il est certain que je suis un commerçant avant tout. Donc, fermer une succursale, c'est toujours une décision qui n'est pas évidente à prendre. Je préfère être dans un contexte où je pourrais ouvrir beaucoup plus de succursales. Mais, au même moment où j'entends la préoccupation de certains citoyens qui peuvent être proches des succursales et être déçus par la fermeture, j'entends aussi la préoccupation d'autres citoyens qui s'attendent à ce que le bien public qui est géré par la SAQ soit géré de manière efficace. Et ces succursales sont des succursales qui, depuis de nombreuses années, ne répondent pas aux attentes qu'on a en termes de satisfaction de la clientèle. Et, d'une certaine manière, beaucoup des clients nous ont déjà témoigné, de par leurs comportements d'achat, que ce n'étaient plus des lieux où ils venaient faire activement leurs achats à la SAQ. Donc, on constate ce point-là. On s'adapte.

Dans un monde où, on l'a redit en début de cette discussion, la croissance des volumes n'est plus au rendez-vous, on est dans une décroissance des volumes, donc, je pense qu'il est responsable de s'adapter, tout en s'assurant qu'on est mesurés dans nos gestes. Si vous me posez la question, le plan a été annoncé parce que c'est le plan qu'on souhaite mettre en oeuvre et c'est le plan qu'on mettra en oeuvre.

Mme Zaga Mendez : Alors, de ce que je comprends, ces succursales-là ne sont pas jugées rentables. Pourtant, celle de Ville-Émard... Monk, là, je veux dire... Ceux qui vont à cette SAQ là savent que c'est le coeur de la rue Monk. C'est là où tout se passe. C'est vraiment ça qui attire les gens pour pouvoir par la suite aller dans les différents restaurants ou cafés.

Est-ce que vous avez, encore une fois, des... vous pouvez nous déposer des informations qui montrent cette perte de rentabilité? Parce que ce n'est pas seulement la rentabilité d'une succursale, mais c'est toute la dynamique autour, avec les commerçants locaux, qui affecte... pas seulement Monk, mais j'ai parlé de Gatineau, j'ai parlé de Stanstead. Ce n'est pas juste des citoyens qui ont levé le bouclier, ce sont des maires et mairesses qui se préoccupent du dynamisme local et économique.

M. Farcy (Jacques) : Effectivement, on a beaucoup d'informations. Ces informations-là ne sont pas publiques parce qu'elles sont confidentielles, mais on est capables de savoir non seulement le volume de ventes, mais aussi d'où viennent les clients, grâce au programme de données et de reconnaissance de clients Inspire. Et les succursales que vous citez sont des succursales dans lesquelles... Les clients ne choisissent pas ces succursales-là comme succursales de destination. Donc, ça, ce sont, évidemment, des faits qui existent, auxquels on se conforme. Mais je veux aussi le redire parce que... On parle des fermetures de succursales, mais on a aussi décidé d'ouvrir une succursale dans la ville de Sherbrooke, dans un quartier dans lequel on pense qu'il y a un potentiel.

Donc, notre travail à nous, c'est de s'assurer d'avoir le bon réseau pour satisfaire les clients et de s'assurer, quand les populations se déplacent ou les choix évoluent, de s'adapter. Et, on l'a vu avec la pandémie, les choix ont beaucoup évolué.

• (11 h 50) •

Le Président (M. Simard) : Madame.

Mme Zaga Mendez : ...sur une idée qui... Pour faire suite à ces idées-là, on a parlé tout à l'heure des annonces, de l'ouverture de 134 agences privées pour la prochaine année, tout en fermant huit succursales. Donc, on voit vraiment un changement en termes de... vous l'avez dit, là, du dépannage. Ceci dit, on n'a, jusqu'à aujourd'hui, pas d'idée d'endroits où est-ce qu'on... la SAQ prévoit d'ouvrir ces agences en milieu urbain. Est-ce qu'on... Est-ce que la SAQ peut nous dire... parce que... pourrait nous le dire aujourd'hui, à qui est-ce que la SAQ prévoit octroyer les contrats? À des bannières? Est-ce qu'on parle de commerces indépendants? Est-ce qu'on parle de dépanneurs? Quelle est la vision là-dessus?

M. Farcy (Jacques) : Alors, effectivement, on a annoncé qu'on commencerait par six mini-agences urbaines. On... Pour le moment, pour le démarrage, on les veut proches de Montréal parce que nous, on veut être capables d'aller voir comment les choses se passent, en étant proches du bureau-chef de la SAQ.

Vous citez plusieurs cas de figure. On souhaite que, dans les six, on puisse avoir chacun de ces cas de figure pour voir et apprendre de ces pilotes. Une fois qu'on aura appris des pilotes, on va être capables d'affiner ce qui nous paraît remplir les objectifs à la fois de satisfaction client et de vente responsable. Et, à partir de ce moment-là, on procédera par appel d'offres pour l'extension au-delà des six premières.

Mme Zaga Mendez : Et, ces six premières-là, avez-vous déjà une date pour l'ouverture? Parce qu'il y a beaucoup d'effets, là. Ces changements, ce n'est pas petit, là. C'est... On glisse... Puis les travailleurs de la SAQ nous le disent, d'autres acteurs sociaux nous le disent, à quel point ça glisse vers la privatisation. Ce n'est plus une succursale. Ça va être à l'intérieur d'une autre bannière et ça privatise peu à peu l'offre des alcools au Québec.

M. Farcy (Jacques) : Alors, la date, on espère que, quelque part d'ici fin juin, on puisse être en opération dans quelques-unes de ces six.

Par rapport à la privatisation de la SAQ que vous dites, on voit les choses de manière totalement différente. On exerce notre plein pouvoir. C'est nous, la SAQ, qui choisissons à quels endroits on pense qu'on a ce potentiel de marché. C'est nous qui choisissons les conditions dans lesquelles on va opérer. C'est nous qui choisissons les produits qui vont être mis à disposition. Donc, on est bien loin d'une conception d'une privatisation de la SAQ.

Mme Zaga Mendez : Est-ce que... Concernant les miniagences, est-ce que soit la SAQ ou le ministère des Finances ont évalué les coûts et l'impact sur la santé publique de la prolifération de points de vente de spiritueux en milieu urbain? Est-ce qu'on a une étude là-dessus?

M. Farcy (Jacques) : Alors, aujourd'hui, en fait, ces points de vente vendent déjà de l'alcool. C'est de l'alcool qui ne passe pas par la SAQ. Donc, il n'y a pas de consommation additionnelle qui est prévue. C'est plus un transfert de consommation, c'est-à-dire qu'on soit capables de s'assurer qu'au lieu d'acheter des produits qui, aujourd'hui, sont vendus par d'autres canaux et qui échappent à la SAQ... que ce soit un transfert de la part de marché d'autres acteurs vers la SAQ. Donc... Et c'est ce que la SAQ a été capable de faire historiquement depuis de nombreuses années. Quand on avait de la croissance des ventes, c'est... les Québécois ne buvaient pas plus, c'était un transfert d'une part de marché de boissons alcooliques qui n'étaient pas à la SAQ vers celles de la SAQ.

Mme Zaga Mendez : Il y a d'autres... Vous parlez de transfert. Ceci dit, la SAQ vend des produits qu'un dépanneur ne vend pas. Il y a d'autres types de spiritueux, d'autres types d'alcools qui ne sont pas vendus. Avec l'arrivée

de ces miniagences, il va y avoir une nouveauté des produits. Est-ce qu'il y a une étude qui évalue les coûts, en termes de santé publique, de proliférer ces points de vente en introduisant ces nouveaux produits là?

M. Farcy (Jacques) : Alors, je le redis, les points de vente dans lesquels on va être présents vendent déjà de l'alcool. Donc, l'alcool est déjà disponible dans ces points de vente là, indépendamment que la SAQ soit présente ou non avec des miniagences. Donc, l'impact sur la santé publique, pour nous, est mesuré en étant très faible. Le point sur lequel on va être très...

Mme Zaga Mendez : ...

M. Farcy (Jacques) : Bien, je veux dire, à partir du moment où ces points de vente vendent déjà de l'alcool, on n'est pas dans une logique où on augmente le nombre de points de vente avec de l'alcool. Ces points de vente vendent déjà de l'alcool. Ce sur quoi nous, on va être très actifs...

Le Président (M. Simard) : ...s'il vous plaît. Auriez-vous une dernière question, chère collègue?

Mme Zaga Mendez : Non. Bien, je voulais aller sur un autre thème, parce que... Quand même, il y a... ce n'est pas seulement un transfert. Il y a un désir de hausser la consommation, vu qu'il y a une baisse. La SAQ a même dit, là : On doit se... on doit hausser nos dividendes en accaparant la part de marché aux dépanneurs et en faisant la promotion auprès des générations Z et les communautés culturelles. Donc, on voit, là, quand même, un désir d'accroissement et une étude qui est nécessaire de la part de la Santé publique.

Le Président (M. Simard) : Alors, merci à vous, Mme la députée de Verdun. Sur ce, j'ai cru comprendre qu'il y avait eu consentement afin que notre collègue de Jean-Talon puisse remplacer, ce matin, le député de Camille-Laurin. Il y a consentement?

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : Consentement. Alors, cher collègue, vous disposez d'environ quatre minutes.

M. Paradis : Bonjour. M. le ministre, je m'adresse à vous. Donc, fermeture de succursales, notamment tout près de ma circonscription, sur la rue du Campanile, et on a maintenant des ententes avec des détaillants du secteur privé pour ouvrir des micro-points de vente. On en prévoit peut-être jusqu'à 100. Vous avez dit ici, en étude de crédits, en mai 2023, qu'il y avait... que vous n'aviez pas l'intention de modifier le monopole de la Société des alcools. Fermeture de succursales opérées 100 % par la SAQ, remplacement par des ententes avec des acteurs privés pour des points de vente opérés par des acteurs privés. Est-ce que vous pouvez toujours affirmer aujourd'hui qu'il n'y a pas d'intention de modifier le monopole?

Le Président (M. Simard) : Alors, bien sûr, toujours en s'adressant à la présidence. M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Oui. Bien, M. le Président, comme vous le savez, on a approximativement 400 succursales et 400 agences. Les agences ne sont évidemment pas des locaux ou des opérateurs qui appartiennent à la SAQ. Alors, je ne comprends pas trop le sens de votre question.

M. Paradis : Fermeture d'agences de la SAQ, notamment dans les régions du Québec, remplacement par des ententes avec des détaillants du secteur privé pour l'opération de micro-points de vente. Moins du monopole, plus de secteur privé. Est-ce que vous pouvez encore vraiment dire la même chose ou ne convenez-vous pas qu'il y a une modification du monopole de la SAQ qui est en train de s'opérer sous nos yeux?

M. Girard (Groulx) : Je pense que la modification que vous manquez, c'est la baisse de la consommation d'alcool dans le monde et une évolution sociodémographique où les jeunes consomment moins. Et c'est une bonne chose. Et, lorsque les baux de succursales viennent à expiration, bien, c'est la saine gestion de se demander si on doit renouveler le bail et maintenir la succursale. Et, lorsque les succursales n'ont pas de volume de ventes qui justifie leur existence, bien, on doit redéployer l'offre vers là où est la clientèle.

M. Paradis : Je comprends que vous expliquez pourquoi, mais donc ça modifie le monopole de la SAQ, parce qu'il y a plus d'ententes avec du privé. Je vais continuer sur la même ligne parce que je voudrais... Je n'ai pas...

Une voix : ...

Le Président (M. Simard) : Bon, s'il vous plaît, à l'ordre! Alors, on va laisser le député de Jean-Talon poursuivre, parce qu'il a très peu de temps.

M. Paradis : J'ajoute un autre aspect, parce que j'ai bien écouté M. le P.D.G. Farcy dire qu'il est un commerçant avant tout. Ça s'ajoute à plusieurs de ses déclarations où il parle d'opportunités d'affaires, de dividendes. Il en a encore

parlé aujourd'hui. Est-ce qu'il y a une modification de la mission de la SAQ qui est en train de s'opérer sous nos yeux? Parce que moi, je lis la mission de la SAQ, ça dit que ça «a pour mission de faire le commerce responsable des boissons alcooliques en offrant une vaste gamme de produits de qualité dans toutes les régions du Québec. Elle fait son commerce dans le respect des communautés et de l'environnement en s'assurant de créer de la valeur pour les Québécois et d'offrir une expérience client inégalée.» Mais là on n'entend pas parler de l'intérêt des régions, là, dans tout ça.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Bien, nous offrons les produits sur l'ensemble du territoire, mais, là où il n'y a plus le volume suffisant pour avoir une succursale, bien, on doit redéployer l'offre d'une façon différente, ce qu'on faisait déjà avec des agences. Puis je vous remercie d'avoir lu la mission, parce qu'il n'y a rien qui a changé.

Le Président (M. Simard) : ...à peine 30 secondes.

M. Paradis : Un entrepôt à Montréal qui va prendre toutes les commandes en ligne, même de bouteilles qui sont disponibles en succursale à Rouyn ou à Gaspé, c'est dans l'intérêt des régions, ça, alors que les employés disent : Aïe! nous, on va s'en occuper, de ces commandes-là, puis on va garder ça local, avec de l'emploi local. Vous trouvez que c'est conforme à la mission.

Le Président (M. Simard) : En 10 secondes, M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Oui, M. le Président. Bien, je comprends que le PQ puis Québec solidaire sont contre l'automatisation, M. le Président.

Le Président (M. Simard) : Très bien. Alors, je vous remercie. Sur ce, nous cédon la parole au député de Saint-Jérôme, qui dispose de 44 secondes.

M. Chassin : L'affiliation des employés à la CSN date de 20 ans, si je ne m'abuse. Est-ce que vous avez le sentiment qu'ils sont toujours contents, au syndicat, de leur affiliation à la CSN?

M. Farcy (Jacques) : Bien, écoutez, c'est une question qui s'adresse à nos équipes syndiquées. Ce n'est pas une question à laquelle moi, j'ai à répondre. Je respecte le droit d'affiliation.

M. Chassin : Leur choix. Puis, par curiosité, est-ce que vous diriez qu'à la SAQ vous essayez des modèles, vous essayez des projets pilotes dans le but de répondre à la commande d'une augmentation des revenus parce qu'on est dans une situation budgétaire difficile?

M. Farcy (Jacques) : Il n'y a pas de commande d'augmentation des revenus. Il y a la volonté de mieux satisfaire les clients en étant efficace et, bien sûr, en étant un commerçant responsable.

Le Président (M. Simard) : Très bien. Merci. Alors, nous passons maintenant à l'opposition officielle, le député de Marguerite-Bourgeoys, qui dispose d'environ 18 minutes.

M. Beauchemin : Merci beaucoup, M. le Président. On a identifié qu'on n'est pas au courant du pourcentage de propriété américaine distribuée par la Société des alcools. On a constaté qu'on n'est pas au courant de la valorisation de l'actif de la Société des alcools. Je voulais savoir... Et, dans le contexte où est-ce que, justement, il y a des produits, qui sont, même, des produits québécois, qui sont capables, en fait, d'être plus compétitifs pour le consommateur, on est obligés, dans le modèle de la Société des alcools, de majorer additionnellement les produits faits au Québec pour ne pas donner un avantage compétitif aux commerçants québécois. Donc, moi, ma question revient. Puis, vous comprendrez, là, je mets les lentilles de quelqu'un qui fait du commerce dans une ancienne vie, là. Je regarde ça, je me dis : Pourquoi est-ce qu'on subventionne, donc, indirectement, encore une fois, les importations au détriment de nos propres producteurs?

• (12 heures) •

M. Farcy (Jacques) : Alors, je crois qu'il y a une incompréhension de certains éléments, puis vous me donnez l'opportunité, de manière sommaire, synthétique, de résumer certains points. On a eu un changement, dans la législation, qui amène, en fait, ce qu'on appelle la responsabilité élargie des producteurs. C'est une... un règlement qui s'applique à tous les acteurs québécois. Ce n'est pas la SAQ qui décide de ce règlement. Et les frais de collecte sélective EEQ, aujourd'hui, sont, je dirais, attribués aux producteurs.

La SAQ est considérée comme un producteur, même si nous ne produisons pas de produit. Aux termes du règlement, on est considérés comme un producteur pour les produits qu'on importe. Mais, pour les produits québécois, les producteurs québécois sont soumis à ce règlement, indépendamment du choix de la SAQ.

Ce sur quoi il y a eu questionnement il y a peu de temps, c'est que chacun des producteurs, que ce soit la SAQ pour les produits importés ou les producteurs locaux, ont ensuite un choix à faire, de savoir, ce coût qui revient pour eux, comment ils veulent le gérer.

Nous, la SAQ, on a fait le choix de dire : Ce coût-là, on ne veut pas l'assumer pour nous. Donc, on le remet dans nos prix de vente sans le majorer. Donc, il vient dans le prix de vente après la majoration. Et j'ai d'ailleurs passé une journée pleine au mois de janvier dans les médias pour expliquer cette situation aux Québécois et aux Québécoises pour qu'ils comprennent pourquoi les prix allaient augmenter à partir du 16 février conséquemment à ce règlement.

Les producteurs québécois ont le choix de savoir ce qu'ils veulent faire. Certains ont choisi de le remettre dans leur coûtant, d'autres ont choisi d'améliorer leur productivité et de ne pas remettre ce prix dans le coûtant. Et donc, pour les producteurs québécois, ce qui s'est passé, c'est que nous, on a enlevé les frais d'EEQ parce que ce n'est plus nous qui les assumons. Donc, les producteurs québécois, pour certains, ont eu un avantage s'ils n'ont pas décidé de le remettre dans leur coûtant. D'autres ont décidé de le remettre dans leur coûtant. Et donc, nous, ce qu'on majore, à la SAQ, ce sont des coûtants. Ce n'est pas les frais d'EEQ.

M. Beauchemin : Mais... O.K. Donc, si je comprends bien, là, vous dites qu'il n'y a pas une majoration additionnelle qui est faite à des producteurs québécois de produits québécois.

M. Farcy (Jacques) : Non. Les producteurs québécois ont le choix de savoir comment ils souhaitent gérer la contribution qu'ils doivent reverser à EEQ. Et d'ailleurs c'est eux qui connaissent la contribution parce qu'ils sont... Cette contribution s'applique sur tous les produits qu'ils vendent, ceux à la SAQ comme ceux qu'ils peuvent vendre en direct à la propriété ou vendre aux épiciers sans que ça passe par la SAQ.

M. Beauchemin : Intéressant. Je vais vous revenir là-dessus. Mais l'Association québécoise de récupération des contenants de boissons, là, à laquelle vous faites référence... Vous faites partie, en fait, de cette association, n'est-ce pas?

M. Farcy (Jacques) : Alors, effectivement, on est... on contribue au système de la consigne au travers de l'AQRCB, que vous citez.

M. Beauchemin : Exact. Et donc, dans le principe, là, que vous avez énoncé, là, tout à l'heure et qu'on a répété, je pense, avec le PQ, là, que la satisfaction ou l'expérience client, comme vous disiez, là, c'est la chose numéro un, là, pour la Société des alcools, comment se fait-il que, via l'AQRCB, l'Association québécoise de récupération des contenants de boissons, il y a eu un... ça a été repoussé encore, la consigne pour les bouteilles de vin? Comment se fait-il que les bouteilles de vin, c'est en 2027, pendant qu'initialement c'était supposé être en 2025? Puis je mets mes lentilles de client, puis il me semble qu'arriver avec des bouteilles vides à la place où est-ce que je vais aller m'acheter des nouvelles bouteilles ce serait la chose la plus efficace. Ça fait que pourquoi, dans le concept de l'expérience client, qui serait comme encore... non, supérieure si on était capables de donner ce service-là, pourquoi qu'on ne le fait pas, un? Puis pourquoi qu'on a repoussé la consigne pour les bouteilles de vin à 2027?

M. Farcy (Jacques) : Alors, la consigne qui se met au Québec, c'est un changement important pour tout le Québec. Ce n'est pas la consigne de la SAQ, c'est la consigne de nombreuses matières, le verre, le plastique, le carton multicouche, l'aluminium, le métal, qui sont déjà aujourd'hui en activité. Et je crois que ça a d'ailleurs été dit publiquement, pas par nous mais par d'autres, qu'en fait, quand on lance le système, on veut s'assurer d'avoir les conditions optimales pour que ça fonctionne. Et donc le choix a été fait, effectivement, de repousser deux matières, le carton multicouche et le verre, en 2027, le temps de se donner la possibilité d'être équipés et que les lieux de retour de ces produits consignés soient équipés avec des machines qui soient capables de gérer ces deux matières-là qui sont très nouvelles. Mais on a mis au 1er mars les contenants de plastique. Nous, la SAQ, on vend quelques produits, notamment des produits de spiritueux, dans des formats plastiques qui ont été consignés depuis le 1er mars.

M. Beauchemin : Est-ce que vous ne trouvez pas que ce serait plus efficace pour l'expérience client, en fait, que... Parce que les bouteilles de vin, c'est quand même unique à la SAQ. Donc, on arriverait à la SAQ avec nos bouteilles vides, par exemple, puis on pourrait les redonner en même temps qu'on va acheter des nouvelles bouteilles. Il me semble que ce serait, au niveau de l'expérience client...

M. Farcy (Jacques) : Le choix qui a été fait au Québec et un choix qui a été fait après étude, c'est de dire : Ce que les Québécois attendent, c'est d'être capables de ramener tous leurs contenants consignés au même endroit et pas de commencer à se dire : Je vais ramener mon verre à la SAQ, puis je vais ramener mon plastique ailleurs, et puis mon d'aluminium à un troisième lieu. Donc, c'est le système, je dirais, fédératif dans lequel on s'est inscrits de manière à s'assurer qu'on puisse... que le citoyen québécois puisse ramener toutes ces matières au même endroit.

M. Beauchemin : Oui, je comprends, mais vous dites un peu une chose et l'inverse, dans le sens que, du point de vue du client, c'est certain que, bon, aller porter tout ça dans un sac, c'est peut-être plus facile dans cet aspect-là, mais il a à faire le transport «anyway», par la suite, pour se rendre à la Société des alcools, aller acheter des bouteilles de vin, par exemple. Donc, c'est comme...

M. Farcy (Jacques) : Comme dans tous les autres commerces de détail où il va faire son magasinage, oui.

M. Beauchemin : Oui, mais...

M. Girard (Groulx) : Oui, mais, dans votre modèle, on arriverait avec nos cartons de lait à la SAQ, là.

M. Beauchemin : Non. Ce n'est pas ça que je dis. Moi, je parle des bouteilles de vin, là, puis spécifiquement juste les bouteilles de vin, là. Je n'ai pas été nulle part ailleurs que dans les bouteilles de vin.

M. Girard (Groulx) : Non, mais là, avec Consignation, c'est l'ensemble des produits.

M. Beauchemin : Bien, j'ai parlé, moi, là, spécifiquement des bouteilles de vin avec le monsieur. Mais, en tout cas, ceci étant dit, l'expérience client, si on continue à garder la thématique de l'expérience client, qu'en est-il des... des caisses automatiques, maintenant, dans la Société des alcools?

M. Farcy (Jacques) : Alors, aujourd'hui, quand on fait les études préliminaires sur ce système, on ne voit pas de bénéfice majeur pour la SAQ, pour plusieurs raisons. La première, c'est qu'on a des transactions avec un nombre assez limité de produits. On n'est pas comme en épicerie, où le panier peut être, je dirais, avec un très grand nombre de produits.

La deuxième chose, c'est qu'on se doit, nous, d'appliquer l'éthique de vente, c'est-à-dire de vérifier que les clients qui achètent sont bien capables d'acheter, notamment majeurs et pas intoxiqués. Donc, quoi qu'il arrive, il faut qu'on soit proches, qu'une personne physique humaine soit proche de chacune des transactions.

Et donc c'est un système qu'on regarde de manière très régulière, mais, pour le moment, le cas d'affaires n'est pas avéré, d'amener un vrai bénéfice pour... pour la SAQ et pour les consommateurs. Et d'ailleurs je note que plusieurs commerces de détail commencent à se poser la question, peut-être d'aller un petit peu moins vite sur le déploiement des caisses automatisées. Donc, c'est quelque chose qu'on regarde toujours avec beaucoup d'intérêt. C'est vrai pour les caisses automatiques, c'est vrai aussi pour l'affichage automatique des prix, qui existe chez d'autres détaillants. On regarde et on se pose la question de manière régulière, mais aujourd'hui on n'a pas de «business case» sur ce point.

Le Président (M. Simard) : M. le député.

M. Beauchemin : Les caisses automatiques sont effectivement plus complexes quand tu as une multitude de formats puis de produits, puis qu'il n'y a pas de code-barres, puis tatati, puis tatata. Tout ça, ça, je le comprends. Mais, à la Société des alcools, s'il n'y a pas une commodité dans le monde des commodités, ça, c'en est une. On a des code-barres facilement. Le scannage se fait. Vous voulez avoir quatre employés aux caisses parce que vous voulez vérifier l'âge des gens. Il pourrait y avoir une personne à la réception quand la porte s'ouvre : Bonjour, ah! tu n'as pas 18 ans, toi, dehors. Il me semble, ce n'est pas compliqué, là, ça, là. Ça fait que, pour vérifier l'âge, je comprends ce que vous dites, là, mais ça ne prend pas quatre personnes dans quatre caisses différentes pour en arriver à vérifier l'âge des clients, un.

Puis, deuxièmement, vous êtes dans une entreprise que les revenus sont en baisse. Et, de toute évidence, là, la possibilité d'augmenter les revenus ou l'ouverture à le faire, c'est très laborieux pour en arriver à avoir des nouvelles pistes de solution ou augmentations de revenus. Donc, la seule voie qui s'offre vraiment pour l'efficacité, vous en parliez tout à l'heure, c'est la réduction des coûts. Donc, par attrition, vous devriez arriver, normalement, à être capables de pouvoir avoir beaucoup plus de caisses automatiques. C'est facile. Les caisses sont là, les gens scannent la bouteille, paient, «that's it». Vérification à la porte à l'entrée. Je ne comprends pas pourquoi vous dites que ce n'est pas... ce n'est pas quelque chose qui pourrait faire partie du mix.

M. Farcy (Jacques) : Pour deux raisons. La première, c'est que l'investissement est important pour mettre des caisses automatisées. Ça ne se fait pas tout seul. Donc, cet investissement, il faut qu'on s'assure qu'on le rentabilise.

Et la deuxième chose que vous citez, c'est que nos employés sont à faire de l'encaissement quand il y a des clients à encaisser, mais ils font aussi beaucoup d'autres tâches qui ne sont pas de l'encaissement. Donc, on n'a pas personne qui attend en caisse que le client arrive. Si on n'a pas de client en caisse, nos employés, vu la taille de nos succursales et la spécificité de nos opérations, font d'autres tâches.

• (12 h 10) •

Le Président (M. Simard) : M. le député.

M. Beauchemin : ...pas, monsieur. Je suis désolé de vous dire ça comme ça, mais je n'achète pas du tout. Premièrement, O.K., si vous avez quatre employés qui font de la caisse puis que vous dites que ça, c'est une partie de leur emploi, bien, peut-être que vous en avez de besoin de deux pour faire le reste.

Puis l'investissement, un retour sur l'investissement, c'est... je ne peux pas concevoir vraiment que ça, c'est la réponse, parce que c'est certainement beaucoup plus rentable à long terme ou à moyen terme. Je ne sais pas c'est quoi, l'horizon de temps, puis ça fait peut-être partie de la raison du pourquoi qu'on n'est pas capables d'avoir une valorisation de la Société des alcools, mais, si vous avez un horizon à plus long terme, des caisses automatiques, c'est de loin beaucoup plus rentable pour la Société des alcools. C'est inconcevable, là, de nous dire ça. Je ne comprends pas. Il y a ça.

Puis, si vous avez besoin d'employés pour faire de l'étiquetage dans les magasins ou mettre des... placer des bouteilles, ou peu importe, soit, ça, je le comprends, là. Mais, moi, à toutes les sociétés des alcools où est-ce que je vais, là, il y a deux, trois personnes aux caisses puis il y a deux, trois personnes qui se promènent dans le magasin à répondre aux clients. Puis peut-être qu'il y en a un qui fait du «storage» en arrière, là. Mais, en bout de piste, si vous

avez besoin de faire des économies quelque part, il me semble qu'elle est là, la solution, un. Puis, à l'échelle des 7 000... 5 000 employés dans toutes les succursales, bien, ça va faire quelques centaines d'économies, là, ici, là. Ça fait que, moi, piste de solution que je considère assez facile. Mais l'argumentaire de me dire que ce n'est pas rentable, monsieur, je m'excuse, mais ça, je ne l'achète pas, là.

M. Farcy (Jacques) : Bien, c'est certain... Puis je ne suis pas vendu d'un système ou d'un autre. J'ai le souhait d'avoir des opérations qui soient les plus efficaces possible, qu'on améliore notre productivité. Donc, c'est un... c'est un point qu'on regarde de manière très régulière. Je peux vous garantir que le jour où on verra qu'il y a un avantage financier à le faire, on se posera la question et, sans doute, on ira faire des prototypes. Mais aujourd'hui, malheureusement, les études et les chiffrages démontrent que ce n'est pas rentable vu l'investissement de départ.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le député.

M. Beauchemin : Je ne peux pas concevoir. J'imagine, ça, c'est probablement d'autres conseillers, là, qui ont fait d'autres recommandations qui ont fait en sorte qu'on a eu des déficits records, là. Je ne peux pas concevoir qu'on en arrive à me donner ça comme réponse à cette question qui, de toute évidence, m'apparaît relativement simple.

L'intelligence artificielle ou l'intelligence naturelle, est-ce qu'il y a une stratégie pour faire rentrer l'intelligence artificielle un peu plus, là, dans la gestion du quotidien à la Société des alcools?

M. Farcy (Jacques) : Alors, on est déjà en mouvement sur, je dirais, certains prototypes pour voir ce que l'intelligence artificielle peut amener à l'organisation. Donc, si votre réponse est : Est-ce qu'on est en train de regarder cet élément-là pour voir comment il pourrait nous aider pour le futur, la réponse?, c'est oui, mais aujourd'hui je n'ai pas d'annonce particulière à faire.

M. Beauchemin : ...et ce que vous avez vu, ça vous dit quoi?

M. Farcy (Jacques) : Bien, je pense que ça dit ce que tout le monde dit sur l'intelligence artificielle, que c'est une technologie qui est très puissante, mais qu'il faut être certain de bien comprendre comment on l'utilise, dans quel but, et puis qu'on s'assure également que les données qu'on pourrait mettre dans ces systèmes-là soient des données qui demeurent protégées et sûres.

M. Beauchemin : O.K. Là, vous parlez de l'utilisation du data du client. Ça, c'est une chose. Au niveau des opérations, hein, comme mieux gérer votre stock, par exemple, ou avoir un inventaire plus optimal, ou des ressources plus efficaces, est-ce que, ça, il y a un volet de ça qui a été analysé?

M. Farcy (Jacques) : Oui, oui. Ça fait partie... ça fait partie des choses sur lesquelles on a des réflexions. On aura l'occasion de publier notre plan stratégique à partir de l'année prochaine. Donc, ça fait partie des choses qui, aujourd'hui, sont à l'étude. On le regarde, mais, comme je vous le disais, aujourd'hui, on n'a pas d'annonce particulière à faire sur ce sujet.

M. Beauchemin : O.K. Puis ça fait combien de temps que vous regardez cet aspect-là de la chose avec l'intelligence artificielle?

M. Farcy (Jacques) : Ah! bien, l'intelligence artificielle, on est, comme sur d'autres sujets, actifs, je dirais, chaque deux ans à se poser la question de comment les choses peuvent aller. Dans l'intelligence artificielle, la technologie évolue très vite, donc on a peut-être un œil un petit peu plus attentif que sur d'autres technologies qui sont un peu plus stables.

M. Beauchemin : Est-ce qu'il y a... il y a eu intégration de nouvelles technologies, nonobstant l'intelligence artificielle, nonobstant les caisses automatiques, à l'intérieur de la Société des alcools depuis que vous en êtes P.D.G.?

M. Farcy (Jacques) : Alors, oui, effectivement, on est actifs sur le travail qui va nous permettre d'automatiser nos opérations logistiques au Centre automatisé de Montréal. Donc, on est très actifs sur ce sujet-là. On a construit le bâtiment, qui, maintenant, je dirais, est quasiment sorti de terre à Montréal, et on va continuer à travailler sur la machine, à l'intérieur du bâtiment, qui va nous permettre d'automatiser le centre de distribution, une partie du centre de distribution à Montréal. Et on modernise nos systèmes informatiques de manière régulière.

Le Président (M. Simard) : Merci.

M. Beauchemin : O.K. Donc, de ça, est-ce que vous êtes capable d'avoir des conclusions qui pourraient être distribuées dans l'ensemble des succursales?

M. Farcy (Jacques) : Des conclusions comme...

M. Beauchemin : Bien, comme de l'efficacité que ça représente d'avoir de l'automatisation. Tu sais, vous me parliez tout à l'heure, là, que vos caissiers, là, ou caissières, ils ont d'autres jobs à faire, là. Donc, peut-être que, dans les autres jobs, c'est, justement, de la manipulation de stock, bouger l'inventaire en arrière. Est-ce que vous êtes capable d'en tirer des conclusions qui pourraient être applicables dans les succursales pour rendre le modèle de la Société des alcools plus payant pour le gouvernement?

M. Farcy (Jacques) : Bien, on est très actifs, depuis de nombreuses années, sur l'optimisation de nos opérations à tous niveaux, que ce soit, je dirais, au niveau de nos promotions, au niveau de nos commandes de stock, au niveau de la distribution des produits dans les succursales. Et d'ailleurs les résultats qu'on publie année après année montrent que nos coûts d'opération, rapportés à nos ventes, sont aujourd'hui beaucoup plus productifs qu'ils ne l'étaient il y a de ça cinq ans ou il y a de ça 10 ans. Donc, si la question que vous me posez, c'est : Est-ce qu'on se pose la question d'être plus productifs de manière permanente à la SAQ?, la réponse, c'est oui. Et on utilise la technologie de manière systématique quand c'est possible.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le député.

M. Beauchemin : Avec le plan de match que vous semblez sous-entendre avec l'intelligence artificielle, est-ce que vous avez comme une échéance à laquelle vous tenez à nous dire que vous allez être capable de déposer un rapport pour dire : Voici notre plan de match? Est-ce que vous allez être capable de nous... Comment... Pour nous, là, comment qu'on peut mesurer le succès de la Société des alcools avec l'intelligence artificielle? Est-ce que vous allez avoir un dépôt d'un plan de match sur votre utilisation de l'intelligence artificielle?

M. Farcy (Jacques) : Pas sur ce sujet-là en particulier. La manière que vous avez de suivre l'efficacité de la SAQ, c'est au travers de...

Le Président (M. Simard) : En 30 secondes.

M. Farcy (Jacques) : ...nos coûts sur nos ventes, le rapport de notre ratio des charges sur ventes, qu'on publie de manière très régulière. Mais je peux vous garantir que ce ratio-là est positif, et on y est très attentifs.

Le Président (M. Simard) : Très bien. M. le député.

M. Beauchemin : Bien, nous, on agit un petit peu, d'une certaine façon, comme un conseil d'administration, en fait. On pose des questions aux dirigeants. Ça fait que c'est un peu l'objectif, ici, de savoir quand est-ce que vous allez pouvoir nous rapporter des avancements. Je vois qu'il n'y a pas de date à l'échéancier.

Le Président (M. Simard) : Merci. Je cède maintenant la parole au député de Beauce-Sud.

M. Poulin : Merci beaucoup, M. le Président. Je vais laisser également du temps au député de Masson, dans les prochaines minutes, pour adresser des questions à la SAQ. Tout d'abord, mes salutations à Mme Brunet qui est avec nous, M. Farcy, évidemment, M. le ministre, Mme la sous-ministre et les gens qui vous accompagnent.

Évidemment, comme députés, on traite des centaines de dossiers dans une semaine, mais, déjà, depuis 2018-2019, je me suis beaucoup intéressé à la présence de la SAQ dans nos régions. Nous en avons parlé dans les dernières minutes, à quel point la présence d'une succursale d'une SAQ fait une différence dans une communauté, à la fois au niveau du développement, à la fois au niveau des commerces qui sont autour.

En 2019, je m'étais intéressé à la présence d'une SAQ dans le secteur ouest de la ville de Saint-Georges, une ville en forte croissance. Et, à ce moment-là, on disait : Bien, avec les kilomètres, pour une succursale, ce ne serait pas possible parce que vous êtes trop près de la succursale actuelle. Alors, j'étais très heureux de voir que la SAQ développe un nouveau modèle de microagences et d'agences. Et d'ailleurs, en ce moment même, il y a un appel d'offres à Saint-Georges est, dans le secteur est, pour ouvrir une agence SAQ. J'en suis très heureux, notamment par le fait que nous sommes une ville en forte croissance, que vos études ont démontré, à la fois au niveau des kilomètres, des cartes Inspire, qu'il y avait une certaine fuite. Alors, l'ajout d'une succursale, d'une agence SAQ dans l'est serait positif. Mais j'ai tout un secteur ouest de la ville, qui est de l'autre côté de la rivière, qui, jusqu'à présent, jusqu'à ce jour, n'a pas d'appel d'offres pour l'ouvrir. Et, comprenez-moi bien, je ne suis pas avec aucun commerce. Je pense aux citoyens, au développement de la ville et à son impact économique qui est fort important.

Tout à l'heure, vous avez parlé des microagences. Vous avez dit : On va les faire autour de Montréal parce que ça va être plus facile pour nous de pouvoir aller sonder ce qui se passe. Moi, je vous invite à venir en région, non seulement à mettre à jour l'étude pour Saint-Georges, à venir sur place, à comprendre que, oui, par moments, il y a l'aspect des kilomètres, mais il y a aussi l'aspect de la circulation, l'aspect que, si on développe une succursale SAQ du côté ouest, il y aura des gens qui consommeront à la SAQ dans ce secteur-là. Je vous invite donc à venir le constater et en même temps de nous expliquer comment on pourra venir dans les régions avec ces microagences-là dans le futur, votre échéancier ressemble à quoi, et en même temps vous dire qu'on est très ouverts, évidemment, à collaborer, ne serait-ce que pour la trentaine de bouteilles que vous parliez tout à l'heure. On n'est pas, évidemment, dans les succursales SAQ, mais

d'offrir un minimum de services dans certains coins, notamment à Saint-Georges, une ville qui se développe énormément présentement au Québec.

• (12 h 20) •

M. Farcy (Jacques) : Alors, vous le citez très justement, les régions peuvent avoir des dynamiques très différentes, et, au sein des régions, des quartiers ou des zones peuvent avoir des dynamiques très différentes. Le souhait que nous, on poursuit, à la SAQ, c'est de trouver... On a plusieurs, je dirais, moyens d'être présents dans une zone. On veut essayer de trouver le moyen qui fait le plus de sens pour les clients, pour la SAQ, pour nos équipes et, ultimement, pour le Québec. Donc, effectivement, les succursales nécessitent d'avoir un certain niveau d'activité pour justifier qu'on soit capables de mettre des succursales.

Vous le dites, on a également annoncé qu'on voulait avoir des agences. Ça, c'est un concept qu'on connaît, qui est un concept avec une offre un peu plus élargie, généralement dans des régions un peu plus éloignées. Et les miniagences, alors, on a annoncé Montréal parce qu'on veut commencer à Montréal, mais on a parlé de zones urbaines. Donc, ça ne veut pas dire... Il ne faut pas lire que les 100... les 100 miniagences, une fois qu'on va commencer à les déployer, seront toutes soit à Montréal soit à Québec. Les zones urbaines, ça peut être un peu plus large que, je dirais, les grandes agglomérations. Donc, on va regarder comment les choses se comportent, et c'est certain qu'on va suivre la dynamique de la zone que vous citez, comme de toutes les zones au Québec, pour voir quel est...

Le Président (M. Simard) : Très bien. M. le député.

M. Poulin : Et, des fois, il n'y a rien de mieux que de venir sur place pour le comprendre, parce qu'au-delà des statistiques, des cartes Inspire, des statistiques des fuites commerciales puis des statistiques des kilomètres... Sachez que ça nous fera grandement plaisir de pouvoir vous accueillir. Je vais céder... bien, je vais céder... je vous laisse céder la parole à un prochain intervenant.

Le Président (M. Simard) : En 2 min 30 s, cher collègue de Masson.

M. Lemay : Merci. On va poursuivre un peu. Peut-être que le député de Saint-Jérôme sera intéressé par cette question. En fait, on va revenir sur les plateformes de livraison, là, justement, qui a été abordé, qui fait suite aussi au communiqué du 11 mars 2025, là, pour lequel, là, on a un projet pilote, là, avec... prévu avec un début en juin de cette année. Donc, c'est sûr que l'évolution des comportements, là, des consommateurs fait en sorte qu'on veut avoir des plateformes de livraison. Alors, peut-être nous en parler davantage, savoir c'est quoi, les motivations principales derrière la décision d'offrir la livraison par l'entremise de plateformes. Quels sont les objectifs poursuivis avec ce projet pilote?

M. Farcy (Jacques) : Alors, effectivement, on constate que les habitudes d'achat des Québécois et des Québécoises évoluent beaucoup. Et ce n'est pas forcément juste des questions de génération de consommateurs. Les plateformes collaboratives, c'est la capacité, en fait, à accéder à plusieurs types de produits assez différents avec une très grande commodité dans une logique de dépannage, c'est-à-dire de rapidité de livraison. Ce qu'on constate, nous, à la SAQ, c'est que, cette offre de service là, on en est totalement absents, et que nos clients souhaiteraient pouvoir y avoir accès. Et donc c'est la raison pour laquelle on met... on est dans cette logique d'avoir des plateformes collaboratives qui permettent de mettre des produits de la SAQ en avant pour le choix des consommateurs.

Évidemment, ça ne remplacera jamais ce qu'une succursale est capable de faire en termes de service et en termes de choix. On est là dans une logique vraiment de dépannage. Et on est dans une logique où on veut s'assurer de bien faire les choses pour les clients. Et on le constate, on a eu l'opportunité d'en parler il y a quelques minutes, on constate que ce service fonctionne très bien dans d'autres provinces et on pense qu'il y a une opportunité, tout en demeurant un commerçant responsable, de mieux satisfaire les clients grâce à ces plateformes collaboratives.

M. Lemay : Merci. Donc, je comprends qu'il nous reste très peu de temps, là. J'aurais pu faire une autre question, mais, sur ce, M. le ministre, je vous remercie pour votre collaboration aux travaux de la commission.

Le Président (M. Simard) : Merci. Alors, sur ce, chers amis, le volet Société des alcools du Québec est maintenant révolu.

Documents déposés

Je dépose les demandes de renseignements formulées par l'opposition.

Et, compte tenu de l'heure, nous allons suspendre momentanément nos travaux afin de faire place à nos prochains invités. Merci pour votre précieuse collaboration.

(Suspension de la séance à 12 h 23)

(Reprise à 12 h 32)

Le Président (M. Simard) : Alors, chers collègues, je constate que nous avons quorum. Conséquemment, nous pouvons reprendre nos travaux.

Et, comme vous le savez, la Commission des finances publiques est maintenant réunie afin de procéder à l'étude du volet Loto-Québec des crédits budgétaires du portefeuille Finances pour l'exercice financier 2025-2026.

M. le secrétaire, y aurait-il des remplacements?

Le Secrétaire : Non, M. le Président.

Loto-Québec

Discussion générale

Le Président (M. Simard) : Alors, comme vous le savez, une période de 30 minutes a été allouée à nos échanges. Et, sans plus tarder, je cède la parole au député de l'opposition officielle, le député de Marguerite-Bourgeoys, qui dispose de 17 minutes.

M. Beauchemin : Merci beaucoup, M. le Président. Merci, M. Bergeron, d'être avec nous aujourd'hui. J'ai une question qui fait suite, là, à notre échange de l'an dernier, lorsque vous aviez l'intention de regarder ce qui allait se passer en Ontario au niveau, là, de la capacité de votre équivalent en Ontario de réglementer une plus grande partie de l'ensemble du marché, là, des jeux... du jeu en ligne.

Le Président (M. Simard) : D'accord. Y aurait-il consentement afin que M. Bergeron puis s'adresser à nous?

Des voix : ...

M. Beauchemin : Oui, excusez. D'accord.

Le Président (M. Simard) : Il y a consentement. M. Bergeron, pour les fins de nos travaux, pourriez-vous vous présenter, s'il vous plaît?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien sûr. Jean-François Bergeron, P.D.G. de Loto-Québec.

Vous faites référence à l'ouverture du marché ontarien par des opérateurs privés. On est rendus à la troisième année. On regarde ça de proche. Évidemment, ce que l'on constate, c'est une progression importante du jeu, et c'est au bénéfice des opérateurs privés. Il n'y a pas des grosses sommes qui restent, au final. Puis, quand on le regarde encore plus près et qu'on regarde l'impact que ça a sur les casinos terrestres, il y a une cannibalisation. Alors, quand on tient compte de l'ensemble de l'impact au niveau de l'État, le modèle ontarien n'est pas vraiment enviable et il ne sert que les profits des opérateurs privés, qui sont, pour la plupart, des opérateurs étrangers, donc, tirent les capitaux à l'extérieur. Alors, ce n'est pas un modèle viable pour l'instant, et on est inquiets.

Le Président (M. Simard) : M. le député.

M. Beauchemin : Intéressant. J'avais cru comprendre que l'Ontario avait augmenté sa part de marché dans le jeu en ligne, là, de 20 quelques pour cent à 30 % dans les derniers 18 mois grâce, justement, à cette réglementation-là, parce que, là, maintenant, 85 % de tout le jeu est réglementé. Et donc, maintenant que 85 % de tout le jeu est réglementé, la comparaison a permis, en fait, à la société d'État d'augmenter sa présence, là, d'une certaine façon, parce que, maintenant, le niveau de jeu est nivelé pour tous. Puis il y avait d'autres bénéfices qu'on pourra discuter peut-être par la suite. Mais qu'est-ce que vous pensez de ça?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, en fait, ce n'est pas tout à fait ce qui s'est passé. Pour dire vrai, c'est 100 % du marché qui est réglementé, comme au Québec, là. C'est juste... Il y a 85 % du marché qui a basculé du marché illégal par des assignations de licences. Alors, on a donné des licences à des opérateurs illégaux, qui sont devenus légaux.

Pour qu'est-ce qui est d'OLG, c'est une perte de parts de marché, à vrai dire. Ils étaient autour de 22 %. Ils sont maintenant tout près de 15 %. C'est la valeur absolue de leurs revenus qui a crû.

M. Beauchemin : Pourtant, c'est drôle, parce que, selon ce qu'on croit comprendre, l'Ontario a été capable de se rendre à près de 30 % des parts de marché et a récupéré, en fait, environ 740 millions en taxation auprès de ces entreprises-là qui... De toute évidence, ils n'étaient pas capables de le faire, là, avant. Donc...

M. Bergeron (Jean-François) : Non. Ce n'est pas tout à fait comme ça. En fait, le revenu du comparable de Loto-Québec a connu une croissance en dollars absolus, mais le marché s'est développé nettement plus rapidement que la croissance de l'Ontario. Donc, leur part de marché, je le répète, est passée de 28 % à 17 %. Là, j'ai les chiffres devant moi.

Et, pour qu'est-ce qui est de la contribution du modèle ontarien à l'État, on parle de 260 millions. Ça, c'est la contribution des opérateurs illégaux. C'est leur portion qui retourne à l'État, amalgamée à la taxe provinciale. Quand on amalgame les deux, on parle de 260 millions. Et ça, c'est pour le modèle ontarien. Alors, si on faisait un simple... une simple règle de trois basée sur la population au Québec, on parle d'à peu près 150 millions. Mais, quand on le regarde encore plus loin et qu'on gratte un peu plus, l'impact sur le casino terrestre est venu cannibaliser une grande portion de ça. Et les casinos terrestres sont des créateurs d'emplois, sont des vraies... des vraies jobs en Ontario.

M. Beauchemin : O.K. Je pense que je comprends un petit peu, là, la... Ça fait que, là, qu'est-ce que vous, vous définissez, d'abord, comme le jeu en ligne? Parce que je pense que c'est... Il faut qu'on commence à la bonne place, là. Ça fait que, vous, votre définition du jeu en ligne, c'est quoi?

M. Bergeron (Jean-François) : La définition du jeu en ligne, c'est toute l'offre qui se fait par le biais d'une application en ligne, et, en Ontario comme au Québec... mais, en Ontario, c'est un amalgame de trois acteurs. Il y a OLG, qui est le comparable de Loto-Québec, qui vend et le jeu en ligne et d'autres produits, il y a les opérateurs privés qui se sont vu octroyer des licences, qui est la deuxième partie, et vous avez le marché noir encore, là, qui est là encore. Alors, l'amalgame de ça, c'est le jeu en ligne. Mais, quand vous me parlez de la contribution de l'État...

M. Beauchemin : Donc, dans votre définition, les billets de 6/49, les gratteux, ça rentre tout là-dedans, là.

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, si c'est vendu en ligne, oui.

M. Beauchemin : O.K. Donc... O.K. On va recommencer.

M. Bergeron (Jean-François) : Parfait.

M. Beauchemin : Donc, le jeu en ligne, les casinos en ligne, O.K., les black-jacks en ligne, là, pas les gratteux, pas rien, pas tu peux commander ton 6/49, rien de ça, là...

M. Girard (Groulx) : Les paris sportifs.

M. Beauchemin : ...exact, tout ça, là, quand on le regarde, là, tout ce qui est fait, là, que nous, on considérait, avant le début de la conversation, là, comme le jeu en ligne, pour revenir à ce qu'on disait, le gouvernement ontarien avait une présence, avant, dans le marché, comme on le définit en ce moment, là, O.K., et cette portion-là du marché a augmenté.

M. Bergeron (Jean-François) : Pas pour la portion qui est sous la gouverne d'OLG. Bien, si vous excluez la vente de loterie...

M. Beauchemin : Mais c'est parce que vous, dans votre définition, M. Bergeron... Juste pour qu'on soit clairs, là, est-ce que vous incluez la vente de gratteux, puis tout ça, dans la partie dont...

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, les gratteux, ça ne se vend pas en ligne, là. C'est terrestre.

M. Beauchemin : Vous comprenez ce que je veux dire, là. Les billets...

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, on vend... Non, mais c'est important. Pour nous, une vente en ligne, une vente de loterie, si quelqu'un achète une participation à un produit de loterie en ligne, pour nous, ça fait partie du jeu en ligne, parce que ça fait partie de la dépense. Alors, le client qui...

M. Beauchemin : Bien...

M. Bergeron (Jean-François) : Je veux juste faire mon point. Le client qui dépose une somme...

M. Beauchemin : ...

Le Président (M. Simard) : Allez-y. Mais la discussion va très bien. Allez-y, M. le député.

M. Beauchemin : Juste pour qu'on soit clairs, là, O.K., le but de ma conversation avec vous ce matin, là, ce n'est pas pour les ventes de billets de loterie en ligne. Moi, ce que je veux parler, là, c'est les bots qui jouent contre quelqu'un, O.K., qui fait en sorte que, là, ça, quand ce n'est pas réglementé, les gens qui tombent là-dedans tombent dans le panneau, tombent dans la misère. Puis, au Québec, on a fermé les yeux par rapport à cette réalité-là. Ça fait que, moi, ce que je veux comprendre : Pourquoi qu'on fait ça? J'essaie de quantifier d'où vient la mathématique en arrière. Là, j'ai, moi, des chiffres qui démontrent qu'en Ontario on a été capable d'augmenter la part de votre équivalent en Ontario dans les casinos en ligne, pas les ventes de billets, les ventes de ci. Moi, je parle vraiment, là, de ça, O.K.? Puis ça, ça a été augmenté pour le gouvernement ontarien, un.

Deux, maintenant qu'ils ont 85 % de tout le jeu en ligne réglementé, bien, il y a 85 % de l'offre qui est réglementée. Donc, il n'y a pas de bots qui vont jouer contre les individus pour écremer le plus possible le portefeuille des citoyens. Ça fait que ma question est basée sur cet objectif-là. Quand je vous pose des questions, mon objectif, c'est de protéger le citoyen dans son ensemble.

En fermant les yeux sur le marché en ligne, comme on fait ici actuellement, bien, on se trouve à laisser la porte ouverte pour que, justement, dans le jeu illicite, les Québécois se font avoir. Ça fait que c'est un peu ça, mon objectif. Donc, votre méthode pour en arriver, là... À part essayer d'avoir toute la publicité à RDS, puis tout ça, là, votre méthode

pour essayer d'enlever le jeu illicite en ligne, c'est quoi? Quels sont les résultats à date, aujourd'hui, là, par rapport à l'an passé?

• (12 h 40) •

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, en fait, je suis content qu'on partage le même objectif, O.K.? Et de dire qu'on ne fait rien au Québec, c'est de faire un raccourci, parce qu'il se fait beaucoup au Québec. Loto-Québec a 61 % des parts de marché du jeu en ligne.

M. Beauchemin : Vous définissez votre jeu en ligne comment, encore, juste pour qu'on soit clairs?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, l'ensemble de l'offre qu'on offre en ligne. Ce n'est pas...

M. Beauchemin : Incluant la vente...

M. Bergeron (Jean-François) : Oui, mais, si... Non, non, mais juste...

M. Beauchemin : Parce qu'on veut comparer des pommes avec des pommes.

M. Bergeron (Jean-François) : Oui, on compare des pommes avec des pommes. Si les illégaux n'offrent pas des produits de loterie, c'est parce qu'ils ne sont pas compétitifs, parce que sinon ils en vendraient. C'est une offre qui est en ligne. Ils ne vendent pas de loterie parce qu'ils ne sont pas capables de compétitionner les produits que les provinces offrent sur le marché.

M. Beauchemin : Que le monopole détient, c'est certain.

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, il y a le monopole en ligne aussi, là.

M. Beauchemin : Juste pour...

Le Président (M. Simard) : ...laisser le soin à M. Bergeron de pouvoir répondre quand même, là.

M. Bergeron (Jean-François) : Oui. Moi, je vous dis que les... Ce que vous... Si vous êtes pour la misère du monde, regardez la croissance fulgurante...

M. Beauchemin : ...

Le Président (M. Simard) : Terminez succinctement, monsieur, puis après je cède la parole au député de l'opposition.

M. Bergeron (Jean-François) : O.K. Si vous regardez la progression fulgurante du jeu en ligne, on parle d'une croissance de 180 % de l'ensemble de la dépense qui s'est faite en Ontario sur le jeu en ligne depuis l'opération. Alors, ça sert l'intérêt à qui? Certainement pas du pauvre monde.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le député de l'opposition.

M. Beauchemin : La réalité, c'est qu'on n'est pas capables d'avoir une image du jeu en ligne au Québec parce qu'on n'a pas vraiment offert de règlement. Ça ne disparaîtra pas demain matin, là. On a beau être sur RDS, là, puis enlever tous les BetNet99, je ne sais pas trop quoi, de ce monde de pouvoir avoir accès à de la publicité, là, O.K., ça ne disparaît pas. C'est encore là. C'est encore plus présent maintenant que ce l'était l'an passé.

M. Bergeron (Jean-François) : C'est faux. En fait, c'est moins présent.

M. Beauchemin : Bien, en fait...

M. Bergeron (Jean-François) : Non, non, mais là vous...

M. Beauchemin : Moi, les statistiques que j'ai de la coalition du jeu en ligne, c'est totalement différent de ce que vous me donnez, là.

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, c'est sûr, c'est des regroupements d'opérateurs.

M. Beauchemin : Là, on n'est pas supposés...

M. Bergeron (Jean-François) : Bien là, je réponds à vos arguments.

M. Beauchemin : Parce que je n'ai pas... je n'avais pas posé ma question, là.

Le Président (M. Simard) : Écoutez, nos échanges... Là, le temps est pris sur la présidence. Nos échanges vont très bien. Dans les études de crédits, il faut s'attendre à des questions corsées. Il faut s'attendre à être challengé. C'est le rôle de l'opposition, et je suis là pour le protéger. En même temps, il faut savoir laisser aux gens à qui on pose la question le soin d'y répondre convenablement. Alors, c'est un juste équilibre à trouver. Ceci étant dit, M. le député, la parole vous appartient.

M. Beauchemin : Donc, ce jeu-là en ligne, que vous définissez... qui est l'ensemble de l'offre de Loto-Québec, incluant, donc, la capacité qui vient du monopole, vous arrivez avec tout ça puis là... Nous... Moi, gardez-le, le monopole au niveau des 6/49, puis tout ça. Moi, j'en ai... Honnêtement, je trouve ça fantastique que vous puissiez gérer cet aspect-là de la chose. Moi, ce qui m'inquiète, O.K., c'est vraiment le jeu casino en ligne, cet aspect-là de ce que moi, je définis comme le jeu en ligne. C'est ça qui m'inquiète. Puis je n'ai pas rien vu depuis l'an passé qui a amélioré ça. Au contraire, il y a plus d'offre maintenant en ligne que l'an passé. Chez moi, là, je le vois, là. Donc...

M. Bergeron (Jean-François) : C'est là... Est-ce que c'est une question, ça, ou...

M. Beauchemin : Oui. Ça, c'est la question. Qu'est-ce que vous, vous faites? Qu'est-ce que vous, vous faites? Parce que...

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, c'est ce que j'essaie de vous dire, là, O.K.? Ce qu'on fait, on est... on a capté le marché. Et, depuis l'année passée, on a progressé de neuf points. On capte le marché. Si vous voulez qu'on extraie la portion de loterie puis qu'on prend juste les machines de casino en ligne, on parle de 50 %. Loto-Québec a 50 % de marché. Mais il faut comprendre que les illégaux, ils ont des produits que Loto-Québec n'offre pas aussi. Alors là, nous, les billets de loterie en ligne, ça fait partie de notre offre aussi. Ça fait partie du portefeuille.

Maintenant, quand vous dites que... «vous ne faites rien», c'est faux, là. On a signé des ententes au niveau de l'exclusivité avec les équipes sportives. On a signé des ententes avec les diffuseurs. On les voit... On ne les voit plus. Nous, c'est l'inverse. On voit une migration au Québec et on réussit à le faire de façon responsable.

Le Président (M. Simard) : Cher collègue.

M. Beauchemin : ...mesurez-vous le marché? Je trouve ça curieux parce que... Est-ce que c'est juste de l'interne que vous le mesurez?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien sûr que non. On fait affaire avec des compagnies comme Léger, qui sont bien connues, qui font les mêmes études de marché pour d'autres provinces avec des méthodologies très robustes. Alors, c'est avec Léger, entre autres, qu'on fait... Mais il y a d'autres... il y a d'autres... il y a d'autres organismes, il y a d'autres sources, comme H2. Et, quand on valide toutes ces sources-là, au niveau des produits que vous qualifiez d'en ligne, et, je le répète, c'est un segment, ce n'est pas l'ensemble, on est à 50 % de marché. Quand on tient compte de l'ensemble de l'offre, on est à 61 % de marché.

Le Président (M. Simard) : Merci. Merci. M. le député.

M. Beauchemin : Je pense qu'on a de la misère au niveau de la définition en tant que telle, parce que je pense que... Quand vous dites «l'ensemble de l'offre», ça inclut quoi dans l'ensemble de l'offre? Vous passez de 50 % à 61 %. Ça, c'est...

M. Girard (Groulx) : Les légaux...

Le Président (M. Simard) : M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Les opérateurs légaux et illégaux. C'est l'ensemble du marché en ligne, 100 %.

M. Beauchemin : O.K. Je parle des produits, au niveau des produits. Qu'est-ce que vous incluez dans...

M. Bergeron (Jean-François) : À 50 %, ça exclut les loteries. À 61 %, ça les inclut.

M. Beauchemin : O.K. Donc, la différence des loteries, c'est 11 %.

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, c'est 11 % que ça représente sur l'ensemble du marché, oui, tout à fait. Mais j'aimerais quand même ajouter que... Là où vous avez de la difficulté à réconcilier les chiffres, c'est parce que vous vous basez sur les chiffres qui vous est possiblement fourni par ces opérateurs, qui fournissent de l'information, puis qui est totalement faux. Dans un de vos chiffres, vous avez certainement que le Québec se prive de 300 millions ou 330 millions en revenus fiscaux, quand l'Ontario ne fait même pas ça. Alors... Puis ça, c'est des chiffres fondés, là.

On n'a même pas besoin de faire aucune étude de marché, juste aller lire les résultats de l'Ontario, ce qu'ils publient en 2024. Donc, l'année 2025 n'est pas encore finie. C'est 260 millions qui a été versé de cette opération privée dans les coffres de l'État. Ça fait qu'on est loin de ce que...

M. Beauchemin : ...on va différer, là, sur des chiffres, parce que, de toute évidence, on ne semble pas vouloir s'entendre là-dessus. Ça, c'est correct. Je pense que vous prêchez, là, pour le monopole. Il n'y a pas d'enjeu là-dessus. Mais la question, c'est qu'en fait, quand on regarde... Êtes-vous d'accord que l'Ontario, maintenant, réglemente plus de 80 % de son marché?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, je n'aime pas la façon que vous le formulez, parce qu'au Québec 100 % du marché est réglementé. C'est qu'il y a des gens qui ne suivent pas la...

M. Beauchemin : O.K. Bien là...

M. Bergeron (Jean-François) : Non, non, mais la réglementation, ce n'est pas ceux qui s'y conforment, là. C'est... c'est... Votre question, c'est : Est-ce qu'ils ont réussi à capturer 85 % du marché en Ontario? La réponse est oui.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. le député.

M. Beauchemin : Bon, donc, il y a 85 % du marché, maintenant, qui accepte d'être réglementé.

M. Bergeron (Jean-François) : Qui passe par la voie réglementaire pour faire le commerce.

M. Beauchemin : D'accord. Combien est ce pourcentage au Québec?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, si vous faites la math, selon mes chiffres, c'est 40 %. C'est l'inverse. C'est 39 % ici, au Québec.

M. Beauchemin : Donc, il y a 40 % du marché au Québec qui accepte d'être réglementé.

M. Bergeron (Jean-François) : Non, non, non, qui accepte... Bien là, vous m'avez demandé...

M. Beauchemin : Bien, c'est parce que j'essaie de suivre votre définition. Ça fait qu'il y a...

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, c'est moi qui essaie de vous suivre, là.

M. Beauchemin : On va rester calmes. Mais il y a... Disons, la planète, là, ontarienne a une offre complète, O.K., puis, là-dedans, là, il y a combien de gens qui suivent la réglementation du gouvernement pour faire du jeu en ligne? 85 % à peu près. C'est ce que vous avez dit.

M. Bergeron (Jean-François) : C'est ça.

M. Beauchemin : Au Québec, c'est quoi, ce pourcentage-là?

M. Bergeron (Jean-François) : 61 %.

M. Beauchemin : Ça fait qu'on a moins, donc, de gens qui suivent la réglementation.

M. Bergeron (Jean-François) : Oui.

M. Beauchemin : Bon, ça fait que...

M. Bergeron (Jean-François) : En pourcentage, oui.

M. Beauchemin : En pourcentage. Donc, il y a 40 %, grosso modo, qui n'est pas réglementé.

M. Bergeron (Jean-François) : Qui ne passent pas par la voie réglementaire.

M. Beauchemin : Qui ne passent pas par la voie réglementaire. O.K. Donc, il y a plus de risques pour les citoyens à cause de ça.

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, c'est là que je diffère, encore une fois, parce que, si vous regardez, cette opération, en Ontario, a fait croître la dépense du jeu d'une façon importante. Il s'est parié, l'année passée, 63 milliards de dollars en Ontario. Alors...

M. Beauchemin : ...du jeu capté.

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, ce n'est pas du jeu capté, c'est du développement de jeu. Il y a une différence entre capter le jeu...

M. Beauchemin : ...

M. Bergeron (Jean-François) : Non, non, il y a...

Le Président (M. Simard) : Laissez M. Bergeron répondre. Allez-y, M. Bergeron.

M. Bergeron (Jean-François) : Il y a une différence entre... entre capter le jeu et développer le jeu. Capter le jeu, ça veut dire : Je transfère du marché illicite au marché licite du mieux que je peux sans créer une croissance. Développer le jeu, c'est de faire de la publicité, c'est de faire du suraffichage, c'est de faire ce que l'Ontario a fait et fait encore d'une façon importante, ce qui a fait que, l'année passée, c'est 63 milliards de dollars qu'il s'est parié en ligne.

Le Président (M. Simard) : M. le député.

M. Beauchemin : Combien de temps il me reste?

Le Président (M. Simard) : Il vous reste une minute, cher collègue.

M. Beauchemin : On a de la misère à parler des mêmes statistiques, là, je le vois. Puis je peux comprendre. C'est difficile, là. Mais la réalité, c'est qu'au Québec il y a des citoyens qui sont plus facilement exposés à du jeu illicite per capita qu'en Ontario. On parle dans les généralités, là. Là, on ne s'obstinera peut-être pas, là, pour arriver sur le même chiffre, là, mais, per capita, il y en a plus. Ça, c'est un enjeu de société. L'action de Loto-Québec pour pouvoir aller chercher ça semble être, puis là c'est une question...

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, en fait, l'enjeu...

Le Président (M. Simard) : ...secondes.

M. Bergeron (Jean-François) : ...l'enjeu de société, c'est de voir que la dépense du jeu a crû de 180 % en à peine trois ans. C'est bien plus inquiétant que 40 % qui choisissent une plateforme illégale. Non, non, mais je vous réponds sur les enjeux de la société.

Le Président (M. Simard) : Très bien. Alors, sur ce, je cède maintenant la parole à la députée de Verdun, qui dispose d'environ six minutes. Chère collègue.

• (12 h 50) •

Mme Zaga Mendez : Merci, M. le Président. À mon tour de saluer M. Bergeron. Ma première question, c'est concernant la concertation de l'offre. Vous avez dit, l'an dernier, vouloir offrir... en fait, vouloir faire un certain ménage dans le nombre de lieux où il y a une offre de jeu, notamment dans les bars, au profit de nouvelles offres plus sécuritaires, comme un nouveau salon de jeu, à Rimouski, prévu pour ouvrir en 2026. Cependant, la Santé publique ne semble pas partager cet avis sur la plus-value d'ouvrir un nouveau salon de jeu. J'aimerais ça savoir : Qu'advient-il de ce ménage à l'heure actuelle?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, il y a quelques éléments, là, dans votre question. Le ménage, si je prends les mêmes termes, est commencé. On a réduit de 50 établissements, au Québec, où il s'offrait de la loterie, des appareils de loterie vidéo. Notre objectif, c'est de continuer cette réduction-là en travaillant avec les opérateurs. Donc, ça, c'est une portion du travail qui est fait pour avoir moins de portes mais de meilleures portes.

Pour qu'est-ce qui est du dossier du salon de jeu de Rimouski, ça s'est fait avec la communauté là-bas, là. Alors, le rôle de la Santé publique, ce n'est pas de nous donner son feu vert, c'est de nous donner ses préoccupations, qu'on intègre. Alors, on l'a travaillé depuis le début de ce dossier-là avec Dr Leduc et on travaille avec eux encore. Le projet va bien. C'est un beau... c'est un beau projet. C'est un modèle qui est similaire à celui de Québec, celui de Trois-Rivières.

Mme Zaga Mendez : Merci. Est-ce qu'il y a un plan pour compenser les impacts de la fermeture... bien, la réduction de l'offre dans les bars, pour les bars locaux?

M. Bergeron (Jean-François) : Actuellement, ceux qui sont fermés, c'est ceux qui décident de fermer. C'est juste qu'on ne relocalise pas les appareils dans un nouveau bar. On les concentre dans les bars qui sont déjà en opération. Pour ceux qui vont être ciblés dans notre... dans notre réduction, on va travailler avec eux. On va travailler sur un horizon d'au moins un an. Mais on n'est pas rendus là encore. Alors, on verra.

Mme Zaga Mendez : Je fais un suivi sur le jeu illégal en ligne. J'ai bien entendu votre échange. Ceci dit, l'an dernier... Et je vous cite... bien, en fait, la citation est dans la commission, là, mais vous vous étiez engagé à livrer

une proportion pour légiférer sur le jeu illégal en ligne d'ici la fin de la présente législature. Il reste à peu près un an et quelques pour ça. Le jeu illégal est encore en flot. Je ne vais pas énumérer les arguments qui ont été déposés, mais, il y a quelques semaines à peine, on apprenait par *TVA Nouvelles* que des élèves d'une école secondaire... d'une école secondaire de Québec dépensaient leur argent du dîner pour jouer sur un site de loterie illégal le midi, qui était... qui cible spécifiquement les jeunes. Donc, où en sommes-nous sur ce dossier? Est-ce qu'on peut attendre à voir apparaître un projet de loi sous peu?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, le projet de loi, c'est une prérogative du gouvernement. Alors, je ne répondrais pas à cette question-là pour moi.

Mme Zaga Mendez : Monsieur...

Le Président (M. Simard) : ...M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Oui. Alors, le gouvernement précédent avait déposé un projet de loi, avait pris un angle qui n'a pas connu de succès. Et là nous, on a... on étudie le bon angle, là, pour légiférer les plateformes illégales. Et je vous dirais que, puisqu'on n'a pas déposé de projet de loi, ça montre qu'on n'a pas trouvé la voie solide pour accomplir ce qu'on veut faire.

Mme Zaga Mendez : Est-ce que c'est toujours l'intention de le faire d'ici la fin de cette législature?

M. Girard (Groulx) : Bien, c'est notre intention de le faire dès qu'on sera sur des bases solides.

Mme Zaga Mendez : Je pense, on l'a tous vu avec la commission sur le temps d'écran chez les jeunes, il y a aussi une implication des jeux en ligne, qui visent spécifiquement les jeunes, qui cherchent à les rendre dépendants. Puis c'est des jeux qui sont illégaux. C'est d'autant plus urgent de le faire.

En termes de profits, 2024 semble avoir été une année particulièrement profitable pour Loto-Québec. On rapporte que les bénéfices nets ont augmenté de plus de 5 % par rapport à l'année précédente, ce qui représente 1,13 milliard. On voit... La mission de Loto-Québec, c'est aussi contribuer positivement à la collectivité. On voit que, du côté commercial, ça semble bien... ça va bien. Maintenant, j'aimerais ça vous entendre. De quelle façon, concrètement, est-ce que vous allez tirer profit de ces bénéfices afin de remplir l'aspect social de la mission de Loto-Québec?

M. Bergeron (Jean-François) : L'ensemble des profits est versé à l'État. Alors, l'usage de ces sommes-là, c'est la prérogative du gouvernement. Encore une fois, je vais...

M. Girard (Groulx) : Bien, les... le fonds consolidé, il paie des... le secteur de la santé, 43 %, 25 %, enseignement supérieur, éducation, 10 % en service de dette. Je peux...

Mme Zaga Mendez : Pour aller... aller plus loin, est-ce qu'il y a là des programmes, de nouveaux programmes, justement, pour viser les jeunes en ce qui concerne les jeux, l'addiction, la présence de ces jeux illicites en ligne? Est-ce que c'est des choses qui sont sur la table en ce moment? C'est-tu... C'est à ça que ça sert, les profits qu'on utilise, qu'ils vont chercher?

M. Girard (Groulx) : Bien, c'est-à-dire qu'il y a une contribution au fonds de lutte contre la dépendance, là, qui vient... qui a des contributions de la SAQ, de la SQDC puis Loto-Québec, là. Mais l'ensemble des profits de Loto-Québec ne vont pas à la lutte au jeu en ligne dans les écoles primaires. Mais, ici, je ne veux pas sous-estimer le problème, là.

Le Président (M. Simard) : En 20 secondes, chère collègue.

Mme Zaga Mendez : Bon, j'avais une question concernant les pistes de... l'optimisation de l'action de l'État, qui a été quand même donnée comme orientation, mais je n'ai pas... je ne pense pas qu'on va pouvoir se rendre. Je ne sais pas si vous voulez glisser un mot.

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, oui, oui. Bien, votre question c'est si on fait des efforts pour s'optimiser? C'est ce que... C'est...

Une voix : ...

M. Bergeron (Jean-François) : Bien oui, on en fait. On en fait... on en fait depuis longtemps. En fait...

Le Président (M. Simard) : Très bien.

M. Bergeron (Jean-François) : ...on a des initiatives pour...

Le Président (M. Simard) : Très bien. Merci. Alors, on doit malheureusement arrêter là. Et, compte tenu du fait que nous avons commencé nos travaux légèrement en retard, y a-t-il consentement pour rattraper la minute perdue au début?

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : Il y a consentement. Alors, M. le député de Jean-Talon, vous disposez d'environ deux minutes.

M. Paradis : Bonjour. 76 % des joueurs en ligne ne sont pas sur les plateformes de Loto-Québec mais sur d'autres plateformes privées. Deux tiers des Québécois, selon un sondage Léger, sont favorables à une réglementation des opérateurs privés, parce qu'actuellement il y a comme un flou ou un vide. M. le ministre, il y a un groupe de travail qui a produit le rapport Nadeau sur la réglementation des licences d'exploitation pour les opérateurs privés. Ça date de 2014. Vous êtes au pouvoir depuis 2018. Je comprends que vous nous avez dit que vous y travailliez encore, là, mais qu'est-ce qui fait que ça prend aussi... aussi... aussi longtemps pour se décider?

M. Girard (Groulx) : Ce que j'ai dit que nous travaillons, c'était pour se trouver une assise légale pour empêcher les opérateurs illégaux d'opérer et non pas pour légiférer pour légaliser les opérateurs légaux, qui est précisément ce que la coalition du jeu en ligne voudrait, et que nous ne ferons pas.

M. Paradis : Mais donc qu'est-ce que vous faites, M. le ministre, avec les 76 % des gens, et notamment beaucoup de jeunes, là, comme ma collègue le mentionnait? Est-ce que... est-ce que vous voulez conserver encore longtemps ce flou juridique?

M. Girard (Groulx) : Est-ce que le 76 %, c'est les jeux... les chiffres de la coalition du jeu en ligne? Parce que nous, on a... Loto-Québec a 61 % des parts de marché du jeu en ligne.

M. Paradis : C'est les chiffres que vous avez, vous.

M. Girard (Groulx) : Oui.

M. Paradis : O.K. Mais ça fait quand même une large part des joueurs qui ne sont pas sur les plateformes d'Hydro-Québec. Donc, est-ce que... est-ce que vous ne voulez pas clarifier la situation?

M. Girard (Groulx) : Oui. J'aimerais clarifier que les opérateurs illégaux opèrent illégalement et, pour ça, j'ai besoin d'assises légales.

M. Paradis : Est-ce que ça devrait être décidé par quelqu'un d'indépendant ou si ça demeure la mission de Loto-Québec de réglementer...

M. Girard (Groulx) : La mission de Loto-Québec est de prendre sa place et d'occuper le monopole que nous lui avons confié.

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup. Sur ce, je cède la parole au député de Saint-Jérôme, qui dispose d'environ 20 secondes.

M. Chassin : Ah oui, hein, ça a été coupé drastiquement. Puis en fait ce n'est pas vraiment une question que j'ai. C'est qu'on est dans une discussion un peu surréaliste, toujours, dans les crédits avec Loto-Québec, mais avec d'autres monopoles. Le rôle de législateur est d'encadrer. C'est une chose. D'opérer, c'est autre chose. Ça fait que, voilà, ce n'est pas une question, c'est une affirmation.

Le Président (M. Simard) : Merci à vous, cher collègue. Je cède maintenant la parole au député de Beauce-Sud, qui dispose d'environ trois minutes.

M. Poulin : Merci beaucoup, M. le Président. Je salue, évidemment, M. le ministre, Mme la sous-ministre, M. Bergeron. Bien content de vous retrouver.

On l'a effleuré tout à l'heure, Loto-Québec a obtenu des records en ce qui a trait, évidemment, aux sommes engrangées mais également aux sommes remises au gouvernement du Québec au cours des dernières années. On parle d'une hausse de 4,7 % pour les six premiers mois de l'exercice financier, lorsqu'on parle de 2024. Puis, il faut le dire, hein, et c'est important de le mentionner, le jeu existe, il est là pour rester. Il existait, il va continuer d'exister. Alors, avoir une société d'État qui le balise, qui l'encadre, ça demeure extrêmement important, sans compter que Loto-Québec agit aussi comme un rôle de développement régional, agit en matière de culture également, agit en matière de support à différentes organisations, à différents organismes, festivals et événements, il faut aussi le rappeler.

Il n'en demeure pas moins qu'on est dans une hausse, dans un contexte économique qui était plus fragile au cours de l'année 2024. Quelle a été l'approche de Loto-Québec dans ce cadre-là? Et qu'est-ce qui, selon vous, explique ces bénéfices-là en croissance auprès de la société d'État?

• (13 heures) •

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, en fait, une grande partie de cette croissance-là émane d'une meilleure opération. Parce que notre chiffre d'affaires a eu une croissance, mais pas tant par rapport à ce que j'appelle la ligne du centre. Donc, on a généré une plus grande... une plus grande efficacité. On parle d'à peu près 163 millions, là, depuis la COVID, là, que Loto-Québec génère annuellement. Et ça, ça émane, essentiellement, d'une meilleure... d'une meilleure gestion, une meilleure offre, meilleur mix aussi, mix produit. Le jeu en ligne est définitivement plus économique à offrir. Donc, il y a un mix produit aussi qui vient jouer avec ça. Mais, bref, c'est essentiellement ça.

M. Poulin : Nous sommes en mai 2025. Quelles sont vos prévisions pour la suite des choses, le premier trimestre, qui a quand même été assez... assez positif, lorsqu'on regarde les chiffres? Comment vous entrevoyez l'année 2025 en termes de remise au gouvernement? À quoi on doit s'attendre, nous?

M. Bergeron (Jean-François) : Bien, c'est certain que notre engagement, c'est de faire mieux. Alors, on devrait faire mieux de qu'est-ce qu'on a fait en 2024 et on travaille dans ce sens. C'est sûr qu'on... qu'on anticipe une année un peu plus serrée. On le sent, la pression est sur le dollar, est sur le dollar discrétionnaire. Nous, on est dans le divertissement. Donc, c'est vraiment le budget qui est le plus rapidement hypothéqué, là, ou qui est réduit lorsqu'on voit un contexte économique un peu plus difficile. Mais, malgré ça, on a l'intention de générer une croissance. Elle sera peut-être plus modeste, mais il y aura une croissance.

M. Poulin : Il reste combien de temps, M. le Président?

Le Président (M. Simard) : ...

M. Poulin : En termes de programmes d'aide aux festivals, événements, c'est important au Québec, puis Loto-Québec joue un rôle depuis plusieurs années. On les connaît, les Grands Feux, ici, notamment à Québec. Ça va se poursuivre encore dans les prochaines années. Oui.

M. Bergeron (Jean-François) : ...l'événementiel, où ce secteur-là a été durement touché pendant la COVID, n'est pas pleinement revenu. Alors, on est fiers, Loto-Québec, de continuer à contribuer d'une façon importante. On est le joueur numéro deux au Québec, là, en termes d'empreinte. Donc, on commandite, on supporte plus de 56 festivals partout au Québec, dans toutes les provinces administratives. Alors, on est fort heureux.

Le Président (M. Simard) : Très bien.

M. Poulin : Merci pour votre travail. Merci à vos équipes également.

M. Bergeron (Jean-François) : Merci. Merci à vous.

Le Président (M. Simard) : Alors, merci à vous, M. le député de Beauce-Sud.

Adoption des crédits

Alors, chers collègues, le temps alloué à l'étude du volet Loto-Québec des crédits budgétaires du portefeuille Finances est maintenant presque écoulé. Conséquemment, nous allons procéder à la mise aux voix des crédits suivants. Le programme 1, intitulé Direction et administration, est-il adopté?

Des voix : Adopté.

Des voix : Sur division.

Le Président (M. Simard) : Adopté sur division. Le programme 2, intitulé Activités en matière économique, fiscale, budgétaire et financière, est-il adopté?

Des voix : Adopté.

Des voix : Sur division.

Le Président (M. Simard) : Adopté sur division. Le programme 3, intitulé Contributions, frais de services bancaires et provision pour transférer des crédits, est-il adopté?

Des voix : Adopté.

Des voix : Sur division.

Le Président (M. Simard) : Adopté sur division. Le programme 5, intitulé Service de la dette, est-il adopté?

Des voix : Adopté.

Des voix : Sur division.

Le Président (M. Simard) : Adopté sur division.

Documents déposés

Conséquemment, je dépose les réponses aux demandes des renseignements de l'opposition.

Et, compte tenu de l'heure, j'ajourne nos travaux. À nouveau, merci pour votre précieuse collaboration.

(Fin de la séance à 13 h 03)