

ISSN 2818-9868



ASSEMBLÉE NATIONALE DU QUÉBEC

PREMIÈRE SESSION

QUARANTE-TROISIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
des finances publiques**

Le mercredi 3 mai 2023 — Vol. 47 N° 23

Étude des crédits du ministère des Finances (3) : volet
Société des alcools du Québec et volet Société
québécoise du cannabis

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

2023

Commission des finances publiques

Le mercredi 3 mai 2023 — Vol. 47 N° 23

Table des matières

Société des alcools du Québec	
Discussion générale	1
Documents déposés	11
Société québécoise du cannabis	
Discussion générale	11
Adoption des crédits	20
Adoption de l'ensemble des crédits	20
Documents déposés	21

Intervenants

M. Jean-François Simard, président

M. Eric Girard

M. Frédéric Beauchemin

M. Haroun Bouazzi

M. Pascal Bérubé

M. Simon Allaire

Mme Marwah Rizqy

* Mme Catherine Dagenais, Société des alcools du Québec

* M. Jacques Farey, Société québécoise du cannabis

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 3 mai 2023 — Vol. 47 N° 23

Étude des crédits du ministère des Finances (3) : volet Société des alcools du Québec et volet Société québécoise du cannabis

(Onze heures dix-neuf minutes)

Le Président (M. Simard) : Alors, chers collègues, à l'ordre! Bonjour à toutes et à tous. Nous avons quorum et nous sommes en mesure de pouvoir reprendre nos 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 2023-2024. Une enveloppe de 45 minutes a été allouée, bien sûr, à ces crédits.

Mme la secrétaire, y aurait-il des remplacements?

La Secrétaire : Oui, M. le Président. Mme Abou-Khalil (Fabre) est remplacée par M. Reid (Beauharnois).

Société des alcools du Québec

Discussion générale

Le Président (M. Simard) : Très bien. Alors, bienvenue à notre nouveau collègue. Donc, nous allons procéder, comme nous le faisons toujours, par blocs d'échange. Cette fois-ci, ils seront, bien sûr, plus courts. Et nous débutons par le député de Marguerite-Bourgeoys, qui dispose de 8 min 56 s.

• (11 h 20) •

M. Beauchemin : Merci beaucoup, M. le Président. Merci à tous. Merci d'être présente avec nous aujourd'hui. Bien, écoutez, on parle d'actualité, on a vu qu'il y avait un article, dans les journaux, qui est sorti hier, en fait, comme quoi qu'à l'intérieur de la CAQ il semble y avoir des membres qui sont motivés à l'idée de privatiser la Société des alcools. Ça vient, ça part. En 2018, durant la campagne électorale, il y avait eu effectivement cette mouvance-là, à l'intérieur du mouvement de la CAQ, de faire en sorte que la Société des alcools soit privatisée.

On avait fait, à l'époque, au Parti libéral, une étude qui avait amené plusieurs scénarios pour parler de modernisation, un peu, potentielle, et une étude d'analyse de voir comment viable c'était. Il y avait cinq scénarios, là, les grands scénarios qui ont été illustrés. Il y avait une privatisation partielle de la Société des alcools, activités de détail et de distribution; essaimage d'une partie de la SAQ et l'entrée d'un ou plusieurs compétiteurs; ouverture de lignes de produits exclusives à la SAQ et aux détaillants autorisés, par exemple, des épicerie; optimisation du réseau de succursales; optimisation du réseau de distribution.

Donc, il y a eu plein de choses qui se sont passées avant l'élection de 2018, et puis là, bien, force de constater, là, qu'il n'y a pas eu grand-chose qui a été fait durant les cinq années de la CAQ sur le dossier du modèle d'affaires de la Société des alcools. Est-ce que le ministre peut nous parler un petit peu des intentions qu'il a face au modèle de la Société des alcools?

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

M. Girard (Groulx) : Bien, bonjour à tout le monde. Toujours un plaisir de participer à l'étude des crédits. Et, bien, c'est très sain que, dans des partis politiques, il y ait des débats dans les congrès. Après tout, on est une démocratie, puis là je ne veux pas parler comme un économiste, là, mais une démocratie libérale, et puis les gens ont le droit de s'exprimer puis d'avoir des opinions.

Nous sommes au gouvernement. Le premier ministre, en 2018, a été très clair, et je vais être très clair aussi aujourd'hui, nous n'avons pas l'intention de s'attaquer ou de modifier le monopole de la SAQ qui amène 1,4 milliard de dividendes. Ça va jusqu'à 2,2 milliards, si on compte les taxes, et puis on pourrait aller jusqu'à 2,6 milliards, si on compte les taxes fédérales. Et puis ça, M. le Président, ça fait quoi? Ça paie des hôpitaux puis des écoles et puis ça permet au gouvernement d'assumer ses missions de l'État.

Et je vous remercie d'avoir mentionné l'étude qui faisait référence aux améliorations au niveau de la logistique des opérations de détail puis le taux de rotation des inventaires. Tout ça, ça fait partie de l'efficacité du modèle. Alors, ce qu'on veut... Il n'y a pas de hausse de consommation d'alcool. Au Québec, ce qu'on veut, c'est que les revenus augmentent doucement avec l'inflation puis que les coûts diminuent. Puis l'efficacité opérationnelle fait que le dividende augmente, plus d'écoles, plus d'hôpitaux.

M. Beauchemin : D'accord, donc... Mais en termes, justement, de ce qui s'est passé pour faire une amélioration du modèle de la Société des alcools, est-ce que... Je sais, là, il y a eu la carte Inspire, là, mais est-ce qu'il y a eu quelque chose d'autre, à part la carte Inspire, dans les cinq années, sous le gouvernement de la CAQ?

M. Girard (Groulx) : Bien, je pense que votre question est un peu tendancieuse, là. Je ne vous en veux pas. On a ici une excellente PDG qui termine son mandat en juin, alors je pense qu'elle pourrait nous expliquer comment elle a amélioré l'efficacité opérationnelle de la SAQ durant les cinq dernières années, s'il y a consentement.

Des voix : ...

Le Président (M. Simard) : Je crois comprendre qu'il y a consentement. Donc, Mme Dagenais, vous êtes bien connue du grand public, néanmoins, auriez-vous l'amabilité, s'il vous plaît, et peut-être pour une dernière fois dans votre carrière, de vous présenter?

Mme Dagenais (Catherine) : Oui. Alors, Catherine Dagenais, PDG de la SAQ. Merci de m'accueillir ici aujourd'hui.

En fait, bien, je suis très fière, là, ça adonne que, mon mandat... ça fait cinq ans cette année, et, dans les cinq dernières années, on a amélioré, effectivement, l'efficacité de la SAQ puisqu'on est partis d'un coût de... chaque bouteille vendue, en fait... chaque dollar vendu nous coûtait... 0,166 \$ — pardon, je parle par coeur, je ne sais pas pourquoi — et cette année on a terminé l'année à 0,152 \$, alors on a diminué les dépenses par vente, pour chaque dollar vendu. Évidemment, on a donc travaillé sur la performance... les dépenses de la SAQ, qui ont crû moins vite que les revenus de la SAQ.

Le Président (M. Simard) : Je vous remercie. M. le député de Marguerite-Bourgeoys.

M. Beauchemin : D'accord. Écoutez, l'évolution de la demande, si je comprends bien, elle n'existe pas. Il n'y a pas eu une côte, un peu, durant la pandémie, puis, par la suite, ça s'est rétabli? Est-ce que vous pouvez nous parler un petit peu de ce phénomène?

Mme Dagenais (Catherine) : Oui, certainement. Alors, pendant la pandémie, ce qui s'est passé, c'est qu'il y a eu un mouvement. En fait, le consommateur a consommé différemment. Les restaurants étant fermés... la SAQ vend aux restaurants, comme vous le savez certainement, alors on n'a pas vendu, malheureusement, aux restaurants, mais les consommateurs ont acheté dans les succursales SAQ et dans les épiceries, ce qui fait que la progression des ventes, quand on liste les ventes sur cinq années, est à peu près... est égale, là. Il n'y a pas eu de consommation ou de vente exceptionnelle liée à la pandémie, mais bien un déplacement de ces ventes-là.

M. Beauchemin : Ça fait que vous avez parlé, là, qu'il y a eu une baisse, là, des frais variables à l'unité de la bouteille qui est passée de 16,2 % à 15,2 %. Bien, ça s'expliquait comment? Quelle est... les mesures mises en place pour en arriver là?

Mme Dagenais (Catherine) : Bien, en fait, ça, c'est une saine gestion de toutes nos opérations, c'est comment on gère nos magasins, nos entrepôts, c'est la gestion de nos contrats. La négociation serrée qu'on fait avec tous les contrats qu'on a... nous ont permis justement de... d'assurer une meilleure performance. La productivité a été un des éléments, là, qui a été marqué durant ces cinq années-là.

M. Girard (Groulx) : Comme il n'y a pas de hausse de la consommation, par habitant, d'alcool, on est condamnés à être efficient et productif pour augmenter doucement le dividende dans le respect de notre responsabilité sociale, parce qu'on ne veut pas faire la promotion de la consommation.

M. Beauchemin : Peut-être... Oui.

Mme Dagenais (Catherine) : J'aimerais ajouter, parce que je... Tout en... En fait, cette... je dirais, de faire attention à nos dépenses, de faire attention d'avoir... d'être efficace peut parfois laisser croire que le service à la clientèle n'est pas important. Et on a fait tout ça tout en maintenant un haut taux de satisfaction de la clientèle, ce qui me rend d'autant plus fière, parce que c'est un résultat, là, qui vient de tout ce que les employés ont fait les cinq dernières années.

M. Beauchemin : Est-ce que vous avez déjà considéré ou est-ce que ce serait à considérer... Évidemment, avec la carte Inspire, là, vous avez plein de data sur la clientèle, le consommateur. Est-ce que vous allez considérer vendre ce data ou essayer de faire optimiser le data, d'essayer de trouver une valeur ajoutée à ce data?

Mme Dagenais (Catherine) : En fait, le data qu'on vend ou qu'on rend accessible à nos partenaires, il n'est pas un data personnel. C'est-à-dire, évidemment, on suit les règles de... sur la loi des informations personnelles, mais oui, il est possible pour nous de vendre du data pour avoir une meilleure offre pour la clientèle.

M. Beauchemin : Puis combien ça représente...

Le Président (M. Simard) : ...

M. Beauchemin : Puis combien ça représente en valeur pour, disons, l'année passée?

Mme Dagenais (Catherine) : Je n'ai pas les montants ici avec moi, malheureusement.

M. Girard (Groulx) : ...

Mme Dagenais (Catherine) : C'est très marginal, effectivement.

M. Beauchemin : ...déjà la fin de mon...

Le Président (M. Simard) : Malheureusement, oui. Ils sont plus courts cette fois-ci, étant donné qu'on dispose de moins de temps.

M. Beauchemin : On va revenir tantôt.

Le Président (M. Simard) : Bien oui. Alors, en bonne compagnie, le temps passe rapidement. Je cède maintenant la parole au député de Maurice-Richard qui, quant à lui, dispose de 4 min 28 s.

M. Bouazzi : Merci, M. le Président. Toujours un plaisir de participer à cet exercice démocratique important. Étant donné le temps qui m'est imparti, évidemment, je vais essayer d'aller vite.

D'abord, permettez-moi de commencer par une déclaration d'amour à cette société qu'est la SAQ. On entend effectivement, depuis plusieurs années, des gens qui voudraient ou privatiser ou libéraliser le marché. Il y a eu d'autres expériences au Canada, comme en Alberta, depuis 1993, si je ne me trompe pas, ou en Colombie-Britannique, où c'était plus l'addition de sociétés privées qu'ils ont rajoutées à la société d'État. Quels que soient les cas qu'on peut analyser, les conclusions sont assez claires : une société d'État, c'est des meilleures offres, c'est des meilleurs prix et des meilleurs conseils. Et donc nous sommes bien heureux de ce système.

Maintenant, ayant dit cela, je vais aborder, donc, deux sujets, le premier dans ma première tranche et puis le deuxième dans les autres quatre minutes qui me seront imparties. Le premier consiste à parler de la question de la prévention. Il y a toute une controverse sur les capacités d'Éduc'alcool de bien faire la job concernant la prévention. Ma première question, c'est : Quel budget est-ce que la SAQ met et quelles sont les politiques que vous voulez mettre en place, peut-être, pour améliorer l'aspect prévention, éducation à la consommation d'alcool?

• (11 h 30) •

Mme Dagenais (Catherine) : Bien, je peux y aller?

M. Girard (Groulx) : Bien sûr.

Mme Dagenais (Catherine) : Parfait, merci. Alors, bien, effectivement, la raison d'être de la SAQ, pourquoi la SAQ est venue au monde en 1921, c'est pour justement s'assurer de faire des ventes responsables. Et ça fait donc partie de notre ADN et de notre mission, encore, 102 ans plus tard. C'est sûr qu'on est très sensibles face à la vente, bien, en fait, de ces... d'un produit qui n'est pas un produit comme les autres. Et, chez nous, en fait, notre rôle est de s'assurer qu'on fait, justement, des ventes responsables, qu'on offre aussi...

M. Bouazzi : OK. Mais, par rapport à Éduc'alcool, juste... Je vais peut-être diviser ma question parce qu'elle était trop large. Est-ce que vous pensez que le mandat d'Éduc'alcool suffit à la mission, ou vous pensez qu'il faudrait en faire plus, étant donné le manque peut-être de prévention ou l'insuffisance de prévention qui entoure cette institution-là?

Mme Dagenais (Catherine) : Bien, en fait, pour nous, Éduc'alcool, en fait, c'est un organisme qui est indépendant puis qui a un rôle de formation, d'éducation sur la consommation d'alcool. Ils ont été créés il y a 30 ans, là, par la SAQ et les membres de l'industrie pour s'assurer, justement, que l'éducation se faisait correctement. Et on est...

M. Bouazzi : Donc, est-ce que vous voudriez... Je comprends bien. Je connais l'histoire, effectivement, d'Éduc'alcool. Est-ce que vous vous... Quelles choses qu'Éduc'alcool ferait moins bien que vous voudriez faire de plus? Est-ce qu'il y a quelque chose que vous voudriez faire de plus dans la prévention ou est-ce que vous considérez que la job d'Éduc'alcool se suffit, qu'elle... Comment est-ce que vous voyez les choses?

Mme Dagenais (Catherine) : Bien, en fait, le rôle d'Éduc'alcool est très clair pour nous, pour moi. Ceci étant dit, le rôle de la SAQ, c'est de faire des ventes responsables. On a une éthique de vente qui est très claire. Donc, évidemment, à chaque année, c'est de revenir là-dessus avec nos employés, donner de la formation, s'assurer qu'on ne vend pas aux mineurs, par exemple, ou aux clients manifestement en état d'ébriété. Et évidemment, on va continuer à garder cette sensibilité-là puis aussi à offrir des produits complémentaires faibles en alcool, par exemple.

M. Bouazzi : Est-ce que vous pensez, par exemple, que les rabais que vous offrez pourraient être peut-être revus pour améliorer la question de la consommation et l'éducation à l'alcool?

Le Président (M. Simard) : En 15 secondes.

Mme Dagenais (Catherine) : Les rabais qu'on offre à la clientèle sur un an représentent 2 % de tout ce qui est offert à la clientèle.

Le Président (M. Simard) : Je vous remercie. Je cède maintenant la parole au député de Marguerite-Bourgeoys, qui dispose à nouveau de 8 min 56 s.

M. Beauchemin : Bon, étant donné que le temps passe très rapidement, je vais passer à mon deuxième sujet. Si j'ai le temps, je reviendrai pour finir ce qu'on disait dans le premier bloc.

Microbrasseurs, microdistilleurs, restaurateurs, tous semblent être du même avis, le mécanisme de timbres est laborieux, archaïque, d'une autre époque. Énormément de coûts pour ces trois groupes de PME, les microbrasseurs particulièrement, les restaurateurs aussi, et évidemment, je vais le nommer, troisième, les distilleries aussi. Donc, tout le monde en arrache, tout le monde trouve ça difficile, trouve ça laborieux.

Moi, je fais juste penser à un scan ultra simple qui pourrait être un système beaucoup plus efficace, qui serait beaucoup plus... qui permettrait, justement, jusqu'à l'utilisation par des machines dans les succursales de la SAQ pour scanner les bouteilles plus rapidement. Ce n'est pas un légume qu'il faut savoir exactement c'est quoi, le code, c'est vraiment juste un scan. Ce serait extrêmement efficace.

Pour vous, là, à la Société des alcools, la gestion du timbre, vous voyez ça comment?

Mme Dagenais (Catherine) : Bien, très bonne question, la gestion du... la gestion du timbre. En fait, le timbre est là pour, en fait... pour respecter, en fait, le commerce, comment le commerce de l'alcool est fait, là, dans ces institutions-là. Ça fait des... depuis très, très longtemps, je n'ai pas la date, mais que le timbre existe. Est-ce qu'il y a un moyen plus efficace? Certainement. Il y a eu des comités de travail qui se sont penchés avec le gouvernement, là, même depuis plusieurs années, là, pas seulement... il y a 10 ans, il y a cinq ans, il y a six ans, sept ans, et on n'est pas arrivés à la... à un mécanisme plus moderne pour le faire. Mais c'est le seul moyen qu'on a de contrôler la vente d'alcool de par les différentes institutions.

M. Beauchemin : Mais il y a d'autres législations vraiment tout proche de nous, l'Ontario, le Vermont, d'autres places alentour, pour qui ce n'est pas le modèle utilisé, scannent un «bar code» sur une bouteille, moderne, plus efficace. Tu veux absolument identifier cette bouteille-là, clic, tu la vois. Celle-là maintenant va passer d'être vendue dans une succursale de la SAQ à être vendue dans un restaurant. Tout ça est lié à un système central pas si compliqué. Mais j'imagine que, bon, il doit y avoir des coûts, il doit y avoir des chasses gardées qui vont être à brasser un peu, et tout, là. Mais est-ce que, vous, vous avez une idée, en termes de juste l'application du modèle du timbre, là, combien ça coûte à la Société des alcools?

Mme Dagenais (Catherine) : Oui.

M. Beauchemin : Ça coûte combien?

Mme Dagenais (Catherine) : Ça coûte 2 millions par année.

M. Beauchemin : 2 millions de dollars par année?

Mme Dagenais (Catherine) : Versus faire un nouveau système informatique. Tu sais, il y a un cas d'affaires à faire avec toutes les instances, là.

On me donne une petite note ici, là. Effectivement, ce n'est pas... évidemment, ce n'est pas la SAQ qui fait le suivi de tout ça, hein? C'est un outil pour les policiers, de justement... quand ils font leurs enquêtes. Alors, on n'est pas seuls là-dedans, mais la... pour la SAQ, c'est un coût de 2 millions, versus le faire autrement, qui coûterait un autre montant que je ne connais pas.

M. Beauchemin : Donc, 2 millions. Ça, c'est le papier collant en tant que tel, qui coûte deux millions de dollars?

Mme Dagenais (Catherine) : Exact, tout le processus.

M. Beauchemin : OK. Donc, la main-d'oeuvre associée?

Mme Dagenais (Catherine) : Tout le processus.

M. Beauchemin : Tout le processus coûte 2 millions de dollars?

Mme Dagenais (Catherine) : Oui, oui.

M. Beauchemin : Mais, en termes d'efficacité au niveau des consommateurs, en termes d'efficacité au niveau des producteurs, est-ce que ces coûts-là ont été intégrés dans vos calculs? J'imagine que non. C'est ça?

Mme Dagenais (Catherine) : En fait, ça ne change rien pour les consommateurs ni les producteurs. C'est une tâche qui est effectuée à la SAQ. Puis, en fait, on suit les règles, on suit... Il y a des lois là-dessus. On applique la loi, et ça ne change rien pour le consommateur.

M. Beauchemin : Bien, vous dites : Ça ne change rien pour le consommateur. Du point de vue du consommateur, quand il voit le timbre en tant que tel, ce n'est pas un problème pour lui, il va prendre la bouteille comme ça. Mais le

distributeur... excusez, le restaurateur, pour lui, il est obligé de payer un prix plus élevé pour le timbre, de vendre dans un restaurant... Bien, en fait, la bouteille est plus dispendieuse... la redevance à la Société des alcools est plus dispendieuse pour vendre dans un restaurant. Est-ce que je me trompe là-dessus?

Mme Dagenais (Catherine) : Oui, vous vous trompez là-dessus. Ça ne coûte pas plus cher au restaurateur, vendre un produit qu'il a acheté à la SAQ. Ça ne coûte pas plus cher. Ça coûte même moins cher que si un consommateur l'achetait.

M. Beauchemin : Mais le restaurateur, s'il voit une bouteille dans la SAQ, il peut la prendre. Il doit faire la demande pour faire changer le timbre pour, après ça, aller ensuite la vendre dans son restaurant.

Mme Dagenais (Catherine) : Non. Bien, il n'y a pas de timbre sur les bouteilles. En fait, le restaurateur choisit ses bouteilles, et, à ce moment-là, il y a un timbre d'apposé pour ce restaurateur-là. Alors, il n'y a pas de décollage, collage de timbres sur les bouteilles. Ça se fait une fois, mais pour le client, le restaurateur qui en a besoin, et cette tâche-là ne coûte pas plus cher au restaurateur. Mais il doit, par obligation par la loi... Les produits qu'il rend disponibles dans son restaurant doivent être timbrés, sinon, il est passible d'une amende. C'est la loi.

M. Beauchemin : Mais... OK. Ça fait que le restaurateur se fournit en bouteilles ou en importations privées via la SAQ. La livraison se fait comme elle se fait. Mais, à l'extérieur de ce réseau-là, si, par exemple, il arrive puis il voit, dans une SAQ, des bouteilles que... Ah! tiens, ceux-là, j'aimerais ça les voir, personnellement, l'individu, le restaurateur peut les acheter. Pour les vendre dans son restaurant, il faut qu'il les fasse retimbrer?

Mme Dagenais (Catherine) : Il n'y a pas de retimbrage, c'est-à-dire que le restaurateur qui va à la succursale près de chez lui choisit les bouteilles, à la caisse... en fait, présente son identification de restaurateur, souvent, il est connu par les employés, on timbre ses bouteilles, puis il s'en va avec. C'est ça, le processus.

M. Beauchemin : OK.

• (11 h 40) •

M. Girard (Groulx) : Puis c'est un processus qui vise à lutter contre la contrebande. Et, bien que c'est un sujet qu'on parle depuis longtemps, on n'a pas de meilleur processus pour l'instant.

M. Beauchemin : Il y a-tu une piste qui a été envisagée autre que ça? Aucunement ou... Vous avez regardé sûrement d'autres modèles puis vous avez dit non, comme en Ontario, par exemple?

M. Girard (Groulx) : Mais, comme je vous dis, là, c'est qu'on peut... on peut regarder d'autres modèles, puis ça a été regardé, d'autres modèles, mais c'est une chose de dire que le modèle qu'on a, il n'est pas parfait, après ça, il faut trouver l'autre modèle. Là, vous, vous semblez être un adepte du modèle ontarien, là. Moi, je n'ai pas participé aux discussions, je ne sais pas s'il a été spécifiquement étudié, mais je peux vous dire que le timbrage sert à prévenir la contrebande...

M. Beauchemin : Ça, c'est l'utilisation.

M. Girard (Groulx) : ...ou la vente, je ne sais pas si «contrebande», c'est le terme assez large, là, mais vente illégale de produits.

M. Beauchemin : Sur l'aide... l'AMBQ demande une révision de la fiscalité, là, pour pouvoir être plus représentatif de la grosseur de chaque microbrasserie. Vous avez probablement vu le mémoire, là, de l'association qui mentionnait comme quoi que, bien là, actuellement, c'est, grosso modo, là... je pense qu'il y a juste trois paliers. Ils voudraient juste faire un... monter ça de façon plus graduelle, permettant aux microbrasseries qu'on pourrait peut-être catégoriser un peu plus artisanales d'être moins sujets à ce frais relativement élevé...

Le Président (M. Simard) : ...

M. Beauchemin : Oh! pour... Ça, c'est... 15 secondes seulement, c'est...

Le Président (M. Simard) : Eh bien, là, il en reste cinq.

M. Beauchemin : Je ne peux pas... Je vais poser la question au prochain bloc.

Le Président (M. Simard) : Très bien. Je cède maintenant la parole au député de Maurice-Richard qui dispose de 4 min 28 s.

M. Bouazzi : Merci, M. le Président. Je n'avais pas prévu, mais sur les timbres, c'est quand même... ce n'est pas... ça ne coûte pas de l'argent, mais ça coûte du temps à toutes sortes de petites PME au Québec. Et je pense qu'il serait temps d'ouvrir le dossier. J'en ai parlé avec le ministre de l'Économie, il était ouvert à y réfléchir. Et je vous invite, M. Girard, de...

Une voix : ...

M. Bouazzi : Ah! M. le ministre des Finances, d'y réfléchir aussi, si...

M. Girard (Groulx) : ...«moderniser», «rendre ça plus efficient en productivité», je suis content de voir que Québec solidaire... adopte ces termes. Là, on parle le même langage.

M. Bouazzi : C'est une critique facile, M. le ministre. J'ai passé 15 ans à moderniser et optimiser des processus.

M. Girard (Groulx) : Mais voilà! On va bénéficier de votre expertise.

M. Bouazzi : Et par ailleurs aussi, les questions qui datent du temps de la prohibition, je pense qu'on peut se poser la question à quel point elles sont utiles.

Avant de revenir sur la question de l'offre de la SAQ, peut-être, Mme Dagenais, j'aurais une question. Comme vous le savez peut-être, actuellement, il y a un certain nombre de vins qui sont produits dans des territoires occupés par Israël, qui sont des territoires qui sont non reconnus comme annexés légalement par le Canada entre autres, évidemment, le Québec aussi, et qui sont étiquetés «faits en Israël». Il y a plusieurs exemples, là. J'en ai un devant moi, là, c'est Tishbi Estate French Riesling 2021, qui est dans plus d'une trentaine de succursales et fait dans une colonie.

Est-ce que, d'abord, vous reconnaissez le fait que le Canada ne reconnaît pas les territoires annexés comme étant des territoires appartenant à Israël?

Mme Dagenais (Catherine) : Vous me posez une question à laquelle je ne me suis pas préparée, alors je...

M. Girard (Groulx) : Votre question, pratico-pratique, là... parce que...

M. Bouazzi : Pratico-pratique, des bouteilles de vin qui viennent de vin... de raisins produits...

M. Girard (Groulx) : De territoires occupés, qui seraient vendus à la SAQ sous le...

M. Bouazzi : ...de territoires non reconnus devraient être retirées, un, sur les questions de l'étiquetage, car c'est un étiquetage qui est frauduleux étant donné que ce n'est pas fait en Israël. Ce n'est pas des territoires reconnus par le Canada comme appartenant à l'État israélien. Et deux, aussi parce qu'évidemment on ne veut pas se rendre complices. Ce serait dommage, ça n'a pas beaucoup d'intérêt, il y en a juste une quinzaine, possiblement.

Et donc je vous invite à respecter et de vous intéresser plus au droit international concernant ces écarts et de nous permettre de n'avoir que du vin qui est fait en Israël qui soit étiqueté «fait en Israël», et non pas du vin qui vient de territoires occupés, partiellement ou complètement.

Mme Dagenais (Catherine) : Je vais vérifier.

M. Bouazzi : Merci beaucoup. Sur la question de l'offre, on a parlé de la prévention, il y a la question de la diversité de l'offre. Évidemment, il y a eu des nouvelles offres en ligne, qui est quelque chose qui a... la SAQ a beaucoup mis en place. Est-ce que... Qu'est-ce que la SAQ pense faire pour pouvoir répondre aux nouvelles formes d'intérêt qu'il peut y avoir sur le vin, des offres plus nichées? On sait que la question du conseil est très importante et puis elle joue un rôle important dans les services que vous offrez, mais comment faire mieux pour s'adapter à ces nouvelles demandes du marché, en fait, simplement?

Mme Dagenais (Catherine) : Écoutez, ça fait 102 ans que la SAQ existe. Si la SAQ ne s'était pas renouvelée et n'avait pas offert des produits qui intéressent le client, ça fait longtemps qu'elle n'existerait plus. En fait, année après année, notre offre se renouvelle pour refléter les goûts de la clientèle et les nouvelles tendances. On n'a qu'à penser aux vins orange, aux vins bios, aux vins faibles en... aux produits faibles en alcool.

Le Président (M. Simard) : ...il vous reste quelques secondes.

Mme Dagenais (Catherine) : Ah bon! Alors... et on va continuer. En fait, on achète de 80 pays dans le monde, alors évidemment qu'on parle à tous nos producteurs et on découvre des nouvelles... des nouveaux producteurs également.

Le Président (M. Simard) : Très bien. Alors, en vous invitant toujours à vous adresser à la présidence, je cède la parole au député de Matane-Matapédia.

M. Bérubé : Merci, M. le Président, M. le ministre. Mme Dagenais.

Mme Dagenais, est-ce que vous vous engagez à abolir la majoration perçue par la Société des alcools du Québec sur les ventes effectuées sur les lieux de fabrication des produits de microdistillerie?

Le Président (M. Simard) : ...

M. Girard (Groulx) : Réponse : non. Et l'équilibre, dans le commerce de l'alcool au Québec, il est précaire. On a un monopole et on a le statut d'artisan. Le statut d'artisan, qui permet de vendre sans majoration, c'est un statut exceptionnel qui est disponible lorsque vous travaillez de la terre à la bouteille. L'élargissement de ce statut doit respecter l'esprit de ce statut exceptionnel.

M. Bérubé : M. le Président, les collègues du ministre qui ont des distilleries sur leur territoire seront heureux d'apprendre sa fermeture sur ce dossier. Personne ne va s'opposer à ce que vous régliez cette question-là, qui est importante. C'est des entreprises qui sont dans nos régions, qui contribuent à notre identité, au tourisme, à notre économie. Ils demandent d'avoir des pratiques commerciales et promotionnelles de la SAQ qui sont adaptées à leurs réalités. Et je comprends qu'à cette demande, dont je me fais l'écho, vous dites non à ça?

M. Girard (Groulx) : Bien, comme je vous dis, si c'est des artisans, c'est déjà possible. Le statut d'artisan existe pour, je vais vous donner le chiffre exact...

M. Bérubé : Ah! je les ai, les chiffres. C'est la volonté que je cherche.

M. Girard (Groulx) : Non, mais il y a... il y a actuellement 33 permis d'artisan. Ça, ça permet de vendre sans majoration. Maintenant, il y a également un processus légal qui est en cours.

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

M. Bérubé : Je sou mets humblement au ministre que son collègue de l'Économie s'est rendu dans une microdistillerie de Québec, Stadaconé, en disant que cette question-là allait être réglée. Et on y a cru, à cet engagement-là, comme dans d'autres. Alors, je suis désolé d'apprendre ça, que cette revendication, elle est portée par beaucoup de monde, personne ne s'y oppose, sauf le ministre. C'est ça?

M. Girard (Groulx) : Bien, quand vous dites : La... parce qu'on a des obligations en vertu des accords internationaux, hein?

M. Bérubé : Soutenir les microdistilleries.

M. Girard (Groulx) : On doit respecter, donner un traitement équitable à tous. Et, le statut d'artisan, c'est un statut exceptionnel qu'on accorde déjà, et qui se qualifie peut bénéficier de ventes sans majoration, notamment, sur place.
• (11 h 50) •

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

M. Bérubé : Je veux prendre l'exemple de la Distillerie du St-Laurent dans la circonscription de Rimouski. Les revendications sont très claires. Même chose, Distillerie Mitis, dans ma circonscription. Ailleurs au Québec, les collègues de son caucus, je suis sûr qu'ils ont fait des représentations. C'est possible de changer les règles pour favoriser les distilleries.

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

M. Bérubé : On remplace des produits internationaux par des produits québécois. Nous, c'est le nationalisme qui nous plaît dans le concret. J'aurais aimé que la CAQ en fasse autant. C'est une amère déception.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. le député de Matane-Matapédia. Je cède maintenant la parole au député de Marguerite-Bourgeoys qui dispose de 8 min 56 s.

M. Beauchemin : Merci, M. le Président. L'Association des microbrasseries de... brasseurs du Québec demande une révision de la fiscalité pour inclure une certaine progressivité en fonction de la capacité de production des brasseurs. Actuellement, il y a trois paliers seulement, puis ce que l'association demande, c'est une plus grande progressivité pour pouvoir faire passer ça à huit paliers de taxation, ce qui pourrait donc aider les plus petits joueurs à, tranquillement pas vite, faire leur place. Est-ce que vous, M. le ministre, est-ce que vous êtes au courant de cette demande?

M. Girard (Groulx) : En fait, la façon... Moi, je suis responsable de la SAQ, qui est une des sociétés d'État sous ma responsabilité. La réglementation de l'alcool, c'est sous le ministre de l'Économie. J'ai entendu parler de cette demande, oui. Je ne l'ai pas reçue directement.

M. Beauchemin : OK. Est-ce que le concept d'aider les plus petits brasseurs... Vous avez parlé d'un côté artisan tantôt, là, mais ceux qui sont plus petits... plus grands que le côté simplement artisan, eux font face au même niveau de tarification que, par exemple, si on passe de 5 000 bouteilles à 75 000 bouteilles. Donc, pour ceux qui sont vraiment plus petits, est-ce qu'il y aurait peut-être une ouverture de votre part à discuter avec le ministre de l'Économie?

M. Girard (Groulx) : Toute demande d'allègement doit... est étudiée dans le contexte du monopole, de l'équilibre et des règles commerciales internationales. Alors, dans le précédent mandat, cette question-là avait été étudiée, puis il n'y avait pas eu de réponse favorable. Depuis, je n'ai pas été... ce dossier-là n'a pas été étudié.

M. Beauchemin : Mais juste pour que je comprenne, parce que je suis nouveau, moi, j'essaie de comprendre, Revenu Québec, c'est sous votre responsabilité?

M. Girard (Groulx) : Exact.

M. Beauchemin : Les taxations d'alcool, c'est donc sous Revenu Québec?

M. Girard (Groulx) : Bien non. La taxation de l'alcool, c'est la politique du gouvernement, le ministère des Finances, et, le monopole du commerce de l'alcool, c'est exécuté par la Société des alcools du Québec. Les règles...

M. Beauchemin : Bien, c'est parce que tout à l'heure, vous m'aviez répondu...

M. Girard (Groulx) : Les règles du commerce international, c'est sous le MEI et...

M. Beauchemin : Je comprends, mais, tout à l'heure, vous aviez répondu que c'était sous la responsabilité du ministre de l'Économie de...

M. Girard (Groulx) : Les règles du commerce d'alcool sont sous la responsabilité du ministre de l'Économie.

M. Beauchemin : Au niveau de la taxe spécifique sur la bière, par exemple, le...

M. Girard (Groulx) : Pardon?

M. Beauchemin : Au niveau de la taxe spécifique sur la bière, comme j'ai mentionné, la fiscalité pour les microbrasseurs, que vous faisiez 5 000 bouteilles ou 75 000 bouteilles, vous êtes exactement au même tarif en termes de taxes.

M. Girard (Groulx) : ...il y a déjà trois paliers. Vous l'avez dit, vous, vous voulez un quatrième palier.

M. Beauchemin : Oui. On veut huit paliers. En fait, la recommandation de l'association des microbrasseurs, c'est pour huit paliers. Est-ce que vous êtes ouvert à ça?

M. Girard (Groulx) : C'est-à-dire qu'il faudrait que je voie les impacts financiers. Ces questions-là sont complexes, doivent être étudiées dans le contexte du monopole, de l'équilibre du commerce de l'alcool au Québec, du respect des règles commerciales. Ça fait que lorsque vous dites : Est-ce que vous êtes ouvert?, on est toujours ouvert. Mais, si l'objectif, c'est de réduire les taxes, réduire les marges, réduire... ça, on est moins ouvert.

M. Beauchemin : Bien, c'est plus dans le contexte de vouloir aider des petites entreprises tout partout, réparties à travers le Québec au grand complet, de les aider à avoir un essor économique en essayant d'éliminer un petit peu cette taxation-là qui ne reflète pas la capacité de production des plus petits dans l'industrie. Donc, c'est juste dans ce contexte-là. Je vois que vous avez une ouverture quand même à la proposition.

M. Girard (Groulx) : Bien, encore une fois, il y a déjà une progression. Vous voulez plus de progression ou vous vous faites le porte-parole de ceux qui veulent plus de progression.

M. Beauchemin : Bien, en fait, moi, je suis ici pour aider l'ensemble des entreprises au Québec, l'ensemble des citoyens québécois à avoir accès à une aide ou à une légèreté, si on peut dire, au niveau de la réglementation du gouvernement de la CAQ. L'exemple qui est donné ici, c'est un exemple qui est frappant. On parle d'un microbrasseur qui fait 5 000 bouteilles versus 75 000 bouteilles. C'est le même niveau de taxation, c'est la même barrière à l'entrée, si on peut dire. Et donc il me semble que, pour aider, justement, les plus petits pour qu'un jour ils deviennent plus grands, ce serait la chose à faire que d'aider.

M. Girard (Groulx) : Oui. Bien, encore une fois, je tiens à vous dire que le commerce de l'alcool, c'est un équilibre au Québec. On a la SAQ, le monopole, on a des règles, on a des paliers progressifs. Vous voulez ajouter des paliers. Tout ça doit être discuté en détail. Et puis je rappelle que la consommation n'augmente pas, et qu'on encourage la consommation responsable.

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

M. Beauchemin : Oui. Bien, M. Président, c'est correct. Moi, ce que je vais faire pour vous aider, je vais déposer ce document-là, qui a été fait... comme ça, vous pourrez prendre connaissance des revendications.

Une autre chose que les microbrasseurs demandent, c'est d'avoir accès à des marchés publics à travers le Québec. On l'a déjà ouvert, ce marché-là, pour les artisans de vin, de cidre et d'autres alcools, mais les producteurs de bière, eux, ne peuvent pas. Pourquoi?

M. Girard (Groulx) : Encore une fois, la réglementation de l'alcool, responsabilité du MEI. Pourquoi? Ce qu'on accorde au statut d'artisan, c'est un statut exceptionnel. OK? Je répète qu'on a 33 permis d'artisan au Québec et puis qu'il vient des privilèges avec ce statut-là. Et puis c'est sûr que ceux qui ne l'ont pas, ils regardent ce statut-là puis ils le convoitent.

M. Beauchemin : Bien là, au niveau de la taxation, je comprends que l'artisan, donc, il n'y a pas le... il n'y a pas le palier.

M. Girard (Groulx) : Il n'y a pas de majoration.

M. Beauchemin : Exactement, il n'y a pas la majoration. Ici, ce n'est pas cet enjeu-là qui est demandé ou qui est discuté. C'est simplement avoir accès au marché. Qu'ils soient compétiteurs contre un artisan à côté, qui, lui, n'a pas la même majoration, j'imagine que les microbrasseurs, eux autres, ce n'est pas là le point, là. Le point, c'est l'accessibilité au marché.

M. Girard (Groulx) : Alors, votre demande, spécifiquement...

M. Beauchemin : Bien, la demande, c'est : Pourquoi les microbrasseurs, les producteurs de bière n'y ont pas accès?

M. Girard (Groulx) : Accès où?

M. Beauchemin : À des marchés publics comme marchés en la campagne, Marché Atwater, marché n'importe quoi.

M. Girard (Groulx) : OK. Ça fait que vous voulez avoir des microbrasseurs dans les marchés publics. C'est votre suggestion? C'est votre recommandation de politique publique?

M. Beauchemin : C'est la recommandation des microbrasseurs, d'une industrie.

M. Girard (Groulx) : Non, non, mais les microbrasseurs ne font pas de politique publique, là. C'est un...

M. Beauchemin : Ils ne font pas de politique publique, mais ils viennent... ils veulent avoir quelqu'un...

M. Girard (Groulx) : Vous, c'est votre recommandation?

Le Président (M. Simard) : ...un après l'autre. Ça va très bien... il reste du temps.

M. Girard (Groulx) : Est-ce que vous portez leur recommandation ou vous recommandez de faire ça?

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

M. Beauchemin : Bien, moi, j'essaie de comprendre pourquoi vous êtes barré à l'idée.

M. Girard (Groulx) : Je n'ai pas dit que j'étais barré. J'ai dit que la réglementation de l'alcool était la responsabilité du MEI.

M. Beauchemin : OK. Est-ce qu'il y a moyen que vous puissiez, avec le pouvoir que vous avez, avoir cette conversation-là avec eux pour voir s'il y aurait une ouverture de permettre l'accès aux microbrasseurs dans les marchés publics?

M. Girard (Groulx) : Cette conversation-là, elle doit déjà avoir eu lieu... doit se faire avec le ministère de l'Économie.

M. Beauchemin : J'ai-tu d'autre temps?

Le Président (M. Simard) : 1 min 20 s.

M. Beauchemin : On va retourner au niveau de la SAQ. Madame, question pour vous, simple : Le principe des caisses automatiques, comme on voit maintenant dans les grandes chaînes d'épicerie, pourquoi ça ne peut pas être installé à la SAQ?

Mme Dagenais (Catherine) : On n'a jamais dit que ça ne pouvait pas être installé dans les SAQ. Je ne sais pas d'où ça vient, ce...

M. Beauchemin : OK. Bien, est-ce qu'il y en a d'installées dans la SAQ?

Mme Dagenais (Catherine) : En fait, dans la dernière année, on a tout... réinstallé nos caisses enregistreuses, et ça fera partie, en fait, d'une prochaine itération des caisses au moment opportun. On a beaucoup de projets technologiques, mais effectivement, c'est quelque chose... ce n'est pas une orientation à laquelle nous sommes fermés.

M. Beauchemin : OK. Il y avait-tu d'autres options plus optimales que ça?

Le Président (M. Simard) : En 20 secondes.

M. Beauchemin : Pour le client à la caisse, il y avait-tu d'autres façons plus optimales, selon vous, que la caisse automatique?

Mme Dagenais (Catherine) : C'est ça qu'il faut regarder avant de...

Le Président (M. Simard) : ...

• (12 heures) •

Mme Dagenais (Catherine) : Parce qu'on vend un produit pas comme les autres, je l'ai dit tout à l'heure, alors évidemment, si on fait ça, bien, quelles sont les considérations à avoir pour la vente d'alcool.

M. Beauchemin : Merci.

Le Président (M. Simard) : Merci. Alors, sur ce, je cède la parole au député de Maskinongé, qui dispose d'environ cinq minutes.

M. Allaire : Parfait. Merci, M. le Président. Mme Dagenais, M. le ministre, c'est un plaisir d'avoir la chance, là, de vous poser des questions aujourd'hui. En fait, je vais en avoir une.

Je ne ferai pas lever la main à qui sont les bons consommateurs de la SAQ aujourd'hui parce que je pense qu'on l'est à peu près tous. On a vu l'évolution, au fil du temps, de la mise en marché de la SAQ, l'expérience client, je vais l'appeler comme ça, qui est de plus en plus intéressante avec plusieurs offres différentes. Dans cette offre qui a évolué au fil du temps, les produits québécois, je pense qu'ils ont de plus en plus de place. Il y a aussi de plus en plus de producteurs.

Si on se fie à ce que le député de Matane-Matapédia a dit tantôt, c'est comme si on ne les aide pas, nos entreprises, on ne les aide pas, nos transformateurs, puis ce qui est tout le contraire. Chez nous, dans Maskinongé, j'ai la Distillerie Mariana. Et, grâce à la SAQ, qui a définitivement joué un rôle important pour aider cette entreprise-là à créer un certain levier dans sa création de richesse, là, pour le Québec... et c'est comme ça pour plein d'autres entreprises.

Peut-être nous en dire davantage un peu par rapport à votre vision. Je sais que vous allez quitter bientôt, mais quand même, je sais que tout ça est sûrement déjà mis en place. Comment on peut davantage faire de place à nos belles entreprises? Comment qu'on peut aussi les aider et mieux les supporter dans l'offre de services de la SAQ?

Mme Dagenais (Catherine) : Bien, d'abord, je dois saluer la Distillerie Mariana, que j'ai visitée l'été dernier. Je les salue. C'est sûr que la SAQ, on est fiers de promouvoir les produits du Québec, puis je pense qu'on le fait de mieux en mieux. En fait, on a suivi l'explosion, là, de tous les produits du Québec dans les cinq dernières années, et on a à coeur le succès de nos producteurs, puis c'est pour ça qu'on va à leur rencontre pour comprendre les défis, les enjeux.

Et la SAQ, ce qu'on a fait dans les dernières années, c'est qu'on a donné la place. Dans nos succursales, d'une part, on a une belle vitrine de tous ces produits-là. Nos conseillers sont fiers de les proposer, mais aussi, en fait... puis on en a quelque 1 300, là, au total dans tout notre réseau de succursales, mais aussi, on les vend, ils sont disponibles en ligne. Donc, il y a quelque 1 000 produits, là, du Québec qui sont mis en vente sur notre site Web, donc c'est une vitrine exceptionnelle. Quand on fait des promotions aussi, enfin, quand on fait des... on parle à nos clients via SAQ Inspire, qu'on leur envoie des infolettres, bien, on met les produits du Québec de l'avant. Alors, on donne une place toute spéciale pour les producteurs, on forme nos employés.

Dans nos succursales, un projet, là, qui... qu'on veut remettre, enfin, qu'on veut, je dirais, moderniser, là... parce qu'il y a eu tellement de nouveaux produits dans les dernières années que, de façon organique, l'espace s'est fait en succursale. On veut y accorder un espace plus, je dirais, défini à l'entrée, donc visible dans nos succursales. Ça fait partie des projets qu'on a, sans compter, bon, les visites d'industries qu'on fait même à l'extérieur du Québec pour justement aller voir, bien, qu'est-ce qui se fait ailleurs et voir, bien, comment est-ce que nos producteurs peuvent apprendre de ça aussi, et aussi, par les visites... nos employés vont visiter aussi ces producteurs-là ici au Québec. Les portes sont ouvertes, là.

M. Allaire : Merci. Ça va.

Le Président (M. Simard) : Alors, merci à vous, cher collègue. Donc, ceci met fin à notre plan... à notre bloc d'échange. Mais, avant de terminer, Mme Dagenais, c'était la dernière fois que vous étiez présente parmi nous en cette commission, alors nous souhaitons vous souhaiter le meilleur des succès pour la poursuite de votre carrière. Alors, au plaisir de vous retrouver.

Mme Dagenais (Catherine) : Merci.

Le Président (M. Simard) : Sur ce, compte tenu de l'heure, nous allons...

Documents déposés

Ah oui, c'est vrai! Ma secrétaire m'indique que je dois déposer les réponses du gouvernement aux questions de l'opposition.

Ceci étant dit, nous allons suspendre nos travaux, et on se retrouve à 12 h 15 min.

(Suspension de la séance à 12 h 04)

(Reprise à 12 h 10)

Le Président (M. Simard) : Alors, chers collègues, à nouveau, merci pour votre très grande ponctualité. Je constate que nous avons quorum. Nous pouvons donc reprendre nos travaux.

Et, comme vous le savez, à ce stade-ci, notre commission est réunie afin de procéder à l'étude du volet Société québécoise du cannabis des crédits budgétaires du portefeuille Finances pour l'exercice financier 2023-2024. Une enveloppe de 45 minutes a été allouée pour l'étude de ces crédits.

Alors, Mme la secrétaire, auriez-vous des remplacements à nous annoncer, s'il vous plaît?

La Secrétaire : Oui, M. le Président. Mme Abou-Khalil (Fabre) est remplacée par M. Reid (Beauharnois).

Société québécoise du cannabis

Discussion générale

Le Président (M. Simard) : Alors, nous allons procéder, comme on le fait toujours, donc, par blocs d'échange, et, sans plus tarder, je cède la parole au député de... à la députée de Saint-Laurent. Soyez la bienvenue, chère collègue.

Mme Rizqy : Merci beaucoup, monsieur.

Le Président (M. Simard) : Et vous disposez de 13 min 26 s.

Mme Rizqy : Ce qui est très peu de temps, donc j'aurai des questions très courtes. Première question... Bonjour, M. le ministre, ravie de vous revoir.

Ce matin, j'ai été surprise que votre formation politique avait voté contre la motion présentée par le deuxième groupe d'opposition... troisième groupe d'opposition, à savoir le gel des taux d'intérêt. Vous connaissez l'adage : Qui ne paie pas de dettes s'enrichit. Présentement, les étudiants du reste du Canada verront leur taux d'intérêt pour leurs prêts étudiants à 0 % et ceux des Québécois, 7,2 %. Pouvez-vous nous dire pourquoi vous avez voté contre?

M. Girard (Groulx) : Bien, d'abord, je ne commenterai pas, là, pourquoi on a voté contre. Il y a eu des discussions sur l'ensemble des motions... à laquelle je n'étais pas partie. Puis, pour les motivations intrinsèques reliées à la motivation, peut-être qu'il y avait des amendements qui ont été suggérés, qui n'ont pas été acceptés. Ça fait que, sur la motion, je n'ai pas de commentaire outre que c'est la ministre de l'Enseignement supérieur puis qu'il est fort possible qu'on ait demandé des amendements qui n'ont pas été acceptés. Si vous voulez parler de l'enjeu comme tel, ça me fera plaisir de répondre dans une question subséquente.

Mme Rizqy : Alors, effectivement, les amendements ont été acceptés. Et vous êtes ministre des Finances. Moi, je veux savoir, pour vous, à titre de ministre des Finances, croyez-vous qu'il serait souhaitable que les étudiants québécois bénéficient du même taux d'intérêt que les autres étudiants canadiens, c'est-à-dire 0 %?

M. Girard (Groulx) : Bien, c'est-à-dire que l'éducation, c'est une responsabilité du gouvernement du Québec, et qu'on administre notre propre programme de prêts et bourses, et il y a... il y a toutes sortes de politiques et de discussions avec le milieu étudiant. Alors, durant la pandémie, les intérêts étaient gelés jusqu'au 31 mars 2023 au Québec et au Canada. Le gouvernement fédéral a annoncé son intention de poursuivre ce gel. Dans notre cas, ce qu'on a annoncé au budget, c'est de bonifier les frais de subsistance, et c'était le choix de la ministre de l'Enseignement supérieur dans le cadre de ses discussions avec les mouvements étudiants. Alors, il est... C'est une responsabilité du Québec, et puis on administre notre propre programme, mais on a ajouté des sommes supplémentaires.

Le Président (M. Simard) : Chère collègue.

Mme Rizqy : Je vais vous lire l'amendement qui a été accepté, l'amendement de la CAQ :

«Qu'elle rappelle que l'éducation est une compétence exclusive du Québec et que les sommes annoncées par le gouvernement canadien sur l'aide financière aux études dans son dernier budget doivent être transférées au Québec, sans condition.» On a tous accepté cet amendement-là.

Maintenant, la question plus simple : Êtes-vous à l'aise présentement à avoir des étudiants québécois qui paient 7,2 % d'intérêt, alors que les étudiants canadiens en paient zéro? Êtes-vous à l'aise avec ça?

M. Girard (Groulx) : Mais, encore une fois, l'ensemble du programme de prêts et bourses, les modalités qui sont choisies au Québec, c'est la responsabilité du Québec. On n'a pas l'obligation d'avoir une duplicité exacte avec le fédéral. Alors, il y a des choix qui sont faits. Le choix qui a été fait au budget, de bonifier les frais de subsistance...

Mme Rizqy : Alors, ça veut dire que, pour les dizaines de milliers d'étudiants québécois, ils vont devoir continuer à payer 7,2 % d'intérêt, alors que les autres étudiants du reste du Canada paieront zéro. Vous êtes confortable avec ça, oui ou non?

M. Girard (Groulx) : Bien, il y a plusieurs choses qui sont différentes entre le Québec puis le Canada...

Mme Rizqy : Non, juste pour les intérêts.

M. Girard (Groulx) : Bien, est-ce que je peux répondre à la question?

Le Président (M. Simard) : ...ça va mieux. On va y aller un à la fois. Alors, pour l'instant, la parole est au ministre.

M. Girard (Groulx) : Oui. Merci, M. le Président. C'est parce qu'on ne me laisse pas parler.

Le Président (M. Simard) : Alors, on vous écoute, M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Alors, il y a plusieurs choses qui sont différentes entre le système d'éducation québécois et le Canada, notamment que les frais de scolarité sont beaucoup plus bas au Québec, qui est un choix de société, mais on a aussi les bourses Perspective pour encourager les étudiants dans les secteurs où on a des... une pénurie de main-d'oeuvre.

Et là il y a un choix qui a été fait par la ministre de l'Enseignement supérieur qui visait à bonifier les frais de subsistance. Le gouvernement fédéral a annoncé un autre choix. Oui, il y a des divergences. Le programme de prêts et bourses, c'est la responsabilité de la ministre de l'Enseignement supérieur.

Le Président (M. Simard) : Merci. Mme la députée.

Mme Rizqy : Bon, bien, parfait. Donc, je n'ai pas eu la réponse, donc je peux constater qu'il est à l'aise à laisser les Québécois étudiants à avoir 7,2 % d'intérêt, alors que les autres étudiants canadiens sont à 0 %.

Je vais passer à ma deuxième partie de question. On a déposé un projet de loi pour encadrer les taux d'intérêt abusifs. Moi, je veux savoir, est-ce que le ministre de l'Éducation est d'accord qu'effectivement il y a une loi qui est applicable en France... le ministre des Finances, pardon. Le ministre des Finances, est-ce qu'il est à l'aise? Parce qu'en France il y a une loi qui a été adoptée pour encadrer les taux d'intérêt abusifs. Est-ce qu'il pense que le Québec pourrait emboîter le pas à la France puis s'assurer que les taux d'intérêt abusifs, cartes de crédit, marges de crédit, devraient être encadrés aussi au Québec?

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

M. Girard (Groulx) : Bien, le choix des projets de loi qui est étudié n'est évidemment pas la responsabilité du ministre des Finances. Si un tel projet de loi est étudié et que je suis concerné, bien, j'y participerai certainement.

La réglementation des institutions financières au Canada, bien, il y en a une partie importante qui est au fédéral. Et là vous parlez de taux d'intérêt abusifs. Je pense que c'est une question, là, qui devrait être regardée plus large que simplement la législation du Québec.

Le Président (M. Simard) : Mme la députée.

Mme Rizqy : Bien, vous êtes, quand même, ministre des Finances puis vous devez avoir... Vous avez présenté un bouclier économique. Puis moi, je suis venue pour vous aider, M. le ministre, pour bonifier votre bouclier économique et je crois qu'une des bonnes mesures c'est d'encadrer les taux d'intérêt abusifs. La France l'a fait. Et je vous donne juste un petit exemple. Vous avez déjà été banquier. En ce moment, nous, au Québec, les cartes de crédit, il y en a plein à 20 %, 24 %. Pendant ce temps-là, en France, ça fait des années que c'est autour de 10 %. Alors, comment se fait-il que nous, au Québec, on est capables, dans notre champ de compétence juridique, de le faire, mais on

s'abstient de le faire? Moi, je vous invite à prendre le projet de loi libéral puis de l'ajouter dans votre bouclier économique pour aider les Québécois. Ça, c'est une façon concrète de les aider en pleine période d'inflation. Est-ce que ça, vous êtes d'accord avec moi?

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

M. Girard (Groulx) : Je suis d'accord pour étudier tous les projets de loi pour lesquels je serai concerné. Vous avez déposé un projet de loi. S'il vient... Je pense que l'Office de la protection du consommateur relève de la Justice. Si on veut... on réclame mon expertise au moment où un tel projet de loi sera étudié, ça me fera plaisir d'y participer.

Mme Rizqy : ...votre expertise, parce que je sais que, d'un point de vue économique, vous avez une expertise. Je me suis déjà entretenue avec le ministre de la Justice. Lui, il a eu de l'ouverture. Est-ce que vous... J'imagine, vous avez pris connaissance de mon projet de loi, parce que, sinon, ça me peinerait, mais j'imagine que vous avez pris connaissance... A titre d'expert en économie, trouvez-vous que la France a bien fait d'encadrer des taux d'intérêt abusifs?

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

M. Girard (Groulx) : Alors, M. le Président, je n'ai pas pris connaissance de son projet de loi, mais le ministre de la Justice est leader, et là la députée me dit que le ministre de la Justice a manifesté de l'intérêt pour son projet de loi. Alors, en temps et lieu, s'il est étudié, il est appelé et qu'on requière mon expertise, ça me fera plaisir d'y participer.

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

• (12 h 20) •

Mme Rizqy : Bien, je vous invite à prendre le temps de lire les projets de loi, parce que moi, je fais l'exercice pour l'ensemble des projets de loi du gouvernement et de tous mes collègues, d'ailleurs, de lire les projets de loi, à titre de parlementaire. Ça fait partie de mes nombreuses fonctions. C'est aussi de prendre connaissance des projets de loi déposés ici, en Chambre.

Dernier volet. Je vous ai parlé, et vous avez répondu à mon collègue sur ce dossier-là, la réponse m'a fait sourciller... Vous vous rappelez, on a discuté sur les portes tournantes à Revenu Québec. Donc, il y avait cet avocat qui travaille chez Revenu Québec, qui est allé au privé, qui est retourné chez Revenu Québec, qui est retourné au privé, bref, sans même de périodes qu'on appelle tampons. Je vous ai parlé de la politique qui existe à Revenu Canada, qui est limitée dans le temps, dans l'espace, sur le territoire et qui inclut aussi certains volets de fonction. La réponse m'a fait sourciller parce que vous avez dit, ou on a expliqué à mon collègue, que la nôtre était tellement bonne parce qu'elle était illimitée dans le temps. Vous savez qu'en droit québécois une clause de non-concurrence ne peut pas être illimitée dans le temps. Elle doit être, en fait, limitée dans le temps.

Alors, pouvez-vous, s'il vous plaît, reconsidérer votre position, là, et me réaffirmer votre engagement clair à revoir la politique de non-concurrence pour les employés de Revenu Québec, pour s'assurer que, justement, ce ne soient pas des portes tournantes et que vous allez aussi respecter les conditions. Puis, je vais vous les nommer, les conditions qui émanent de la jurisprudence : être indispensable à la protection des intérêts légitimes de l'entreprise — ici, c'est Revenu Québec — être limitée dans le temps, être limitée dans l'espace, tenir compte des spécificités de l'emploi du salarié, comporter une contrepartie financière. Ce sont des conditions déjà établies.

Alors, moi, pourquoi ça m'a fait sourciller, l'explication de dire que la nôtre était si bonne parce qu'elle était illimitée dans le temps, bien, elle se ferait casser devant un tribunal.

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

M. Girard (Groulx) : En fait, c'est vraiment une excellente discussion pour l'étude des crédits d'hier, lorsque nous avons la présidente... la PDG de Revenu Québec et toute son équipe. Et puis on ne parle pas de règles de concurrence, on parle du code de déontologie, là. Et ce qu'on a mentionné, c'est qu'après que... puis je félicite la députée de Saint-Laurent, qui avait effectivement mentionné ça dans le cadre de l'étude détaillée d'un autre projet de loi, on... Il y avait eu les articles dans La Presse, puis il y avait eu la référence, la demande, et puis cette question-là a été étudiée. Puis ce qui a été dit hier simplement, c'est que les clauses de non-concurrence du fédéral étaient limitées à un an. Ce qui a été dit, c'est qu'on regarde ce qui se fait au fédéral, on regarde continuellement pour améliorer nos processus, et que le... la direction de Revenu Québec travaillait avec le conseil d'administration Québec pour s'assurer que les règles du code de déontologie respectent l'esprit de ce que vous voulez, Mme la députée de Saint-Laurent.

Le Président (M. Simard) : Merci, M. le ministre. Mme la députée.

Mme Rizqy : Merci. Je suis contente de vous l'entendre dire, M. le ministre, sincèrement, parce que l'objectif de pourquoi je vous ai envoyé le libellé de ce qui existe comme clause de non-concurrence dans le code de déontologie des fonctionnaires de l'État fédéral respecte quand même les critères établis déjà par la jurisprudence, et c'est pour ça que ça a fait sourciller, hier, la réponse... Puis, pardonnez-moi, j'étais dans les crédits d'éducation, et vous connaissez toute l'affection que j'ai pour mes crédits d'éducation. Alors, je ne pouvais pas me séparer...

M. Girard (Groulx) : ...très bon.

Mme Rizqy : Et, malgré que ChatGPT puis l'intelligence artificielle... je n'ai pas encore trouvé le moyen de me cloner, M. le Président. Alors, moi, je vous invite sincèrement... J'aimerais ça qu'on le travaille ensemble. Je sais qu'il va y avoir le conseil d'administration qui va se pencher, mais les cinq critères que j'ai nommés, ce sont des conditions importantes à respecter pour s'assurer de la validité de cette clause. Alors, je crois qu'on a toujours eu le même intérêt, tous les deux, qu'on a partagé, ainsi que mon collègue. Est-ce que vous pouvez nous confirmer que vous allez communiquer les cinq conditions de la jurisprudence avant le dépôt, pour s'assurer qu'elle est valide d'un point de vue juridique?

Le Président (M. Simard) : Alors, merci beaucoup. M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Mais, encore une fois, ce que je tiens à dire, c'est que, lorsque cette question-là a été soulevée en commission, on a évidemment comparé ce qui se fait au fédéral et au Québec et qu'on n'a pas trouvé, dans ce qui se fait au fédéral, une inspiration pour nécessairement améliorer notre code de déontologie, ce qui n'empêche pas le désir d'améliorer notre code de déontologie. Et ça, c'est en cours et ça se fait. C'est initié par la direction et ça se travaille avec le conseil d'administration. Et puis on prend évidemment ces questions-là extrêmement au sérieux, parce qu'il n'est pas question de travailler pour un client chez Revenu Québec, de quitter Revenu Québec et d'aller représenter cette même entité là dans le secteur privé.

Le Président (M. Simard) : Merci.

M. Girard (Groulx) : Mais on veut, bien sûr, avoir des échanges d'expertise avec le secteur privé. Il va continuer à avoir des employés qui viennent et qui partent de chez Revenu Québec et du secteur privé.

Le Président (M. Simard) : Merci. Mme la députée.

Mme Rizqy : Très succinctement, parce que le temps file. Nous, on appelle ça des murailles de Chine, ce qui est très important d'établir, parce que Revenu Québec, c'est le gardien et le chien de garde de tous les contribuables. Et c'est pour ça qu'il faut fermer la porte aux portes tournantes... mauvais jeu de mots de ma part, mais bon.

Je vous invite tout simplement, et prenez l'engagement, juste de communiquer les cinq conditions que je vous ai envoyées. On a besoin de cette clause pour ne pas revivre exactement le même scénario qu'on a eu avec cet avocat qui est vraiment passé d'un...

Le Président (M. Simard) : En 15 secondes.

Mme Rizqy : Bien, sinon, en 15 secondes, permettez-moi de dire merci de m'avoir accueillie. Vous aurez un autre bloc. Mais merci de m'avoir accueillie dans vos crédits puis merci aux équipes, évidemment. Alors, je vais me taire ici, M. le Président.

Le Président (M. Simard) : Mais, Mme la députée de Saint-Laurent, vous êtes toujours la bienvenue parmi nous. Le seul reproche qu'on peut vous faire, c'est de ne pas venir assez souvent.

Mme Rizqy : Ah! d'accord.

Le Président (M. Simard) : Alors, sur ce, je cède la parole au député de Maurice-Richard, qui dispose de 8 min 58 s.

M. Bouazzi : Merci, M. le Président. Toujours un plaisir, encore une fois, de participer à cet exercice démocratique. Je vois le ministre des Finances partager cette joie de participer à cet exercice. Merci, M. Farcy, entre autres, d'être ici parmi nous.

Je vais, M. Farcy, parler peut-être de coût de la vie et puis j'aurais une question pour vous. Est-ce que vous avez une idée de combien coûte, en moyenne, un quatre et demie à Montréal, par exemple?

Le Président (M. Simard) : ...

M. Bouazzi : Pas à l'achat. On est juste au niveau de le louer, à ce stade-ci.

M. Girard (Groulx) : M. le Président, je... peut-être que le député pourrait aller au fond de sa question puis nous dire ce qu'il veut vraiment savoir.

M. Bouazzi : Je peux donner la réponse et puis continuer.

M. Girard (Groulx) : Voilà, parce que...

M. Bouazzi : Je n'ai pas de problème avec ça. Avec grand plaisir, avec grand plaisir.

M. Girard (Groulx) : ...le PDG de la SQDC, là, n'est pas ministre de l'Habitation.

M. Bouazzi : Mais il peut se poser la question de qu'est-ce que ça coûte de vivre à Montréal, étant donné qu'il est quand même en charge d'un certain nombre de salaires, on s'entend, des travailleuses et travailleurs.

M. Girard (Groulx) : ...négociations syndicales à la SQDC.

M. Bouazzi : Je veux parler des revenus des gens qui travaillent dans une société d'État, et qu'elle, je l'espère, a une responsabilité d'exemplarité.

M. Girard (Groulx) : Parfait.

M. Bouazzi : Donc, un quatre et demi aujourd'hui, si, demain, quelqu'un cherche un quatre et demi, en moyenne à Montréal, c'est 1 958 \$. On s'entend, pour plus, c'est plus, plus d'argent pour un six et demi, quelqu'un qui a deux enfants et une famille. D'un point de vue alimentation, pour un coût minimal d'une épicerie équilibrée et conforme aux recommandations nutritionnelles pour une famille de type de quatre personnes, on parle de 13 000 \$, annuellement. Pour une personne seule, on parle de 5 300 \$, ce qui... grosso modo, juste pour le loyer. Et ce qu'il faut à manger pour une personne seule, on est autour de 28 000 \$ de dépenses annuelles, s'il loue un quatre et demi demain matin et qu'il va juste faire une épicerie saine et équilibrée. On ne parle pas d'avoir un problème aux dents, étant donné les... les assurances qui sont souvent mauvaises, y compris celles des députés, d'ailleurs, sur la question des dents.

Question pour vous : Quelqu'un qui commence au salaire minimal aujourd'hui à la SQDC, combien il lui reste juste après avoir mangé et se loger? Est-ce que...

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

M. Girard (Groulx) : On pourrait commencer par répondre par combien quelqu'un gagne lorsqu'il entre à la SQDC et la progression qu'il a, M. Farcy, s'il y a un consentement pour que vous preniez la parole.

Le Président (M. Simard) : Alors, y a-t-il consentement? M. Farcy, auriez-vous d'abord l'amabilité de vous présenter, s'il vous plaît?

M. Farcy (Jacques) : Oui. Alors, bonjour. Je m'appelle Jacques Farcy, je suis le PDG de la SQDC. Je vous remercie de m'accueillir.

Le Président (M. Simard) : Alors, nous vous écoutons, monsieur.

M. Farcy (Jacques) : Écoutez, en fait, le salaire d'entrée à la SQDC aujourd'hui... Il faut voir qu'on a, je dirais, trois types de succursales. On a des succursales dans lesquelles les employés ont décidé de ne pas se faire représenter par un syndicat, on a des succursales qui ont décidé de se...

M. Bouazzi : ...je m'excuse. J'ai très peu de temps. Est-ce que vous pouvez donner les trois types de salaires de départ? Ce n'est pas grave, ça...

M. Farcy (Jacques) : Alors, effectivement, donc, le salaire dans les succursales, les presque trois quarts de succursales où on a négocié, réglé les conventions collectives, le salaire d'entrée aujourd'hui est à 19,39 \$ de l'heure. Il reste 24 succursales qui sont aujourd'hui dans un mouvement de grève, 27 succursales représentées par une autre centrale dans laquelle nous sommes en négociations, et ce sont les anciennes conditions qui s'appliquent, le temps que nous réussissions à trouver un accord à la table.

M. Bouazzi : Et théoriquement le maximum est à 22 \$ de l'heure, de ce que je comprends?

M. Farcy (Jacques) : Oui, l'échelle peut progresser. Aujourd'hui, la moyenne peut-être... parce qu'évidemment on parle beaucoup du salaire d'entrée, la moyenne des heures dans les succursales qui sont les plus anciennes dans notre réseau, donc quatre ans, c'est 20 \$, un peu plus... légèrement supérieur à 20 \$ de l'heure.

M. Bouazzi : On est d'accord pour dire que personne n'a le 22 \$ pour l'instant parce que personne n'a assez d'ancienneté?

M. Farcy (Jacques) : Exactement. L'entreprise est relativement jeune encore.

M. Bouazzi : Très bien, très bien. Donc, à 17 \$ de l'heure, on parle... à 35 heures-semaine, on parle à peu près de 31 000 \$ avant impôt. On s'entend que c'est des gens qui payent très peu d'impôts parce qu'ils ne gagnent pas assez d'argent. Et, à 19 \$ de l'heure, on parle de 34 500 \$.

Le revenu viable, d'après les... l'IRIS à Montréal, est de 32 000 \$. Je rappelle que juste un quatre et demi plus manger sainement, c'est 28 300 \$. Encore une fois, on a intérêt à ne pas avoir mal à une dent. Est-ce que vous pensez que c'est juste suffisant?

Et pourquoi ne pas s'aligner sur d'autres sociétés d'État qui permettent aux gens qui travaillent dans des sociétés d'État d'avoir un revenu... Là, je ne parle même pas d'économiser pour espérer peut-être acheter une maison. On est juste dans qu'est-ce qui est raisonnable d'avoir pour pouvoir vivre dans une société d'État qui a quand même une responsabilité d'exemplarité.

• (12 h 30) •

M. Farcy (Jacques) : Alors, sans doute, tout le public est familier avec les logiques de négociation. Ce n'est pas moi qui décide du salaire des employés, ça fait l'objet d'une négociation. Donc, cette négociation-là est en cours. Évidemment, je ne me permettrai pas de commenter la négociation, donc je vais laisser les gens à la table progresser dans la négociation, et j'ai bon espoir d'arriver à un accord qui satisfasse tout le monde.

M. Bouazzi : Je ne vous demande pas de négocier, je vous demande de me dire combien est-ce que, pour vous... Prenons, au hasard, vous... vous gagnez plus que 300 000 \$ par an. On enlève les 30 000 \$ de revenus viables, il en reste 270 000 \$. Est-ce que, pour vous, ça fait beaucoup? Est-ce que ça suffit pour vivre?

M. Farcy (Jacques) : ...mon salaire ne me suffit pour vivre?

M. Bouazzi : Parce qu'il n'y a pas de négociations... J'aimerais voir si est-ce que vous avez des avis sur les revenus des gens quand il n'y a pas de négociations. Est-ce que vous avez des revenus? Parce que moi, sans avoir à négocier quoi que ce soit, si on me dit qu'il y a quelqu'un qui gagne 33 000 \$ et que le salaire viable est de 32 000 \$, que donc il lui reste 1 000 \$ à la fin de l'année en dessus du salaire viable, pas besoin de savoir qu'il y a des négociations, ce n'est pas beaucoup d'argent.

M. Farcy (Jacques) : En fait, les conditions salariales sont connues par toutes nos équipes. Donc, aujourd'hui, trois quarts de nos succursales fonctionnent, je vous le dis, avec une négociation qui a amené le salaire d'entrée aujourd'hui à 19,39 \$. Donc, je constate que trois quarts de nos équipes sont satisfaits de ce mode de fonctionnement. On a ouvert des succursales il y a très peu de temps. Vous le savez, le parc s'est agrandi. On n'a eu aucun problème pour embaucher. Donc, est-ce que ce sont des conditions qui satisfont les équipes qui travaillent aujourd'hui à la SQDC? La réponse que je veux vous donner, c'est : C'est des conditions qui fonctionnent très bien et qui nous permettent de mener notre mission.

M. Bouazzi : Et il n'y a aucun enjeu de recrutement?

M. Farcy (Jacques) : Aucun enjeu de recrutement.

M. Bouazzi : Vous comprenez, je vais quand même me permettre de rappeler que le fait qu'il n'y ait aucun enjeu de recrutement n'est pas une bonne excuse de ne pas avoir une société d'État qui paie correctement les gens. Je veux dire, aujourd'hui, à la SAQ, on commence à 21 \$ de l'heure. C'est le plus bas possible. Le maximum, actuellement, que les gens ont à la SQDC, c'est le minimum que les gens ont à la...

M. Girard (Groulx) : Vous parlez de la SAQ, vous parlez d'une société d'État qui a 102 ans d'histoire. La SQDC, c'est tout nouveau, et on a 1 200 employés, aucun enjeu de recrutement. Il y a une négociation en cours, elle va se poursuivre. Nous sommes convaincus que les parties vont s'entendre.

M. Bouazzi : Pourquoi ne pas commencer à 15,25 \$?

M. Girard (Groulx) : Est-ce que c'est votre suggestion?

M. Bouazzi : Non, mais l'idée d'avoir un enjeu de recrutement... Aujourd'hui, on nous dit même que les députés vont être augmentés de 30 % parce qu'il y aurait un enjeu de recrutement pour les députés, pour avoir des gens compétents. Et on nous dit que, pour la... pour la SQDC, sous prétexte qu'il n'y aurait pas d'enjeu de recrutement, on trouverait normal qu'une société d'État commence les salaires à 17 \$ ou à 19 \$ de l'heure quand une autre société, qui existe depuis plus longtemps, j'en conviens, mais je vais vous dire, c'est aussi un drôle d'argument, commence à 21 \$ de l'heure, qui est actuellement le maximum que les gens ont à la SQDC.

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

M. Girard (Groulx) : Les négociations sont de la responsabilité du Conseil du trésor. M. Farcy, est-ce que vous voulez ajouter quelque chose?

M. Farcy (Jacques) : Je voudrais juste ajouter que je crois beaucoup à l'exercice de la négociation et à la représentation syndicale. Donc, je le redis, on met beaucoup d'énergie, tout le monde à la table, notre... la partie patronale, mais également le syndicat. On était, la semaine dernière, encore avec le conciliateur en chef du Québec.

On doit se revoir le 9 mai. Donc, je souhaite que cet exercice puisse nous ramener un accord qui satisfasse tout le monde, et on ne ménage pas notre énergie.

M. Bouazzi : C'est très bien. Moi, je me rappelle que le premier...

Le Président (M. Simard) : Merci beaucoup.

M. Bouazzi : ...le premier ministre du Québec expliquait que 50 000 \$...

Le Président (M. Simard) : Merci à vous, cher collègue.

M. Bouazzi : ...en dessous de 50 000 \$, ça augmentait le problème.

Le Président (M. Simard) : Merci, cher collègue. Je cède maintenant la parole au député...

M. Girard (Groulx) : Mais, M. le Président, il peut prendre de mon temps pour finir sa phrase.

Le Président (M. Simard) : Non, non, non, écoutez...

M. Girard (Groulx) : Non?

Le Président (M. Simard) : Non. S'il vous plaît, je vais présider, mais ça va bien.

M. Girard (Groulx) : Parfait. Désolé.

Le Président (M. Simard) : Alors, M. le député de Marguerite-Bourgeoys, à vous la parole.

M. Beauchemin : Merci, M. le Président. Les ventes au deuxième trimestre de 2023 ont atteint 139,1 millions de dollars pour son deuxième trimestre, comparativement à 142 millions de dollars durant le même trimestre à l'exercice précédent. Qu'est-ce qui est arrivé avec ces ventes-là? On peut spéculer.

Ma question que j'ai... Puis peut-être, M. le ministre, vous voulez passer la parole au président de la SQDC. J'essaie de comprendre, il y avait des objectifs qui avaient été stipulés de votre part, je crois, à savoir, essayer d'aller capturer un certain pourcentage du marché illicite. Clairement, on n'a pas été capable d'atteindre ces chiffres-là. Si j'ai bien compris, on est en bas de 60 %. On s'est donné un objectif au-dessus de 66 %. Est-ce que vous êtes en mesure de nous expliquer un petit peu ce qui se passe?

M. Girard (Groulx) : Je vais amorcer la réponse et je... on va passer la parole à notre PDG, puisque nous, on a souvent l'occasion d'échanger, mais c'est certain qu'on a atteint un plateau de croissance. On a capturé quelque part entre 55 % et 60 % du marché. Et là on a une... on a des lois strictes qui font qu'on ne vend... on n'a pas de vapotage puis on n'a pas de comestible, et il y a une part de marché qu'on ne peut pas capturer parce qu'on a fait des choix de ne pas offrir ces produits-là.

Je passe la parole à M. Farcy, qui pourra documenter les fluctuations trimestrielles et la tendance générale, bien sûr.

Le Président (M. Simard) : Merci. M. Farcy.

M. Farcy (Jacques) : Merci, M. le ministre. Alors, effectivement, pour la question qui est des ventes, on a tendance, nous, à regarder le tonnage vendu, pas forcément les ventes en dollars, parce que les ventes en dollars peuvent fluctuer en fonction du prix au gramme, et, quand on parle de captation de marché, c'est évidemment le tonnage qui est important.

Vous parliez d'un pourcentage de plus de 60 %, qui était le pourcentage auquel on espérait arriver à la fin de notre premier plan stratégique. Ce pourcentage-là, il est évidemment calculé sur un marché de référence, le marché total. On s'entend que ce marché total, il inclut la part de l'activité illégale, la part des marchés noirs. Aucun acteur du marché noir ne déclare ses volumes, donc, évidemment, c'est une estimation, et cette estimation, il y a trois ans, on estimait le marché total au Québec à 150 tonnes. En fait, c'est sur la base de cette estimation de 150 tonnes que le pourcentage a été calculé. Depuis, on a maintenant une meilleure compréhension du marché, même s'il y a encore, évidemment, beaucoup d'estimations. Et le marché était estimé, l'année dernière, à 187 tonnes, aujourd'hui, 190. Donc, c'est ce qui explique, en fait, la différence en termes de pourcentage, parce qu'évidemment c'est à peu près le même volume de vente, mais rapporté sur 190 tonnes au lieu de 150. Donc, c'est là où le pourcentage varie.

Maintenant, vous l'avez très bien dit, on est à peu près à la moitié du chemin, et, M. le ministre l'a rappelé, on est à peu près à la moitié du chemin. On a encore du travail à faire pour être capables de dépasser la stabilité dans laquelle on arrive cette année.

M. Beauchemin : D'accord. Juste pour que je comprenne bien... Moi, je parlais de dollars absolus, je ne parlais pas de pourcentage, là, je parlais de dollars absolus pour ce qui est de ce qui s'est passé au deuxième trimestre. En

termes de kilogrammes, ça représente, si je comprends bien ce qui est bien devant moi, là, 25 095 kilogrammes de cannabis comparativement à 25 857 kilogrammes, donc, de cannabis. Donc, il y a eu une baisse d'à peu près quasiment 800 kilogrammes de cannabis. Il y a eu une majoration des prix aussi, si je comprends bien. Donc, ce que vous me dites, finalement, c'est que tout ça, c'est un petit peu parce qu'on est en train de perdre... on ne répond pas exactement à la demande des clients, si on peut dire. Est-ce que c'est ça?

M. Farcy (Jacques) : En fait, ce que j'explique, c'est qu'on atteint un plateau. Donc, on ne perd pas, mais on n'est plus dans une phase où on est capables de faire les croissances qu'on a connues dans les premières années et qui ont été des croissances exponentielles, évidemment. Donc, aujourd'hui, on est sur une phase où on attend une forme de stabilité, un plateau de croissance. Et, si on veut être capable d'aller plus loin, c'est-à-dire de continuer à convaincre les consommateurs existants de venir à la SQDC plutôt que d'acheter sur les marchés illégaux, il faut qu'on soit attentifs à trouver les manières de répondre aux besoins des clients tout en ayant toujours notre mission en perspective, parce qu'elle est absolument fondamentale, qui est de protéger la santé.

Donc, en ce sens, on a un commerce de détail très différent des autres commerces de détail ou des autres sociétés d'État. Notre mission à nous, c'est de capter des consommateurs déjà existants et les convaincre de venir dans le canal légal sans stimuler la demande, c'est-à-dire sans demander ou sans suggérer à des consommateurs qui se poseraient la question de consommer du cannabis. Donc, c'est cet équilibre-là qu'il faut trouver et c'est ce qui est devant nous, dans les prochaines années, avec, notamment, le dépôt de notre prochain plan stratégique.

M. Beauchemin : Pouvez-vous m'expliquer... Bon, vous avez parlé de comestible, et vapotage, et tout, là. Pouvez-vous m'expliquer, selon vous, si, quand on parle ici, là, de marché illicite, est-ce que, selon vous, tout le marché illicite est du vapotage et du comestible?

M. Farcy (Jacques) : Non.

M. Beauchemin : Est-ce que, donc, il y a du cannabis à l'ancienne, si on peut dire, qui se retrouve là-dedans?

M. Farcy (Jacques) : Oui, oui, tout à fait, du cannabis séché, tout à fait. L'essentiel du vapotage, l'essentiel du marché illégal ne sont pas que des produits comestibles et des produits de vapotage. C'est sûr qu'il y en a, mais il y a également, je dirais, dans la deuxième moitié qu'il nous manque, des produits de cannabis séché plus traditionnel ou plus historique, on va le dire comme ça.

M. Beauchemin : Si je résume ça, là, il y a à peu près, grosso modo, un petit peu plus que 40 % du marché total du cannabis, dans son ensemble, qui est illicite, c'est ça?

• (12 h 40) •

M. Farcy (Jacques) : Exactement, 45 %.

M. Beauchemin : Et, dans ce 40 %-là, il y a... C'est quoi, la répartition cannabis classique, si on peut dire, et puis vapotage et aussi consommable? Et qu'est-ce que... Il y aurait-tu autre chose que ce que je ne connais pas, là?

M. Farcy (Jacques) : Alors, évidemment, comme je le disais, dans la partie qui ne nous est pas accessible aujourd'hui, il n'y a pas de déclaration, il n'y a pas de statistiques, donc ça m'est difficile de répondre précisément cette question-là. Néanmoins, on peut regarder ce qui se passe dans d'autres provinces où, par exemple, le vapotage existe. Le vapotage représente entre 15 % et 18 % des ventes de cannabis légal dans les provinces qui ont choisi de vendre le vapotage.

M. Beauchemin : Ça représenterait combien de ce 40 %-là, donc?

M. Farcy (Jacques) : Bien, ça pourrait représenter...

M. Beauchemin : Le quart?

M. Farcy (Jacques) : Écoutez, je n'ai pas fait les estimations à haut niveau, mais ça pourrait représenter peut-être quelque chose comme une petite moitié de ce 40 %.

M. Beauchemin : OK. Puis le comestible?

M. Farcy (Jacques) : Alors, les comestibles, en fait, on en parle beaucoup parce qu'il y a une demande forte sur les produits, les jujubes, les chocolats, qui sont des produits très, très attractifs. Mais ce ne sont pas des ventes, je dirais, qui sont prioritaires en termes de tonnage ou en termes de dollars. Donc, ce sont des ventes... Les clients qui veulent acheter ces produits-là y tiennent beaucoup, mais ça n'est pas l'essentiel de la consommation. Je dirais, le gros aujourd'hui de l'activité illégale, c'est du cannabis séché. C'est évidemment le vapotage qui s'est considérablement développé. C'est ensuite des produits plus transformés.

Et un point qui est également très important, le Québec a choisi une règle qui est, je pense, une très bonne règle, de limiter les taux de THC à 30 %. D'autres provinces n'ont pas cette limite, et il y a donc des... ce qu'on appelle

des produits d'extraits, donc des produits, en fait, concentrés, qui vont bien au-delà des 30 % et qui sont très actifs sur les marchés illégaux. Et la raison pour laquelle le Québec a souhaité ne pas aller dans cette direction-là, c'est parce que ce sont des produits qui peuvent être particulièrement nocifs sur la santé.

M. Beauchemin : Mais j'ai une question pour vous, parce que, tu sais, l'eau trouve toujours son niveau, d'une certaine façon. Avec, justement, tous ces trucs qui sont maintenant disponibles sur l'Internet, on appelle ça le marché gris, si je comprends bien, parce que ce n'est pas tout à fait le marché noir, peut être acheté en Ontario ou en Colombie-Britannique et être livré au Québec. Qu'est-ce que... Comment je pourrais dire, donc? Qu'est-ce que vous voyez, selon vous, qui serait une façon de s'assurer que tout ça puisse être sous le contrôle de la SQDC?

M. Farcy (Jacques) : Alors, vous me donnez l'opportunité de rappeler au grand public, merci pour cela, qu'effectivement, de bonne foi, certains clients peuvent acheter sur certains sites en ligne en pensant qu'ils achètent d'une source légale. Donc, je veux le rappeler, si vous n'êtes pas dans le cannabis médical... évidemment, dans le cannabis médical, c'est une autre situation. Mais si vous n'avez pas de prescription médicale, si vous achetez au Québec d'un site Internet qui n'est pas SQDC.ca, vous achetez d'une source illégale. Donc, ça, c'est important de le redire parce que les marchés illégaux sont particulièrement créatifs et prennent toute forme, toute apparence, y compris des apparences qui ressemblent à des apparences de légalité.

Donc, on se doit, nous, de convaincre les clients de venir à la SQDC, on se doit d'avoir la bonne offre. Et sur ces sites illégaux, vous retrouvez effectivement des produits très différents, qui peuvent être très attractifs, soit en termes de prix de vente, donc des prix au gramme très bas, soit des produits très nichés. Ça peut être parfois des produits très haut de gamme. Ça peut être des produits qui sont à forte teneur en THC. Ça peut être des présentations de cannabis que nous, on s'est refusé de vendre. Donc, les marchés illégaux reprennent un peu tout type de... je dirais, de présentation. Donc, c'est très important pour les Québécois de comprendre que, s'ils n'ont pas de prescription médicale, s'ils achètent ailleurs qu'à la SQDC, ils achètent d'une source illégale.

M. Beauchemin : Ici, j'ai deux questions par rapport à ça. Donc, est-ce que je peux conclure que ce 40 quelques pour cent, là, qui n'est pas, donc, dans le modèle SQDC, c'est tout dans l'illégal, qui est donc fourni à travers un ensemble, que ce soit l'Internet ou le marché noir dans le Québec, en tant que tel? Donc, c'est... les gens vont se satisfaire dans ces véhicules-là. C'est ça que vous me dites?

M. Farcy (Jacques) : Oui. En fait, l'estimation totale du marché pour calculer les pourcentages, comprend un tout petit... enfin, comprend le marché médical, mais le marché médical au Québec, en termes de tonnage, est relativement petit, quelques tonnes. Donc, votre estimation est correcte de dire que l'écrasante majorité du 45 % qui nous manque aujourd'hui, ce sont des ventes qui sont faites via des canaux illégaux.

M. Girard (Groulx) : Mais il y a deux choses, là, il y a des ventes illégales de ce qu'on vend puis il y a des ventes de produits qu'on ne vend pas.

M. Beauchemin : D'accord. Mais sur, par exemple, des entreprises qui sont basées en Colombie-Britannique ou en Ontario, reconnues par les gouvernements... quand vous dites : C'est illégal, c'est illégal aux yeux de la loi au Québec. Mais donc c'est... quelqu'un pourrait aller, par exemple, en Ontario, acheter ces trucs-là, les consommer là-bas, puis ça ne serait pas dans l'illégalité en Ontario de faire ça. Est-ce que je comprends ça?

M. Farcy (Jacques) : Alors, si le consommateur se déplace en personne pour aller acheter un produit légal en Ontario et ramène ce produit physiquement lui-même au Québec.

M. Beauchemin : ...ou le consomme là-bas.

M. Farcy (Jacques) : ...ou le consomme là-bas, il n'est pas dans l'illégalité. Ce qui est illégal, c'est d'acheter sur un site Internet basé ailleurs qu'au Québec et de se faire livrer au Québec. Ça, c'est une source illégale. Et d'ailleurs, les acteurs légaux, c'est le cas aussi pour la SQDC... si un client tente de passer une commande sur SQDC.ca avec une adresse de livraison ailleurs qu'au Québec, on va informer le client qu'on ne le livrera pas parce qu'on ne change pas de juridiction.

M. Beauchemin : Mais est-ce que je me trompe en disant que le... ce 45 %-là est la résultante de l'approche que la société, ou que le gouvernement a mandaté la société de vouloir limiter les produits? Et donc c'est... fait en sorte que, finalement, bien, cette demande-là ne peut pas être satisfaite à travers la SQDC, et donc les gens vont à l'extérieur du Québec, au Canada, véritablement, là, pour pouvoir se satisfaire. Est-ce qu'il y a une amélioration de votre modèle pour ouvrir, disons, les autres parties?

M. Farcy (Jacques) : En fait, ce n'est pas lié au modèle et donc le raccourci qui est de dire c'est le modèle qui génère ce pourcentage n'est pas le bon. Il faut se rappeler que la SQDC a juste quatre ans et demi d'existence et que, dans la création d'une nouvelle entreprise dans une industrie toute nouvelle, il y a des étapes.

Donc, aujourd'hui, on est à une étape où ce n'est plus le fait de créer des succursales qui va nous permettre de continuer à capter du marché. On est dans une étape où maintenant qu'on a un réseau existant de 98 succursales et

d'un site Internet qui est très fonctionnel, avec des systèmes de livraison variés, il faut qu'on passe à une autre étape. Et l'autre étape, c'est de dire, dans ce circuit de distribution qui est le nôtre... il faut qu'on se pose la question de voir comment on peut mieux informer nos clients de ce que la SQDC fait. Donc, ce n'est pas le modèle, c'est vraiment les étapes de croissance de l'organisation qui font qu'on en est rendu là aujourd'hui et on a encore, dans le modèle existant, de la marge de croissance pour les années qui viennent.

Le Président (M. Simard) : En 15 secondes.

M. Beauchemin : Je vois tout de même que ça... il semble y avoir une réalisation que le modèle est dans le même... Dans le monopole qui existe pour la SQDC, le modèle ne semble pas être ouvert encore pour pouvoir ouvrir vers d'autres avenues en gardant la mission de l'État.

Le Président (M. Simard) : Très bien.

M. Girard (Groulx) : Je vais prendre ça, mais c'est toujours l'équilibre...

Le Président (M. Simard) : Le temps est révolu, M. le ministre.

M. Girard (Groulx) : Oui, mais vous me laissez une phrase peut-être, M. le Président?

Le Président (M. Simard) : Bien, en cinq secondes, là, cher collègue.

M. Girard (Groulx) : C'est toujours l'équilibre entre capturer les parts de marché et la responsabilité sociale d'un enjeu de santé publique.

Le Président (M. Simard) : Très bien. Merci beaucoup. Alors, le temps de la partie gouvernementale qui n'est pas pris est jugé comme étant écoulé. Conséquemment, l'étude des crédits budgétaires est terminée, et nous sommes maintenant prêts à procéder à la mise aux voix.

Adoption des crédits

Alors, le programme 1... pardon, intitulé Directions 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 provisions 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 Services de la dette, est-il adopté?

Des voix : Adopté.

Des voix : Sur division.

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

Adoption de l'ensemble des crédits

Finalement, l'ensemble des crédits budgétaires du portefeuille Finances pour l'exercice financier 2023-2024 est-il adopté?

Des voix : Adopté.

Des voix : Sur division.

Le Président (M. Simard) : Adopté sur division. Tout est correct, Mme la secrétaire? Très bien.

Documents déposés

Alors, en terminant, je dépose les réponses du gouvernement aux questions formulées par l'opposition. Et, compte tenu de l'heure, j'ajourne nos travaux sine die. Et, à nouveau, merci pour votre précieuse collaboration.

(Fin de la séance à 12 h 49)