

Québec, le 4 juin 2012

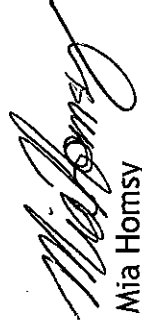
Madame Anik Montminy
Directrice
Cabinet du leader parlementaire du gouvernement
1035, rue des Parlementaires, bureau 1.39
Québec (Québec) G1A 1A4

Madame la Directrice,

Comme suite au dépôt d'une pétition par la députée de Champlain, la députée de Taschereau et le député de Gouin le 25 avril 2012, demandant de maintenir en opération la succursale du Terroir d'ici de Québec, celle de la Plaza Côte-des-Neiges de Montréal ainsi que celle située au centre-ville de Trois-Rivières, je vous fais parvenir la réponse à la pétition afin qu'elle soit déposée conformément à l'article 64.8.RAN

Je vous prie d'agréer, Madame la Directrice, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

La Directrice du cabinet adjointe


Mia Homsy

Québec
12, rue Saint-Louis, 1^{er} étage
Québec (Québec) G1R 5L3
Téléphone : 418 643-5270
Télécopieur : 418 646-1574
www.finances.gouv.qc.ca
www.revenu.gouv.qc.ca

Montréal
380, rue Saint-Antoine Ouest, 5^e étage
Montréal (Québec) H2Y 3X7
Téléphone : 514 873-5363
Télécopieur : 514 873-4728

DE: Monsieur Raymond Bachand
Ministre des Finances
Ministre du Revenu

DATE : 4 juin 2012

Demande de maintenir ouvertes certaines succursales de la Société des alcools du Québec

Les pétitionnaires demandent au conseil d'administration de la Société des alcools du Québec (SAQ) de maintenir en opération la succursale du Terroir d'ici de Québec, celle de la Plaza Côte-des-Neiges de Montréal ainsi que celle située au centre-ville de Trois-Rivières, dont les fermetures sont prévues dans son plan de déploiement de succursales pour l'année 2012-2013.

Toutefois, il n'est pas souhaitable de donner suite à la demande des pétitionnaires en raison des précisions suivantes apportées par la direction de la Société des alcools à leur requête :

- Depuis plusieurs années, la direction de la Société des alcools du Québec (SAQ) planifie ses opérations commerciales à partir, notamment, d'un plan de déploiement cohérent, prenant en considération l'évolution des différents marchés et des goûts des consommateurs. Cette approche lui permet de proposer à sa clientèle la meilleure offre et ce, au meilleur emplacement possible.
- Une veille constante de son réseau de magasins et d'agences est opérée par une équipe de la Société, spécialisée au niveau du développement immobilier.
- Cette gestion dynamique de son réseau des ventes, planifiée de façon annuelle, fait en sorte que des occasions d'affaires sont identifiées : des succursales voient ainsi le jour, d'autres peuvent être réaménagées, fusionnées ou démenagées, certaines peuvent changer de bannière tandis que d'autres peuvent être appelées à fermer.
- Ce type de gestion est possible en raison du choix stratégique mis en place par la direction, axé prioritairement sur la location des locaux qu'elle occupe. Celui-ci favorise en effet une plus grande flexibilité afin de pouvoir suivre la clientèle lorsque ses habitudes de magasinage se modifient. Ainsi, lorsqu'un bail arrive à échéance, la SAQ procède systématiquement à une étude de marché afin de valider le dynamisme du secteur, la présence de pôles commerciaux, l'achalandage, la complémentarité des commerces voisins ainsi que l'accessibilité du lieu.
- Chaque année, la SAQ investit donc d'importantes sommes dans son réseau afin de poursuivre son engagement d'offrir à sa clientèle répartie aux quatre coins du Québec un service de qualité et une expérience d'achat exceptionnelle. Grâce à ses investissements, elle s'assure de leur proposer des environnements de magasinage attrayants et conviviaux, permettant entre autres de maintenir au goût du jour ses succursales ou d'établir ses points de vente dans des lieux offrant les meilleurs avantages.

- Parallèlement, la direction de la SAQ vise à atteindre des standards élevés de saine gestion afin de verser à son unique actionnaire, le gouvernement du Québec, le meilleur rendement possible au profit de tous les Québécois. Voilà pourquoi elle a également établi différents critères concourant à l'ouverture, au démenagement, à la fusion ou la fermeture d'une succursale. La croissance ou la décroissance d'une zone commerciale, les modifications du profil sociodémographique d'un secteur et la concentration ou le déploiement de nouvelles zones de destination sont autant de facteurs pouvant influencer la rentabilité d'une succursale.
- Cette approche rigoureuse, tant au niveau de sa gestion que de ses opérations, a permis à la SAQ d'établir un vaste réseau performant comptant plus de 800 points de vente sur le territoire du Québec. Aujourd'hui, avec ses 405 succursales et ses 399 agences, la SAQ réalise pleinement son mandat d'exercer de manière efficiente le commerce des boissons alcooliques et ce, tant dans des zones urbaines que rurales.

La direction de la SAQ réitère donc que la fermeture des 3 succursales identifiées par les pétitionnaires découle d'une décision commerciale. Celle-ci s'inscrit dans le processus normal de ses activités visant à réaliser efficacement la mission qui lui est confiée. De plus, les règles que lui confère la *Loi sur la gouvernance des sociétés d'État* permettent au conseil d'administration de la SAQ d'agir en toute indépendance suite aux décisions d'affaires prises par la direction.

Sur la base des éléments mentionnés précédemment, la Société des alcools n'entend pas donner suite aux demandes des pétitionnaires.

AB.A

Raymond Bachand
Ministre des Finances