



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-QUATRIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Consultation générale sur les modifications à apporter à la
Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux (9)

Le mardi 20 mars 1990 — No 20

Président : M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Club Price Canada inc.	CET-1093
Regroupement des SIDAC du Québec	CET-1113
Groupe de SIDAC de Montréal	CET-1124
Comité de défense des commerçants artisans du Québec	CET-1134
Association des marchés publics du Québec	CET-1146
Marché aux puces du ciné-parc Saint-Eustache	CET-1159
Pâtisserie Au duc de Lorraine	CET-1171
Coalition régionale du Bas-Saint-Laurent contre l'ouverture des commerces le dimanche	CET-1178
Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec	CET-1189
Lingerie Mode Promo-Group inc.	CET-1197

Intervenants

M. Guy Bélanger, président
M. Jean-Guy St-Roch, président suppléant
Mme France Dionne, présidente suppléante

M. Gérald Tremblay
Mme Pauline Marois
M. Jean Audet
M. Guy Chevrette
M. Robert Benoit
M. Yvan Bordeleau
M. Christian Claveau
M. Jean-Pierre Jolivet

- * M. Pierre Mignault, Club Price Canada inc.
- * Mme Marie-France Gibson, idem
- * Mme Sylvie Lorrain, idem
- * M. Michel Décary, idem
- * M. Jean Girard, Regroupement des SIDAC du Québec
- * M. Pierre Genest, idem
- * M. Patrice Larrivée, idem
- * Mme Suzanne Bonnette, idem
- * M. Roger Gallagher, Groupe de SIDAC de Montréal
- * Mme Raymonde Cadieux, idem
- * M. Said Amiri, idem
- * M. Michel L'Allier, idem
- * M. Jean Coumoyer, Comité de défense des commerçants artisans du Québec
- * M. Yvon Gameau, idem
- * M. Giovanni Rizzuto, Association des marchés publics du Québec
- * M. Jean-François Martel, idem
- * M. Michael Zunenshine, idem
- * M. Noël Ferland, idem
- * M. Lorne Bernard, Marché aux puces du ciné-parc Saint-Eustache
- * M. Jean-François Mathers, idem
- * M. Alain Landry, Pâtisserie Au Duc de Lorraine
- * M. Yves Lévesque, Coalition régionale du Bas Saint-Laurent contre l'ouverture des commerces le dimanche
- * M. Paul Lamarre, idem
- * M. Guy Boulet, Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec
- * M. Christian Matte, idem
- * M. Clément Paquette, idem
- * M. Gaétan Hamel, idem
- * Mme Danielle Masson, idem
- * M. Jean Tremblay, idem
- * M. André Caron, Lingerie Mode Promo-Group inc.

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mardi 20 mars 1990

**Consultation générale sur les modifications à apporter à la
Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux**

(Dix heures cinq minutes)

Le Président (M. Bélanger): À l'ordre, s'il vous plaît!

Je demanderais à chacun de bien vouloir prendre sa place pour que la commission de l'économie et du travail puisse procéder à une consultation générale et à des auditions publiques sur les modifications à apporter à la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux. Alors, M. le secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements, ce matin?

Le Secrétaire: Oui, M. le Président, il y a un remplacement. M. Leclerc (Taschereau) est remplacé par M. Richard (Nicolet-Yamaska).

Le Président (M. Bélanger): Bien. Est-ce qu'il y a d'autres remplacements? Il va revenir. Il ne faut pas vous en faire, c'est temporaire. Il siège à une autre commission, oui.

Alors, ce matin, nous recevons le Club Price Canada inc. Alors, messieurs, vous avez, m'a-t-on informé, 30 minutes fermes pour la présentation de votre mémoire et une période d'échanges avec les parlementaires. Alors, je vous prierais, avant de débiter, de bien vouloir identifier votre porte-parole et présenter les membres de votre équipe. Et chaque fois que vous aurez à prendre la parole, s'il vous plaît - ça nous aide beaucoup et particulièrement pour la transcription au **Journal des débats** - bien vouloir vous identifier. Ça nous aide beaucoup. Alors, sans plus tarder, je vous invite à procéder.

Club Price Canada inc.

M. Mignault (Pierre): Alors, bonjour. Mon nom est Pierre Mignault. Je suis président et chef de la direction de Club Price Canada. À ma droite, Marie-France Gibson, vice-présidente et contrôleur de Club Price; Roland Harel, vice-président *sénior*, administration; Me Michel Décaré, qui nous représente; Sylvie Lorrain, vice-présidente des opérations, Joy Goodman, qui travaille pour Club Price comme conseiller juridique et Daniel Langevin, directeur du marketing. Peut-on y aller? Ça va?

Le Président (M. Bélanger): Vous y allez. Il n'y a pas de problème. Oui.

M. Mignault: Alors, comme j'ai pu prendre connaissance de certaines transcriptions et de quelques mémoires, je suis certain que vous aurez plusieurs questions. Les questions étaient

abondantes, comme j'ai pu le voir pour les autres mémoires. J'espère cependant pouvoir répondre à plusieurs de vos questions dans notre brève présentation. M. le Président, M. le ministre, Mmes et MM. les membres de la commission, Club Price vous sait gré de procéder comme vous le faites à une consultation méthodique de toutes les instances concernées par la loi sur les heures d'affaires des commerces. Cet exercice témoigne de votre esprit démocratique et de votre volonté, à vous et au gouvernement, de faire en sorte que dans une société qui change, nos lois continuent d'exprimer le bien commun.

Le gouvernement souhaite que la révision de la loi sur les heures d'affaires soit guidée par trois principes: l'équité entre commerçants, les besoins réels des consommateurs et la qualité de vie de la population, en particulier, celle des travailleuses et des travailleurs. Club Price est d'avis que ces trois objectifs seraient beaucoup mieux atteints si on laissait chaque commerce libre de choisir ses heures d'affaires, en semaine comme le dimanche, plutôt que d'imposer à plusieurs des horaires restrictifs, comme c'est le cas présentement.

J'aimerais, dans les prochaines minutes, tenter de vous faire partager ma conviction en partant d'abord de considérations générales. Je vous parlerai ensuite concrètement des clubs et j'essaierai de vous montrer qu'ils contribueront d'autant plus à l'essor économique du Québec qu'on les laissera libres de choisir leurs jours et leurs heures d'affaires.

Commençons par les considérations générales, si vous le voulez bien. La loi actuelle ne favorise pas l'équité entre commerçants parce qu'elle donne arbitrairement à certains des privilèges qu'elle refuse sans raison valable à d'autres. Pourquoi, par exemple, un commerce d'alimentation offrant un service très personnalisé et devant compter, pour certaines raisons, sur cinq personnes pour fonctionner devrait-il fermer certains soirs de semaine et le dimanche, alors qu'un autre axé sur le libre service et n'exigeant que trois personnes pourrait, lui, ouvrir? Pourquoi un magasin de vêtements devrait-il rester fermé à des heures où une tabagie, elle, peut rester ouverte? Je ne vois pas, honnêtement, de vraies raisons, je veux dire de raisons fondamentales qui découlent de la nature même de ces commerces. En fait, vous le savez comme moi, une telle raison n'existe pas. C'est arbitrairement finalement que la loi tire la ligne quelque part. On dit souvent en boutade que la loi du marché favorise toujours les gros au détriment des petits, mais au fond, tout le monde sait bien que les dinosaures n'ont pas avec eux

la garantie de l'éternité. Et vous en avez vu récemment, depuis plusieurs années, qui n'avaient pas la garantie de l'éternité. Ceux que le marché favorise, en fait ce sont les mieux adaptés, qu'ils soient gros ou petits, et ça, c'est très important, s'il vous plaît.

Admettons, cependant, qu'il faille protéger les commerçants plus faibles - en alimentation, par exemple - comment les définira-t-on? Comme à la fin des années soixante, en se disant que ce sont des indépendants et que les gros, ce sont des chaînes? Mais les chaînes de 1968, ça n'existe plus, ou presque. Aujourd'hui, les indépendants sont plus forts que jamais, surtout au Québec. En se disant alors qu'il s'agit des dépanneurs et que les gros, ce sont les grandes surfaces? Mais les dépanneurs connaissent un meilleur taux de croissance que les supermarchés et ils sont en grande majorité "banniérés" ou franchisés, ce qui leur donne des armes qu'il ne faudrait pas sous-estimer. En fait, même si l'on trouvait équitable d'accorder un horaire exclusif aux commerces plus faibles, on serait aujourd'hui incapables de les définir en quelques catégories nettes et étanches. Et la ligne de séparation qu'on tirerait entre eux et les autres créerait plus d'inéquités qu'elle n'en corrigerait. Des faibles et des forts, il y en a aujourd'hui partout, chez les petits, les moyens et les gros. Certains semblent penser qu'en laissant chaque commerçant libre d'ouvrir quand il le veut, tous vont ouvrir tout le temps. Comme le marché est saturé, les frais augmenteront, mais pas les clients, et beaucoup de commerces disparaîtront, non sans avoir auparavant essayé de refile la facture au consommateur.

À notre avis, ces prévisions sont de mauvaises fictions. Vous conviendrez qu'on peut difficilement trouver un marché plus combatif et moins réglementé quant aux heures d'affaires que celui de New-York. Si la prophétie était vraie, tous les grands magasins devraient, le dimanche, ouvrir aux mêmes petites heures du matin et fermer le plus tard possible. Eh bien, j'ai mené ma petite enquête là-dessus, et ce n'est pas ce qui se passe. À Manhattan même, dans l'île, que probablement plusieurs d'entre vous ont eu la chance de visiter, les cinq grands magasins sont Macy's, Bloomingdale, Birgdof Goodman, Abraham and Strauss, et Lord and Taylor's. Birgdof Goodman, ils ont décidé, eux de ne pas ouvrir; ils n'ouvrent pas du tout, le dimanche. Abraham and Strauss et Macy's ouvrent, eux, à 10 heures et ferment à 18 heures, tandis que Bloomingdale et Lord and Taylor, quant à eux, ouvrent à midi, seulement. En fait, chacun adopte le comportement qu'il juge le plus rentable pour lui et le plus acceptable pour sa propre clientèle; c'est très important, ça; c'est un point très très important. Et ce sont des compagnies qui sont très rentables et qui progressent très bien. Tous les dépanneurs qui le désirent peuvent rester ouverts toute la nuit, mais combien le font?

C'est le libre choix. Laisser les commerçants libres d'ouvrir et de fermer quand ils le veulent est aussi la meilleure façon de répondre aux besoins réels des consommateurs d'aujourd'hui.

Le document d'information que nous avons reçu fait très bien le point sur les changements que notre société a connus, entre autres, sur l'entrée massive des femmes sur le marché du travail. Inutile, donc, d'y revenir. Une des conclusions de fond qui se dégagent de ces changements est que nous sommes passés d'un monde où il y avait consensus sur des valeurs à un autre où les visions des choses sont non seulement multiples, mais parfois opposées et où c'est le pluralisme lui-même qui est devenu l'objet du consensus. Il y a 40 ans, personne ou à peu près ne ressentait le besoin de magasiner le soir, en début de semaine, le dimanche ou la nuit, mais c'est le cas aujourd'hui. Dans les grandes villes, surtout, et j'insiste là-dessus, c'est dans les grandes villes, surtout, qu'il y a ce besoin-là. En vertu de quoi pouvons-nous dire non à ceux et celles qui veulent magasiner à ces moments-là et oui à ceux et celles qui se contentent de l'horaire actuel? Honnêtement, je ne le vois vraiment pas. À mon avis, le meilleur moyen de répondre aux besoins des deux groupes est de laisser les commerçants libres d'ouvrir n'importe quand, tout simplement. Il est difficile de contester que les consommateurs comme tels connaîtraient une meilleure qualité de vie si les commerces pouvaient ouvrir quand ils le veulent. La clientèle aurait, en effet, un plus large choix de comportements.

La question de la qualité de vie, c'est surtout relativement aux commerçants et à leurs employés qu'on peut la poser, et non pas aux autres; ce sont réellement les commerçants et les employés. Laisser libres les heures d'affaires amènera certes plus de gens à travailler le dimanche, mais est-ce à dire que tous ceux et celles qui devront le faire connaîtront un affaissement catastrophique ou même une réduction sensible de leur qualité de vie? C'est sauter très vite aux conclusions. Il y a des gens qui aiment travailler le dimanche ou les soirs de semaine, et d'autres qui s'en accommodent très bien. Peut-être que c'est nouveau, que vous n'avez jamais entendu dire ça avant la commission parlementaire, mais définitivement, nous, par expérience, on sait qu'il y a des gens qui aiment travailler le dimanche pour plusieurs raisons qu'on pourra élaborer lors des questions. Plusieurs de nos employés manifestent le désir de travailler le dimanche et il est même souvent plus facile pour nous, et je tiens à le souligner, il nous est plus facile d'embaucher pour le dimanche que pour la semaine, **présentement**, depuis le début du Club Price. À ceux et celles qui y voient cependant des inconvénients, ne pourrait-on pas garantir qu'ils ne seront jamais mis à contribution deux dimanches consécutifs? A-t-on pensé que 87 % de la **population n'est pas**

soumise à la loi sur les heures d'affaires et qu'elle peut donc, en principe, être appelée à travailler en dehors des heures, comme on dit? En fait, à des périodes ou d'autres de l'année, bon nombre d'entre nous doivent le faire, et je crois même qu'ici tout le monde doit le faire à quelques occasions. Est-ce à dire que nous n'avons plus de qualité de vie pour autant? Moi, je ne le pense pas.

On vous a sûrement mentionné dans d'autres mémoires une panoplie d'endroits où les Québécois et Québécoises travaillent le dimanche. J'aimerais faire une parenthèse. La grande majorité des fournisseurs alimentaires et de marchandises générales doit, pour plusieurs raisons, travailler souvent le dimanche, mais on n'entend pas parler de ça, il n'y a jamais un mot qui est dit. J'ai visité plusieurs entreprises qui nous fournissent présentement dans les deux secteurs, alimentaire et non alimentaire, et eux autres, à cause des saisons, que ce soit Noël, que ce soit Pâques, que ce soit pour des matériaux de jardin, des chaises de jardin, ils sont obligés de travailler sept jours sur sept, mais on n'entend pas parler de ce monde-là. Ils ne sont pas légiférés. Ils sont obligés de travailler, des fois, pendant deux mois d'affilée sept jours sur sept. Mais ces personnes-là, on n'en discute jamais, et il y en a beaucoup, énormément.

J'espère avoir démontré qu'un régime de libre choix des heures d'affaires constituerait, sous réserve qu'on protège adéquatement les employés des abus, le meilleur moyen de favoriser l'équité entre commerces et le respect des besoins réels des consommateurs.

Je n'ai rencontré personne qui souhaiterait que la décision de libéraliser ou non les heures d'affaires soit laissée aux municipalités, comme ce fut déjà le cas, et je ne le souhaite pas non plus. L'équité entre commerçants et l'équité entre consommateurs exigent que la liberté quant aux heures soit la même partout au Québec. Pour Club Price, la question des heures d'ouverture n'a rien d'un débat théorique. De la position qu'adoptera le gouvernement dépendront en partie l'état de santé de Club Price et l'importance de la contribution qu'il peut faire à l'économie du Québec.

Pour bien comprendre l'enjeu, il faut savoir ce que nous sommes. Club Price Canada est une compagnie détenue à 50 % par The Price Company US et à 50 % par Steinberg. Son siège social est à Laval. Quant à son secteur immobilier, il est détenu à 50 % par Club Price et à 50 % par Ivanhoe, soit la Caisse de dépôt.

Fondamentalement, les clubs sont une affaire de volume et de prix. Notre organisation a en effet un objectif fondamental: vendre un tel volume de produits que les produits demandés à la clientèle soient les plus bas sur le marché. De toute évidence, nous y arrivons, autrement nous n'aurions jamais connu le succès que nous avons rencontré, surtout que nous ne faisons pas de

publicité média.

Voici rapidement quelques chiffres qui illustrent notre percée. Au début de 1986, Club Price Canada n'avait qu'un employé, pas de point de vente et pas de chiffre d'affaires. Au moment où nous nous parlons, plus de 2000 noms sont sur nos listes de paye. Nous avons six clubs dont cinq au Québec, et nous en aurons dix avant la fin de 1991. Nous estimons que nos ventes pour l'année financière courante, la quatrième de notre existence, seront de 577 000 000 \$, et notre santé financière est bonne.

Comme vous le savez probablement, nos clubs ne vendent qu'à leurs membres. À la fin de sa première année, notre organisation comptait 14 000 membres; elle en possède aujourd'hui 350 000 environ. Selon toute probabilité, elle en aura 500 000 dans moins de 18 mois.

Les trois premiers clubs que nous avons mis sur pied dépassent maintenant les 2 000 000 \$ de vente par semaine, ce qui veut dire que le chiffre d'affaires de chacun est de plus de 100 000 000 \$ par année. D'après nous, nos six premiers clubs auront tous doublé ce cap d'ici juillet 1991. En Amérique du Nord, les clubs sont les seuls commerces d'alimentation et de marchandises générales qui réussissent à vendre autant par point de vente. Ça n'existe pas ailleurs.

À ma connaissance vous me contredirez si j'ai tort Club Price est actuellement, pour la vitesse de sa progression, sinon la première, du moins l'une des toutes premières compagnies au Québec et au Canada. Nous tenons à tout moment environ 3000 articles les plus divers: des produits alimentaires, des meubles, de la quincaillerie, des vêtements, etc. La demande pour l'ensemble de ces articles est tellement forte que notre stock entier est renouvelé chaque 22 jours. Pour vendre, nous vendons. La chose s'explique par nos prix. Nous négocions serré avec les manufacturiers, c'est certain, mais surtout, nous nous contentons d'une marge brute extrêmement mince. Pour notre dernière année financière, elle était, en fait, de 8,2 %, et pourtant, nous tirons de pareille marge un profit. Pourquoi? Parce que nous réduisons au maximum nos dépenses.

Au vu de ces faits, des experts américains ont dit de la formule des clubs Price qu'elle était la nouveauté la plus marquante dans le domaine de la distribution, depuis les magasins à escompte; vous vous souvenez, en 1960, des magasins à escompte. C'est le phénomène, apparemment, qui a le plus marqué depuis ce temps-là. Nous vendons autant que nous vendons parce que nos prix sont difficiles à battre.

La clientèle des clubs. Nous arrivons ici à un point très important qui fait le lien avec la question des heures d'ouverture. La clientèle des clubs, donc, est formée de manière à assurer un très haut volume de ventes. L'un des mérites du concepteur des clubs, un Californien qui a vu sa formule éclater - je pensais mettre une diapo de

la Californie, surtout avec la température qu'on a à l'extérieur, je pensais que c'était peut être plus propice; de toute façon, les clubs Price aux États-Unis sont situés très près de ça - dux États-Unis en une véritable industrie, est d'avoir remarqué, au plan des achats courants, le potentiel énorme des PME.

Les petites et moyennes entreprises incluent les petits commerçants traditionnels, c'est-à-dire ceux qui ont pour fonction la revente, mais englobent aussi beaucoup plus qu'eux. Songeons à la multitude de petites organisations de production ou de services. C'est à ces petites entreprises de toutes sortes, que ce soient des réparateurs, bureaux de professionnels, stations-service, petites usines, que s'adressent d'abord nos clubs. C'est avec elles aussi qu'ils réalisent la partie la plus importante de leur chiffre d'affaires, de 65 % à 70 % de ce dernier, et c'est à cause d'elles qu'ils se considèrent d'abord et avant tout comme un grossiste. Les avantages dont bénéficient nos membres-affaires, comme on les appelle, sont importants pour eux et, conséquemment aussi, pour l'ensemble de l'économie québécoise, au sein de laquelle les PME jouent un rôle clé.

Pour un, ils obtiennent tous, chez nous, un vrai prix de gros. C'est une nouveauté pour beaucoup d'entre eux qui n'avaient pas accès eux grossistes traditionnels, parce qu'ils ne revendaient pas la marchandise achetée. La preuve que notre prix est un prix de gros est simple à faire: de nombreux commerces, donc des entreprises qui peuvent avoir accès à des grossistes traditionnels et à leurs prix, achètent chez nous.

Deuxième avantage, notre prix de gros s'applique aux achats en très petites quantités, souvent même aux achats à l'unité. Ce ne sont pas toutes les PME, vous savez, qui ont besoin, pour prendre un exemple, de papier "bond" - du papier à photocopie - à la caisse ou au camion. Plusieurs l'achètent par paquet. Nos clubs suivent la formule des "cash and carry", c'est-à-dire du "payez-emportez". Nos clients peuvent donc ramener tout de suite la marchandise avec eux et éviter les délais comme les coûts de livraison.

Une autre considération, très importante quand on parle de PME, qui ressort directement de notre expérience vis à vis des heures ouvrables, c'est l'impact sur nos fournisseurs. et c'est très important, ça. En général, les clubs ne vendent que les marques les plus en demande et, en général, ces marques sont des marques nationales. Mais ce n'est pas toujours le cas, loin de là; je dirais même que nos clubs sont particulièrement sensibles au talent et au potentiel des PME qui se trouvent dans leur environnement immédiat. Cette tendance s'explique sans doute en partie par le fait que nous recrutons notre clientèle, donc nos gens d'affaires d'abord, par le biais de contacts personnels, et non d'une publicité anonyme. Un réseau de connaissances se tisse donc très rapidement et les offres de

services, comme on dit, nous parviennent en grande quantité.

Toujours est-il qu'un nombre appréciable de nos fournisseurs est en fait constitué d'entreprises qui étaient souvent très petites au moment où nous avons commencé à nous approvisionner auprès d'elles, mais qui ont depuis fortement profité. Dans un certain nombre de ces cas, nous sommes demeurés leur client le plus important. Il y en a un certain nombre. Quand je dis un certain nombre, c'est plusieurs.

Lorsque nous avons commencé à faire affaire avec eux, ces petits entrepreneurs, en alimentation entre autres, ou en marchandises générales, ont dû évidemment utiliser leur capacité de production au maximum, soit sept jours sur sept. Nous avons rencontré ces entrepreneurs à diverses reprises. Ils nous ont tous fait remarquer que le fait d'étaler leur production sur sept jours comportait pour eux plus d'avantages que d'inconvénients, entre autres au plan des pertes. Le fait qu'ils produisent sept jours sur sept permettait, par ailleurs, lorsqu'il s'agissait d'entrepreneurs en alimentation, d'offrir à notre clientèle, à nos autres membres, des produits plus frais. C'est très important.

(10 h 30)

Si nos heures d'affaires sont réduites par rapport à ce qu'elles sont actuellement, ces mêmes entrepreneurs, ces PME québécoises et les standards de fraîcheur qu'ils ont atteints risquent de disparaître ou, fin tout cas, de décroître. Alors, avec les PME, on joue un double rôle: on sert à la PME et là PME nous sert. On est au service de la PME. C'est un point très important.

Les clubs vendent aussi à des particuliers choisis et dont le nombre est limité. Un peu plus de 30 % de leur chiffre d'affaires provient de ces clients qui sont appelés des membres privilège. La mixité, comme on dit, de la clientèle des clubs est une de leurs particularités. Sa raison d'être tient à l'objectif de volume et de prix poursuivi. À eux seuls, les membres affaires ne pourraient générer le volume d'achats dont les clubs ont besoin pour offrir leurs prix plancher. Les commandes de particuliers viennent combler ce manque. Nos membres privilège paient leur marchandise le même prix que nos membres affaires ils sont donc, vous pouvez l'imaginer, très faciles à recruter. En revanche cependant, leurs commandes sorti eh moyenne nettement moins importantes que celles de nos membres affaires. Accepter des membres privilège sans restriction diminuerait donc notre productivité, pousserait nos frais d'opération vers le haut et, en dernière analyse, amènerait notre organisation à hausser ses prix. Nous avons donc une proportion à maintenir entre membres affaires et membres privilège. Cette proportion, les clubs la conservent en contrôlant soigneusement l'émission de leurs cartes de membre.

Jusqu'à maintenant, la pratique des clubs

Price a été de servir leurs membres privilège exclusivement pendant les heures d'ouverture imposées aux commerces de détail de plus de trois employés et de laisser leurs portes ouvertes à leurs membres affaires le soir après les heures ouvrables et le dimanche. Je voudrais même apporter une petite parenthèse. On est ouverts environ 46 heures à nos membres privilège, tandis que la loi nous permet 62 heures complètes. Alors, nous autres, on compresse parce qu'on n'est pas capables d'ouvrir dans des temps morts, tel le lundi matin ou le mardi matin.

Comme n'importe quel grossiste, nous ne pouvons évidemment garantir que 100 % des achats faits par nos membres affaires en dedans ou en dehors des heures ouvrables sont destinés exclusivement à leur commerce et non en partie à leur consommation personnelle. Les ventes du dimanche à nos membres affaires représentent actuellement de 16 % à 17 % des ventes hebdomadaires totales de nos clubs. Depuis nos débuts, en 1986, nos ventes du dimanche ont eu tendance à progresser en nombres de même qu'au plan de la valeur moyenne des commandes.

Certains des mémoires déposés devant vous, mesdames et messieurs de la commission, demandent que l'actuelle Loi sur les heures d'affaires ait plus de dents et soit amendée de manière à interdire spécifiquement à nos clubs d'ouvrir le dimanche et les soirs de semaine autres que ceux qui sont présentement permis. Si une telle réglementation était adoptée, l'existence même des clubs serait compromise. Les membres affaires qui nous fréquentent les soirs et surtout le dimanche ne pourront pas tous, loin de là, venir chez nous pendant les heures légales d'ouverture. Pendant ces heures, en effet, plusieurs d'entre eux ne peuvent quitter leur propre entreprise. Il leur faudra donc se remettre à payer plus cher ailleurs et ce n'est pas, vous en conviendrez, la meilleure pilule à faire avaler à des PME qui doivent devenir de plus en plus concurrentielles. Alors, si on veut de l'entrepreneurship, on est mieux d'oublier ça.

Nos membres privilèges subiraient eux aussi des inconvénients sérieux. Comme je l'ai expliqué, les prix que nous leur faisons ne sont possibles qu'à cause de l'importance de notre clientèle d'affaires. Diminuez cette dernière, et les avantages dont bénéficient nos membres privilège fondront. Or, ces membres proviennent en quasi-totalité de la classe moyenne. Ce sont, entre autres, des employés des secteurs public et parapublic. Ont-ils vraiment besoin de payer plus cher leur marchandise? Si l'on peut, à notre humble avis, difficilement interdire aux clubs d'ouvrir certains soirs de semaine et le dimanche, ne pourrait-on pas alors en rester au statu quo actuel et ne laisser entrer, pendant ces périodes, que les membres affaires? Sans doute, mais il faut bien savoir qu'en agissant ainsi des particuliers, pour un, qui n'ont que le dimanche pour venir chez nous, ne viendront pas et ne

pourront donc bénéficier de nos prix. C'est le cas présentement.

Constatons-le, les clubs ne pourront réaliser pleinement leur objectif fondamental que le jour où on les laissera libres non seulement d'ouvrir, mais de vendre à tous, entreprises comme particuliers, les soirs de semaine et le dimanche. En laissant les clubs choisir leurs heures, il n'y a pas que les entreprises et les particuliers qui s'en trouveront mieux, le marché de l'emploi et la capacité concurrentielle du Québec y gagneront aussi. S'il leur était possible de vendre en tout temps à leurs deux catégories de clients, nos clubs embaucheraient plus, ce qui est quelque chose, mais surtout, ils embaucheraient plus de jeunes, ce qui est beaucoup.

Le Président (M. Bélanger): Je vous inviterais à conclure, le temps est écoulé.

M. Mignault: J'y arrive, j'y arrive. Notre formule est relativement nouvelle et le personnel que nous avons est à son image, nouveau sur le marché. Comme nous donnons absolue priorité aux promotions internes, nous avons certainement l'une des hautes directions les plus jeunes au Québec. Il faut qu'on nous donne la chance de faire encore plus en ce sens. Laisser les clubs libres de leurs heures, c'est aussi aider le Québec à faire face au libre-échange. Nés en Californie il y a treize ans, les entrepôts Club ont progressivement essaimé à travers les États-Unis. Ils arrivent à l'heure actuelle en Nouvelle-Angleterre et dans tous les États de l'Est-américains. Les Américains sont plus libéraux que nous quant aux heures d'affaires. Faute de nous ajuster, nous risquons de voir des clients potentiels de nos clubs traverser la frontière le dimanche pour s'approvisionner.

La société québécoise, mesdames et messieurs, a profondément changé au cours des derniers 20 ans. Ses valeurs se sont diversifiées, sa vie ne bat plus à un seul rythme et la journée du dimanche n'est plus réservée uniquement à certaines fonctions. Ces changements, cette liberté, nous les avons, mesdames et messieurs, intégrés dans les faits de nos vies. Pourquoi ne les traduirions-nous pas dans nos lois? Merci beaucoup.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Je vous remercie, M. Mignault. J'ai plusieurs questions à vous poser et je suis convaincu que les membres de l'équipe ministérielle en ont beaucoup aussi. Alors, j'apprécierais qu'on ait des réponses brèves parce que je pense que votre position est très claire. J'ai beaucoup de petites questions. On va commencer. Au niveau de la propriété, vous avez mentionné tout à l'heure que 50 % de Price est à une compagnie américaine et 50 % à Steinberg;

l'immobilier, c'est Ivanhoe. Donc, lors de la transaction avec Steinberg et la Caisse de dépôt, la propriété de Club Price a été transférée à Michel Gaucher, d'une part, et à la Caisse de dépôt, d'autre part.

M. Mignault: Effectivement.

M. Tremblay (Outremont): O. K. La compagnie américaine est contrôlée par qui?

M. Mignault: C'est une compagnie publique listée sur la NASDAQ.

M. Tremblay (Outremont): O. K. Les membres. Vous faites une différenciation importante entre vos deux catégories de membres. Vous avez mentionné tout à l'heure - je veux être certain que j'ai bien compris - que le dimanche, il n'y a pas juste des membres d'affaires qui vont là, il y a également des membres privilégiés.

M. Mignault: Non. Depuis le départ, le 19 novembre 1986 pour être bien précis, quand on a ouvert notre premier entrepôt, une des choses qu'on voulait, c'était de toujours rester à l'intérieur de la loi et pas seulement la Loi sur les établissements commerciaux, mais toute la panoplie de lois qui peuvent se rattacher à une telle entreprise. Alors, pour faire suite à ça, ce qu'on a décidé, c'est que les membres privilégiés, on les limiterait à l'intérieur des lois actuelles, c'est-à-dire la loi sur les établissements commerciaux.

M. Tremblay (Outremont): Bon...

M. Mignault: Nous, nos membres privilégiés doivent quitter notre établissement à 18 heures les soirs de la semaine, sauf le jeudi et le vendredi, et ne peuvent pas entrer dans nos entrepôts - on appelle ça des entrepôts - ou nos points de vente, le dimanche. Si jamais il y en a, ils sont refusés à la caisse.

M. Tremblay (Outremont): Mais les membres, pour être plus précis, les corporations professionnelles, et les fonctionnaires ça fait partie de quoi? Considérez-vous ça des membres affaires ou des membres privilégiés?

M. Mignault: Des membres affaires, ce sont des membres qui, selon le formulaire...

M. Tremblay (Outremont): Non, mais sans entrer... Ce sont les PME que vous avez mentionnées tout à l'heure.

M. Mignault: Oui, ce sont des PME, c'est quelqu'un qui est en entreprise.

M. Tremblay (Outremont): Bon. Les corporations professionnelles et les fonctionnaires, ce

sont des membres privilégiés.

Une voix: C'est ça.

M. Tremblay (Outremont): Si je vous disais que l'information qu'on a, c'est qu'il y a énormément de membres de corporations professionnelles et de fonctionnaires qui vont au Club Price le dimanche.

M. Mignault: Ce serait quasiment impossible.

M. Tremblay (Outremont): Impossible?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Mignault: Non, mais soyons sérieux-là, si vous êtes...

M. Tremblay (Outremont): Ah non...

M. Mignault: Non, non, il faut comprendre. Si vous êtes avocat, si vous êtes juge ou si vous êtes médecin associé dans un petit bureau, et que vous êtes en affaires, vous pouvez venir chez nous, le dimanche, acheter votre papier "bond"; il n'y a pas de problème à ce niveau-là; ça c'est clair. Si vous êtes un employé du secteur public, un membre privilégié quelconque, vous ne pouvez pas acheter le dimanche chez nous. On a des systèmes en place qui sont très rigoureux, qu'on révise, d'ailleurs, de façon régulière, et qui sont de plus en plus rigoureux et qui ne peuvent pas... Si jamais il y avait des exceptions, il faut bien comprendre... L'année dernière, nous, le dimanche - et c'est toujours en progression - on a eu tout près de 400 000 transactions. Par transaction on veut dire qu'il y a quelqu'un qui est passé à une caisse, un panier qui est passé à une caisse. À cette époque-là, on avait à peine deux ou trois entrepôts ouverts au Québec. Sur 400 000 transactions, ça se peut que quelqu'un, par force ou par quoi que ce soit, ait utilisé le charme ou je ne sais trop quoi auprès d'un caissier ou d'une caissière et qu'il ait pu passer - mais ce seraient vraiment des exceptions, parce qu'on a des politiques internes qui sont très sévères à ce niveau-là.

C'est sûr que nous avons des compétiteurs. Nous sommes une entreprise, quand même, qui a pris beaucoup d'ampleur de façon assez rapide. C'est une entreprise qui satisfait beaucoup de besoins de la population, et malheureusement, plusieurs autres ont eu de la difficulté, peut-être, à s'adapter à ce nouveau concept-là. Et c'est sûr qu'il y a peut-être du monde qui cherche à pouvoir arrêter notre effervescence ou notre montée.

M. Tremblay (Outremont): Mais comment va-ton faire, en tant que gouvernement, pour contrôler ça? J'écoute vos explications. En fait, moi, les sons de cloche que j'ai eus, c'est que, si

on avait à dire exactement ce que vous faites, c'est **que** vous vendez au détail, mais au prix de gros.

M. Mignault: Bien, il y a toute une connotation... On vend, nous... On se classe parmi les grossistes. Le concept de base, là, il n'y a pas un ni deux, nous sommes des grossistes. Le but principal, pour nous, pourquoi on...

M. Tremblay (Outremont): Mais si vous étiez réellement des grossistes, vous vendriez aux gens d'affaires à un prix de gros, et à votre clientèle de détail, à un autre prix. C'est normal, vous l'avez mentionné tout à l'heure, parce que vous dites que ça coûte plus cher, cette clientèle-là. Alors, pourquoi ne faites-vous pas une différenciation au niveau des prix en fonction de vos clientèles respectives?

(10 h 45)

M. Mignault: On croyait, d'une part, que ce n'était pas valable, personnellement, pour nos membres. Deuxièmement, juste le fait de changer les prix était une fonction qui nous coûtait énormément cher, nous autres, au niveau structure, au niveau opérationnel, d'avoir deux zones de prix. Mais le concept, j'y reviens, je m'excuse, c'est bien important que le monde comprenne le concept. C'est que, nous autres, ce qu'on a vu, quand on s'est introduits dans le marché, on n'était pas sûrs d'avoir du succès; on avait vraiment peur, au départ; on était incertains totalement. Ça a pris d'ailleurs un an avant que le monde n'y prenne goût, pour ainsi dire. Mais le concept dit, comme tel, que, nous, on a vu un vide dans la société, que les PME étaient mal desservies, ou, si elles étaient desservies, elles étaient desservies seulement dans un domaine bien spécifique, et non pas dans plusieurs domaines. Alors, nous, on a vu cet endroit-là, ce vide-là, qui manquait dans la société et on a voulu le combler, en pouvant donner à un restaurateur, par exemple, le choix d'acheter des produits pour la transformation, l'utilisation dans son restaurant, de même que des assiettes pour son restaurant, ou un grille-pain ou une cafetière institutionnelle. Alors, pour nous, c'était très important. C'était un concept qui combinait beaucoup de commodités pour lesquelles, auparavant, il ne pouvait s'approvisionner; et, deuxièmement, ce petit restaurateur-là ou les autres personnes qui viennent chez nous - ça peut être un avocat maintenant - ne pouvaient pas s'approvisionner aux prix qu'on pouvait leur offrir; c'était impossible, absolument impossible. À moins de connaître quelqu'un, que ce soit le beau-père, le beau-frère, c'était impossible. Alors, nous autres, on peut offrir - on s'est mesurés, d'ailleurs, avec des grandes entreprises - on peut offrir du papier à photocopier à un prix moindre que ce qu'une grande entreprise doit payer pour s'approvisionner. Alors pour nous, c'était très important

d'offrir à la PME le même potentiel de pouvoir grandir au sein du Québec que la grosse entreprise, la grosse boîte qui, elle, pouvait acheter ses produits. C'était un gros avantage qu'on leur donnait.

La raison pour laquelle on a accepté des membres privilégiés, c'est juste pour générer un volume total pour que, nous autres, on soit rentables. Si 70 % de nos ventes provenaient seulement des membres affaires, on ne pourrait pas être rentables. On aurait probablement un "break even", mais on ne serait pas rentables. Alors, on a accepté une proportion, une partie, qui nous amenait au cap de la rentabilité.

M. Tremblay (Outremont): Dans votre document, à la page 7, vous dites: Club Price préconise une libéralisation maximale des heures d'affaires à l'intérieur d'un cadre assurant la protection des droits des employés. Ça veut dire quoi ça, pour vous, "une libéralisation maximale des heures d'affaires"?

M. Mignault: Pour nous, ça veut dire, en réalité, de laisser à chacun des commerçants et à chacun des domaines le droit de pouvoir ouvrir aux heures qu'ils veulent.

M. Tremblay (Outremont): Donc, sept jours par semaine, 24 heures par jour.

M. Mignault: Oui.

M. Tremblay (Outremont): C'est ça que vous dites.

M. Mignault: Oui. Et je vais vous raconter une histoire qui est un petit peu cocasse. Nous, on n'ouvrira jamais sept jours par semaine, vingt-quatre heures par jour. Ce n'est pas notre intention. On ne serait pas rentables dans notre domaine. Si j'étais Jean Coutu, peut-être que je le considérerais et je pense que c'est fameux pour lui. Pour Joan Coutu, ça s'adapte parfaitement à son genre de clientèle et aux besoins de sa clientèle. Dans un cas comme celui de Club Price, on ouvre durant les heures où notre clientèle veut bien qu'on ouvre. C'est très important et très différent. On a une clientèle spécifique qui dit que ce sont ces heures-là auxquelles elle se plaît à venir chez nous; ce sont des heures adéquates. Si j'étais un marchand de meubles, peut-être que l'Association des marchands de meubles déciderait que, eux, le dimanche ou le lundi - parce que je suis sûr que, le lundi, ils doivent se tourner les pouces - ils fermeraient. Un peu comme dans l'automobile. Dans l'automobile, ils ont décidé, le dimanche, de fermer même s'ils peuvent ouvrir, il n'y a aucun problème, mais ils ont décidé, ensemble, de fermer. Alors, ce genre de libéralisation entrerait dans un ordre certain parce qu'il faut comprendre qu'il y a 87 % des gens qui

ne sont pas régis par une loi.

M. Tremblay (Outremont): Mais ne pensez-vous pas, M. Mignault, que la raison pour laquelle vous prônez ces heures-là et vous dites que vous n'ouvrirez pas à d'autres heures ou que vous ne le voyez pas demain matin... Mais s'il y a une libéralisation totale des heures d'ouverture...

M. Mignault: Oui.

M. Tremblay (Outremont):... pour permettre aux PME que vous mentionniez d'être ouvertes pour vous concurrencer jusqu'à, mettons, 21 heures, vous allez devoir ouvrir, mettons, maintenant de 9 heures à minuit parce que les gens des PME qui vont travailler jusqu'à 21 heures à tous les soirs vont devoir aller vous voir après leurs heures d'ouverture, parce que c'est là qu'est votre force de mise en marché.

M. Mignault: Non, je ne crois pas. Les gens vont continuer quand même à travailler le même nombre d'heures. Je parlais, justement, des grands magasins. Eux autres, ce qu'ils veulent faire, c'est fermer... Ils adoreraient travailler et ouvrir le dimanche.

M. Tremblay (Outremont): Je ne parle pas des gens, là. Vous me dites que vos membres affaires, ce sont des gens qui travaillent en affaires, là. Donc, on parle...

M. Mignault: Oui. Ce sont des gens en affaires, mais ils ont...

M. Tremblay (Outremont):... des propriétaires, là.

M. Mignault: Bien, on vend à tellement de sortes de "business". On vend à toutes les sortes de "business", petites, moyennes entreprises. On peut vendre autant à un garagiste qu'à un salon de coiffure, à un juge, à un médecin, en passant par un avocat, en passant par un restaurateur, en passant par un dépanneur. On a un bon nombre de...

M. Tremblay (Outremont): Mais hors des heures normales d'ouverture des commerces, vous vendez à qui? Vous ne vendez pas à des juges. Vous ne vendez pas... J'espère, parce que vous m'avez mentionné tout à l'heure que ce sont des membres affaires qui ont accès à vos commerces hors des heures d'affaires normales.

M. Mignault: Oui. Ce que je veux dire, c'est qu'on vend à une panoplie de monde. Si on vend à des avocats qui sont associés, pour leur bureau, on va vendre le dimanche, définitivement.

Le **Président (M. St-Roch):** Je vous remer-

cie, M. le ministre. Je vais maintenant reconnaître Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Merci, M. le Président. Il me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue, au nom de ma formation politique. Vous savez sûrement quel est le point de vue que je défends. J'y reviendrai un peu plus tard au cours de mon intervention, mais je vais commencer par un certain nombre de questions.

Je ne me souviens pas avoir vu dans votre document - ce n'est pas dans votre document, mais peut-être que ça m'a échappé - quelle est la proportion de vos ventes, comment ça se départage en termes d'alimentation versus l'ameublement, versus les produits pour la voiture, etc. Est-ce que vous avez cette ventilation-là?

M. Mignault: Peut-être que quelqu'un pourrait répondre, ici, mais ça varie selon le temps de l'année. Bien que les...

Mme Marois: Mais sur une moyenne annuelle. J'imagine que vous devez avoir des moyennes annuelles, quand même. Ça fonctionne tout seul...

M. Mignault: Marie.

Mme Gibson (Marie-France): Il y a 65 % de nos ventes qui sont alimentaires et le reste, ce sont des ventes non alimentaires.

Mme Marois: D'accord.

M. Mignault: Je voudrais ouvrir une parenthèse. Ventes alimentaires, pour nous, c'est tout ce que vous pouvez trouver dans un supermarché. Ça inclut des balais, ça inclut des "mops", ça inclut des...

Mme Marois: Ça inclut de l'entretien général pour la maison.

M. Mignault: Ah oui, des poubelles; ça inclut beaucoup de choses.

Mme Marois: O. K., ce qu'on retrouve généralement dans un supermarché. Si on fait une comparaison, vous dites que 65 % de vos ventes sont de cet ordre-là. Le reste, c'est quoi? C'est de l'ameublement, c'est de la papeterie? La papeterie, vous ne l'incluez pas dans l'alimentaire.

M. Mignault: Non.

Mme Gibson: Non.

Mme Marois: Bon, d'accord. Le reste, c'est quoi? C'est de l'ameublement? Je ne suis jamais allée dans un Club Price.

Mme Gibson: Ameublement, vêtements, quincaillerie, produits pour l'automobile, l'électronique...

Mme Marois: D'accord. Un peu de jouets.

M. Mignault: Beaucoup de pneus.

Mme Gibson: Beaucoup d'articles pour la voiture.

M. Mignault: Beaucoup d'articles pour la voiture.

Mme Marois: D'accord. Mais 65 %, c'est en alimentation. C'est ça?

M. Mignault: C'est exact.

Mme Marois: Bon. J'y reviendrai, parce qu'il y a des gens qui sont venus avant vous et qui en avaient épais sur le coeur quant à la concurrence qui leur était faite. Je reviendrai avec ce qu'ils nous apportaient comme information.

Passons maintenant à la propriété. Je suis contente qu'on ait soulevé la question parce que, la semaine dernière, quelqu'un nous avait affirmé qu'il n'y avait plus de lien avec Steinberg. Mais, en fait, il y en a un très net.

M. Mignault: Il y en a un.

Mme Marois: Alors, je pense qu'on a bien une idée là-dessus. Concernant le personnel, quelle est la proportion du personnel à temps plein versus le personnel à temps partiel?

M. Mignault: Sylvie.

Mme Marois: Ça fonctionne tout seul. Aussitôt que vous intervenez, il y a quelqu'un qui se charge de ça pour vous.

Mme Lorrain (Sylvie): Sylvie Lorrain. Notre personnel à temps plein représente à peu près 55 % de notre effectif.

Mme Marois: D'accord. Le reste étant à temps partiel.

Mme Lorrain: Auxiliaire, à temps partiel.

Mme Marois: D'accord. Comment se répartit votre personnel pendant les heures d'ouverture? Est-ce que votre personnel à temps plein travaille surtout la semaine ou s'il y a une rotation? Comment ça fonctionne?

Mme Lorrain: On utilise surtout notre personnel à temps plein la semaine, puisque les temps partiel sont très difficiles à recruter pour la semaine. Un étudiant peut difficilement travailler les lundi, mardi, mercredi, ou en début

de semaine. Alors on utilise surtout notre effectif régulier pour la semaine. Par contre, il peut y avoir des employés réguliers, à temps plein, qui travaillent la fin de semaine sur une base rotative.

Mme Marois: D'accord. Qu'est-ce que c'est l'obligation qui est faite, dans votre contrat de travail, pour qu'ils aient à travailler sur une base rotative? Est-ce que c'est à toutes les deux semaines, à toutes les trois semaines?

Mme Lorrain: Ça peut varier selon les saisons. Le maximum qu'on va leur demander, c'est à toutes les deux semaines.

Mme Marois: D'accord. À du personnel régulier.

Mme Lorrain: Exactement.

Mme Marois: Et vous le faites pour quelle raison, surtout? Je vais pousser plus loin en vous suggérant peut-être des choses. Certains nous disent: Une des difficultés que l'on a à recruter du personnel en fin de semaine, c'est que les gens ne souhaitent pas travailler la fin de semaine, ni le samedi, ni le dimanche, pas plus un jour que l'autre, d'ailleurs; alors, on est bien prêts à embaucher des étudiants et des étudiantes. Cependant, ce sont souvent des personnes qui ont moins d'expérience et ça nous prend quand même des gens sur le plancher qui connaissent un peu les produits et qui peuvent en parler avec, je dirais, une certaine compétence, aux gens qui viennent chez nous. Donc, on a besoin d'employés réguliers et ils viennent. Est-ce que vous êtes confrontés à cette même réalité-là?

Mme Lorrain: C'est une des raisons, mais ce n'est pas la principale. Le fait qu'il y ait des saisons, à l'intérieur des ventes qu'on fait, et aussi, si je regarde le moment de l'année où nos réguliers vont plus probablement travailler la fin de semaine, c'est la période de janvier, février où les ventes sont à la baisse. Si je regarde en pleine saison, comme durant le temps des fêtes, c'est très rare que les employés réguliers travaillent la fin de semaine.

Mme Marois: D'accord.

Mme Lorrain: Parce que, justement, on fluctue avec la "business" et aussi avec la demande au point de vue des ventes. Et les employés nous donnent aussi leurs disponibilités. On travaille avec les deux pour faire un bon et juste milieu.

Mme Marois: D'accord. Est-ce que je comprends aussi que vous avez des occasionnels dans le sens où ce sont des gens qui font un

petit peu partie d'une banque à laquelle vous pouvez avoir référence à l'occasion, mais qui ne sont pas des gens rattachés régulièrement à l'entreprise?

Mme Lorrain: Pas vraiment, parce que depuis le début de l'entreprise, on a eu une telle croissance que les gens qui se sont joints à nous sont vraiment restés avec nous.

Mme Marois: Vous les avez gardés sur des listes régulières?

Mme Lorrain: Exactement.

Mme Marois: Le ministre l'a abordée un petit peu tout à l'heure, une des hypothèses qui est envisagée - c'est plus facile à dire qu'à appliquer... Vous dites dans votre document: Libre choix, ça veut dire libre choix de commerce.

Mme Lorrain: Oui.

Mme Marois: Libre choix de consommer, ça veut dire libre choix de travailler aussi. Bon. Si, dans une loi sur les normes minimales, on mettait le droit de refus absolu, c'est-à-dire que jamais personne, s'il ne le désire pas, ne serait obligé de travailler la fin de semaine, est-ce que vous, vous pourriez vivre avec ça?

M. Mignault: Je vais répondre.

Mme Marois: Oui, M. Mignault.

M. Mignault: Non, définitivement, on ne pourrait pas vivre ça. Je vais être bien honnête avec vous. Nous, quand on recrute un employé, celui-ci est au courant que, dans les heures d'affaires, on a ces heures-là et ça inclut le dimanche. Mais on est aussi très flexibles. Comme l'expliquait Sylvie Lorrain, avec nos employés, on n'a pas eu de problèmes et on n'a pas l'intention... On veut très bien traiter nos employés, c'est notre force. Ce sont eux qui nous ont aidés énormément à développer notre concept. Définitivement, il faut quand même rester maîtres chez nous. Ça prend certaines normes, certaines procédures et politiques internes. Je pense que c'est bien important.

Mme Marois: J'aime bien vous l'entendre dire. C'est parce que je trouve ça un petit peu facile et, d'ailleurs, c'est un des objets de ma critique, quand les gens viennent nous dire: On a le libre choix. Je pense qu'il est venu, sur les trois éléments... Il y a toujours des contraintes, qu'on le veuille ou non. Alors, on ne peut pas affirmer: C'est libre aux gens qui veulent travailler le dimanche. C'est vrai que c'est libre, mais avec des limites, avec des obligations que les gens acceptent. Je ne veux pas dire qu'on

doit les contraindre par la force. Ils l'acceptent volontairement, dans le sens d'un **contrat** de travail établi. Mais ce n'est pas vrai que c'est la liberté absolue.

M. Mignault: Ah non, ce n'est pas la liberté...

Mme Marois: Elle est encadrée par un contrat, ce qui est *correct*, d'ailleurs. Je ne suis pas contre ça. Mais je dis qu'il ne faut pas affirmer non plus que c'est le libre choix parfait.

M. Mignault: Non. Moi, je crois que, définitivement, le gouvernement devrait légiférer là-dessus, pour protéger les employés. Je suis entièrement d'accord avec ça.

Mme Marois: D'accord. On me dit qu'il me reste deux minutes. Je vais les garder pour plus **tard**, parce que notre temps est départagé; je reviendrai.

La Présidente (Mme Dionne): Merci, Mme la députée de Taillon. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Juste pour clarifier. C'est une hypothèse que je fais. Quand les personnes qui s'opposent au **Club Price** viennent ici, je pense que l'une des raisons - **peut-être** pas la seule - c'est parce que la loi n'est pas équitable. C'est parce que vous avez **trouvé**, d'après ces personnes-là, un artifice pour ouvrir le dimanche, avec le jeu des membres privilège et des membres affaires, et qu'eux ne peuvent pas ouvrir. Donc, la suggestion que vous nous faites, c'est de dire: Nous, on a trouvé une formule qui répond aux besoins réels des consommateurs; la preuve, on vous l'a faite. On a juste à regarder les données financières. Donc, vous **dites**: Tout le monde peut **ouvrir**. Je veux juste clarifier ça, parce que je pense que c'est une des raisons; c'est parce que la loi n'est pas équitable et non pas parce que les gens semblent avoir peur d'une concurrence qui, aujourd'hui, semble - je dis bien semble - déloyale, parce qu'il n'y a pas d'équité dans la loi. Ça c'est notre responsabilité; on peut vous assurer qu'on va travailler très fort pour avoir une loi équitable.

(11 heures)

Un autre commentaire qu'on a entendu, c'est une affirmation qui a été faite ici. Vous avez mentionné tout à l'heure que vous vendez des produits électroniques. On nous a dit **que** les commerçants, ou même les membres privilège qui vont acheter chez vous sont pénalisés, **parce** qu'il n'y a pas de garantie ni de service. Est-ce que vous pourriez répondre à ça? J'ai **entendu** ça ici, à cette commission.

M. Mignault: Oui. Probablement que Sylvie

Lorrain pourrait élaborer, mais je peux vous garantir qu'on a un très bon service au niveau **de tous** les produits électroniques qu'on vend - pas juste les produits électroniques, n'importe quel produit. On a même instauré un service, maintenant, d'appel; si quelqu'un est mal pris avec son téléviseur ou s'il a acheté un barbecue, puis qu'il ne sait pas quoi faire; il manque des pièces, puis, c'est samedi... En tout cas, on a un système. **Peut-être** que, Sylvie, tu pourrais...

Mme Lorrain: Oui. Ce qu'on fait, en ce moment, parce que, justement, on est quand même conscients de ce que les gens perçoivent... Nos garanties sont celles du **manufacturier**. Si vous achetez un téléviseur ayant une garantie de trois ans, on applique la garantie du manufacturier, comme n'importe quel autre commerçant. On a fait un "survey", on a questionné plusieurs commerçants, puis nos garanties sont aussi bonnes sinon meilleures que celles de la plupart des commerçants; c'est juste la façon dont c'est perçu. Ce qu'on a fait, c'est qu'on a mis en place - on le teste, en ce moment, à Montréal, puis ça va être installé dans deux autres régions, en Ontario et au Québec, très bientôt - un centre d'info sur les garanties. C'est-à-dire que les gens qui ont un doute, qui ne savent pas quoi faire de leur appareil qui est brisé, vont tout simplement appeler à cet endroit-là puis on leur donnera exactement... L'employé est équipé d'un écran, toute l'information est sur l'écran et il peut donner, à ce moment-là, au consommateur, au client, l'information, à savoir s'il doit retourner l'appareil, **dépendamment** depuis combien de temps il l'a acheté, tout ça; toute l'**information** est donnée par téléphone, à ce moment-là.

M. Tremblay (Outremont): Ce service-là... Est-ce qu'il y a un service interne ou si c'est un service par le...

Mme Lorrain: C'est un service que nous avons mis en place. Ce que nous utilisons, ce sont les garanties des manufacturiers. On a même réussi, avec certains manufacturiers - nos acheteurs ont vraiment fait un travail hors pair - à négocier des garanties que certains autres vendeurs ou commerçants n'ont pas nécessairement, comme des échanges au comptoir, même après un certain temps.

M. Mignault: Je pourrais peut-être juste ajouter quelque chose, rapidement.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Mignault: Si vous achetez, mettons, un électroménager chez nous, vous avez exactement le même service que dans les grands magasins, parce qu'il n'y en a pas beaucoup de fournisseurs

d'électroménagers; il y en a juste deux. Alors, c'est le même camion Hotpoint, **Beaumarck**, etp., qui va venir à votre porte. C'est la même, même, même garantie. On offre les mêmes services que ceux des grands magasins. La seule chose, c'est qu'on n'est pas encore connus, les gens ne sont pas encore sûrs de...

M. Tremblay (Outremont): Expliquez-moi quelque chose. On parle de Steinberg. Vous avez mentionné tout à l'heure 65 % alimentaire.

M. Mignault: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Juste pour les fins de la discussion, limitons-nous à l'alimentaire.

M. Mignault: Ça va.

M. Tremblay (Outremont): On sait que ce n'est pas un marché en croissance rapide; on dit qu'après inflation, c'est 1 %. Je me mets à la place de Steinberg, qui vient nous voir, ici, pour ouvrir ses supermarchés; Steinberg est également associée à des clubs Price puis, en plus de ça, Steinberg a des dépanneurs. J'ai de la **misère** à comprendre cette dynamique-là. Proviso est venue nous expliquer que la main gauche ne savait pas ce que la main droite faisait, que le responsable, par exemple, des Provi-Soir, lui, sa mission, c'était le petit dépannage. Alors, si c'est la libre concurrence, vous, vous dites: Oui, je vais concurrencer. Mais je me mets à la place de Steinberg. Steinberg se dit: Je vais avoir trois réseaux, je vais avoir des frais pour mes trois réseaux. Donc, c'est quoi, cette **logique-là?** Pouvez-vous nous l'expliquer? Parce que ça s'applique dans le cas des trois grosses chaînes.

M. Mignault: Ça peut sembler un petit peu bizarre. **Premièrement**, il faut comprendre que Club Price est une compagnie privée; Steinberg n'est pas majoritaire dans notre compagnie.

M. Tremblay (Outremont): Important: 50 %.

M. Mignault: Oui, mais si...

Une voix: C'est à cause de la...

M. Mignault: Non, non, mais c'est assez important. Ils ne sont pas majoritaires. On est contrôlés par un conseil d'administration; alors, nous sommes indépendants comme tels.

M. Tremblay (Outremont): Ils ne sont pas majoritaires, mais peut-être que M. Décarry pourrait nous dire que, si c'est 50-50, il y a sûrement des clauses dans la convention d'actionnaires qui assurent, en tout cas, une certaine équité dans les décisions commerciales qui vont être prises.

M. Décarv (Michel): C'est géré par le conseil d'administration.

M. Tremblay (Outremont): Qui est composé de combien de représentants, si on allait au niveau du conseil d'administration? Est-ce que le président du conseil a un vote prépondérant?

M. Mignault: Non.

M. Tremblay (Outremont): Non. Donc, combien y a-t-il de membres au conseil d'administration? Est-ce un chiffre pair ou impair?

M. Mignault: De la façon dont c'est fait, je me trouve à être "chairman".

Une voix: Un chiffre pair.

M. Tremblay (Outremont): Un chiffre pair? Juste un chiffre pair, sans entrer dans les technicités, ce n'est pas le but, là.

M. Mignault: C'est un chiffre pair.

M. Tremblay (Outremont): C'est un chiffre pair. Donc, si, dans les grandes orientations, il n'y a pas d'entente, ça veut dire qu'il y a un gros problème.

M. Mignault: Exactement.

M. Tremblay (Outremont): Parfait! Non, mais je veux comprendre. Donc, sans avoir un contrôle légal, il y a un contrôle opérationnel ou administratif qui fait que...

M. Mignault: Non, pas du tout. Il n'y a pas de contrôle administratif. En tout cas, ça, c'est entrer dans les détails, là.

M. Tremblay (Outremont): Mais si, dans...

M. Mignault: On siège environ trois ou quatre fois par année; le conseil d'administration siège quatre fois par année et nous présentons ce que nous voulons faire pour les années à venir.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Ce n'est pas négatif ce que je dis, M. Mignault; je veux juste être bien certain qu'on se comprenne. Je suis certain que, si c'est un chiffre pair, puisqu'il y a x membres de Steinberg et x membres de...

M. Mignault: De Price.

M. Tremblay (Outremont): ...de Club Price, je suis certain que c'est une belle famille qui s'entend bien, mais si jamais il y avait une décision...

M. Mignault: Il y aurait un problème.

M. Tremblay (Outremont): ...qui ne répondait pas aux attentes économiques et commerciales de Steinberg, il y aurait un statu quo...

M. Mignault: C'est sûr.

M. Tremblay (Outremont): ...puis, cette décision-là ne se prendrait pas. Le seul point que je veux faire, c'est ça.

M. Mignault: Ça, je suis entièrement d'accord.

M. Tremblay (Outremont): Donc, sans avoir un contrôle légal qui dit: Oui, j'ai le président du conseil avec un vote prépondérant, il y a au moins un contrôle opérationnel. C'est juste ça.

M. Mignault: Oui. Ça, je suis entièrement d'accord avec vous.

M. Tremblay (Outremont): Puis, c'est correct que ça se passe. Je ne suis pas contre ça, là, mais je veux juste le clarifier, parce que ça peut influencer des décisions qu'on peut avoir à prendre. Donc, expliquez-le-moi. Comment ça fonctionne, ça? C'est quoi, là? Steinberg nous dit: Moi, je veux ouvrir. Donc, il va venir vous chercher une part de marché, non?

M. Mignault: Pas vraiment. Nous autres, ce qu'on a fait, même si on est juste une compagnie affiliée à Steinberg, on a quand même certaines informations et puis, pour fins d'études, justement pour la commission parlementaire, on s'est comparés à Laval, au Steinberg qui est juste à côté, qui se trouve à être à peu près le plus gros Steinberg, leur plus gros marché d'alimentation, qui est situé à environ 300 ou 400 mètres de notre point de vente. Et puis, au niveau des ventes, il n'y a eu aucun changement de leur part depuis qu'on est ouverts. Il n'y en a pas. Ce qui prouve le point, et ça, c'a été prouvé à moult reprises par les analystes financiers américains, c'est que notre genre **d'entreprise** n'affecte pas vraiment les détaillants. On n'affecte pas, c'est minime...

M. Tremblay (Outremont): Si vous en ouvrez d'autres?

M. Mignault: Le plus qu'on est allés chercher, c'est 5 % de la part d'un détaillant.

M. Tremblay (Outremont): Non mais, si le marché n'est pas en croissance - 1 % - puis vous ouvrez, vous l'avez mentionné, d'autres clubs Price, partout au Québec, vous allez prendre ça quelque part, ce marché-là.

M. Mignault: Oui, définitivement...

M. Tremblay (Outremont): Où?

M. Mignault: ...on prend ça de plusieurs entreprises; on prend ça, naturellement, de grossistes, de "cash and carry", etc., du monde qui servait les PME, beaucoup plus que des détaillants. On ne prend pas ça des détaillants.

M. Tremblay (Outremont): Parce qu'une des craintes qui est soulevée par ceux qui s'opposent à la libéralisation des heures d'affaires le dimanche, c'est que... - vous l'avez presque échappée, mais je vais vous donner la chance de bien clarifier votre pensée - c'est que le gros va manger le petit et on va se ramasser, au Québec, comme dans les autres provinces, où 70 % de l'alimentation sont contrôlés par des gros, par opposition au Québec où c'est exactement le contraire: 30 % sont des gros, 70 % sont des petits.

M. Mignault: Oui. C'est le même...

M. Tremblay (Outremont): C'est un choix de société qu'on a fait; c'est ce qu'on entend.

M. Mignault: Écoutez, c'est le même problème que... On parlait de Jean Coutu tantôt; c'est le même problème que celui que Jean Coutu avait. Jean Coutu était très créatif, c'est un homme que je respecte, une famille que je respecte énormément, qui est parti de rien et qui a fait un empire assez rapidement, et qui a une entreprise très rentable. Malheureusement, il est rendu un gros dans notre communauté et on dirait que, du moment qu'on est gros parce qu'on a travaillé fort et qu'on a bien fait, on va être pénalisés. Nous autres, c'est un peu notre cas. J'étais le seul employé, moi, en 1986. Je vivais quasiment dans une boîte de carton; c'était terrible. J'ai été un an de même; ça a été très, très difficile. Là, on commence à avoir un certain succès, *oups*, les yeux sont sur Club Price. Pourquoi ne sommes-nous pas rentables? C'est la faute de Club Price. Mais je pense que les gens qui disent ça, franchement, ne regardent pas bien bien plus loin que leur nez. Il faut réellement regarder un peu ailleurs et non pas juste blâmer ceux qui ont un certain succès. Est-ce que tous ceux qui ont du succès dans notre communauté, au Québec, on va commencer à les dénigrer parce qu'ils ont eu un certain succès comme Québécois? C'est absolument absurde. Si c'est le cas, on va tous rester des PME à moins de trois employés.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Je vais relever ce que vous venez de dire parce que je ne voudrais surtout pas que vous prêtiez d'intentions - je suis

persuadée que mes collègues de l'autre côté sont de mon avis à cet égard-là - aux membres de la commission, à savoir que nous ne serions pas capables de reconnaître le succès et le fait qu'il y ait d'importantes entreprises et que, lorsque ces entreprises deviennent importantes, on veut les dénigrer. Au contraire, je pense qu'on est très fiers lorsque des entreprises québécoises progressent, grandissent, deviennent significatives et contribuent à l'économie du Québec. Cependant, on va s'entendre sur une chose. Si cette entreprise bénéficie d'avantages - je n'ai pas dit illégalement - que d'autres entreprises n'ont pas, disons qu'au départ elle est plus susceptible avec de l'imagination, avec du travail bien fait, avec de la compétence, avec tout ce qu'on peut imaginer et tout ce que je suis prête à vous attribuer, à attribuer aux gens d'affaires du Québec et à Jean Coutu y compris... mais dans un contexte. Sans ça, je pense qu'on ne pourrait pas a contrario porter de jugement sur des petites ou des moyennes entreprises qui, elles, ont choisi une autre voie ou qui n'ont pas grossi parce qu'elles ont respecté un certain nombre de règles du jeu, bon. Et je ne dis pas par là que Jean Coutu ne l'a pas fait. Je pense qu'on a eu l'occasion de le lui dire ici. Mais moi, je ne le prends pas parce que je ne pense pas comme ça, et je suis persuadée qu'un bon nombre de mes collègues non plus ne pensent pas comme ça. Je ne veux pas qu'on me prête des intentions ou des propos.

Maintenant, je vais revenir sur... Oui.

M. Mignault: Je suis entièrement d'accord avec vous, incidemment.

Mme Marois: D'accord.

M. Mignault: Je crois que toutes les entreprises devraient être réglementées. On devrait tous être sur le même pied.

Mme Marois: Bon, alors, c'est là que j'en suis.

M. Mignault: Je ne considère pas qu'on n'est pas sur un pied d'égalité. Il y a une grosse différence là.

Mme Marois: Là, je vais y venir.

M. Mignault: Je voudrais définitivement que toutes les entreprises au Québec soient sur le même pied, que tout le monde puisse se battre...

Mme Marois: O.K.

M. Mignault: ...pour avoir une saine concurrence de la même façon.

Mme Marois: Parfait.

M. Mignault: Et si vous déclarez, comme gouvernement, que ça pourra être ouvert douze heures par jour, sept jours par semaine, on se battra tous sur le même pied.

Mme Marois: C'est ça. C'est l'objectif que recherche la commission d'ailleurs, un objectif d'équité. Mais on sait que la...

M. Mignault: On n'est pas en désaccord avec ça.

Mme Marois: Je suis consciente de ça aussi. Mais on sait que la loi actuelle en a créé avec un certain nombre d'exceptions, avec un certain nombre...

M. Mignault: Oui.

Mme Marois: ...de permissions et de règles qui font en sorte qu'il y en a de l'iniquité.

M. Mignault: Le problème, c'est que vous avez des lois ou des législations qui, **peut-être**, au mois de mai 1990 vont être pertinentes, mais il y en a toujours un qui va arriver au mois de juin 1990 ou juillet 1990 avec une idée nouvelle, un des 6 000 000 qui va dire: Eh bien, j'ai découvert un nouveau concept, une nouvelle philosophie qui va pouvoir servir tel besoin. Puis, soudainement, la loi qui a **été** faite en 1990, au mois d'avril, n'est plus adéquate pour ce nouveau concept. De là, nous professons que la libéralisation est la meilleure chose pour que tout le monde puisse grandir sainement tout en gardant très bien nos travailleurs et nos travailleuses. Je pense que c'est bien important.

Mme Marois: Je n'ai pas fait non plus de remarques sur cet aspect-là des travailleurs et des travailleuses. Je pense qu'il y a effectivement des lois du travail et des lois sur les normes minimales qui nous permettent de nous assurer que les besoins, les réalités ou les conditions de travail des travailleurs et des travailleuses vont être respectées.

M. Mignault: Oui.

Mme Marois: Et ça, je ne présume pas non plus que vous ne le faites pas. Je présume au contraire que, comme une grande entreprise, vous appliquez les lois générales du Québec. Ce que je dis cependant et là où je vous suis moins, c'est qu'on peut décider de faire un choix différent comme société que celui d'ouvrir complètement et que même si quelqu'un a une imagination débordante, dans un contexte où les règles ne lui permettraient pas de le faire ou c'est à la limite, c'est au législateur à rappeler sa philosophie et c'est au législateur à s'assurer que les règles qui ne sont peut-être pas conformes à sa philosophie soient modifiées si elles ne permettent pas

d'atteindre l'objectif que le **législateur** s'est fixé. Alors, moi, je n'ai rien **contre** l'imagination, au contraire. Mais je dis, cependant, **en vertu** d'un principe d'équité: Je dois **m'assurer** que l'objectif que visait le législateur **en termes** d'équité soit respecté. Bon. Moi, je **pense qu'on** peut avoir de l'imagination aussi **en dehors** du dimanche. C'est aussi un autre de mes points de vue. Bon.

(11 h 15)

Je vais revenir sur votre volume d'affaires et sur les produits que vous vendez. Le concept, moi, je le comprends assez bien et je **me dis que** c'est un concept effectivement de volume. Vous privilégiez le grossiste qui est votre marché, c'est ça, le petit vendeur, si on veut, **la PME**, bon, qui est votre marché. Vous savez **qu'à ce** moment-là vous allez chercher des **parts de** marché chez d'autres grossistes. **Bon**, ça c'est correct. C'est de la concurrence. Ça **fait partie** de nos règles du jeu. Mais, si vous **me dites que** vous avez une **marge brute de l'ordre de 8,2 %** - c'est bien ça que j'ai **lu sur les** documents - c'est évident que ça va **être sur le** volume que vous irez chercher **votre revenu**. Ça, c'est simple, simple. Ça va bien **jusque-là**. Vous dites: 70 % des membres qui **sont des** petites et moyennes entreprises, 30 % qui **sont des** consommateurs et consommatrices **avec carte de** membre. Comment l'appellez-vous? **Carte privilè-**
ge?

Des voix: Privilège.

Mme Marois: Carte privilège. **Bon**, moi, j'ai de la misère à me convaincre **et peut-être** que vous faites un contrôle excellent, mais j'ai de la misère à me convaincre, quand on **me dépose** ici des chiffres devant la commission, **alors que** l'achalandage de Club Price le 7 mai **1989**, un dimanche à Saint-Laurent, était de **6496 clients** et, à Saint-Hubert, de 8177 clients, **que c'était** vraiment, tout ce monde-là, que **de la petite et** moyenne entreprise. J'imagine que si je **suis allée** le... Non, ça, c'est deux différents. **Bon**, alors, je trouve que c'est un nombre important et 1 y a d'autres documents dont je prenais **connaissance** qui, eux, n'ont pas été déposés à **la commission**, donc j'hésite toujours à m'en servir, **mais où** on arrivait, pour un autre club dont **on parle**, du même ordre, pendant sept heures, **selon une** observation, à 6500 personnes. Donc, **ce sont les** mêmes chiffres qui sont là. Et ce **qu'on nous** dit, c'est que les gens sortent avec **des paniers** d'épicerie qui comportent l'épicerie **normale**, habituelle qu'une famille ferait. **Et ça**, c'est le dimanche, ce n'est pas le samedi. **C'est le** dimanche qu'on a observé ça. Donc, j'ai un **peu** de difficultés à **me convaincre** qu'il y a un contrôle à ce point étanche que **ce ne peut pas** être des consommateurs qui **ne vont plus**, maintenant, chez Provigo, ou chez **Métro**, ou chez Steinberg, mais qui vont plutôt **chez vous**.

Bon, alors, je n'ai pas d'objection à ce qu'il aille chez vous, surtout que vous avez une politique de prix **qui** fait en sorte que ça lui coûte moins cher, sauf que, s'il va chez vous le dimanche, ça n'a pas de bon sens parce que là, c'est déloyal par rapport à l'autre à côté. On a eu... C'est dommage parce que je ne me rappelle pas du nom du marchand, mais je suis persuadée que c'était un marchand Provigo qui est venu la semaine dernière et qui nous a dit avoir fait l'analyse de son chiffre d'affaires au moment de l'ouverture d'un Club Price dans son secteur et qu'il a vu, effectivement, son chiffre d'affaires descendre de quelques centaines de milliers de dollars. Bon, alors, moi, je prends sa parole, évidemment, et je l'écoute. C'est une espèce de cri de désespoir qu'il nous lançait à cet égard-là. Lui était d'ailleurs plutôt de votre point de vue à savoir qu'on devrait ouvrir. Il disait: Au moins, je pourrais me battre à armes égales. On jouera avec les mêmes règles du jeu.

M. Mignault: Est-ce qu'on peut répondre?

Mme Marois: Très certainement.

M. Mignault: Vous avez beaucoup de questions. J'aimerais peut-être que Me Décarry...

Mme Marois: Pas tant que ça. Il y en a juste deux ou trois.

M. Mignault: Ha, ha, ha! Peut-être Michel...

Mme Marois: On me dit ça. C'est parfois une façon d'évacuer.

M. Décarry: Madame, j'aimerais vous rappeler, sur une des premières choses que vous disiez...

Mme Marois: Ha, ha, ha!

M. Décarry:... que même en réglementant le plus sévèrement possible au Québec, dans l'état actuel du droit, par exemple, vous ne pourriez pas empêcher l'émergence d'autres phénomènes. S'il y a une pression très forte du côté de la demande, peut-être que l'offre va s'offrir autrement. Les médias électroniques, vous ne les contrôlez pas. Il n'y a rien qui va empêcher la conclusion de transactions autrement le dimanche. Il faut faire attention avec l'évolution que va connaître l'électronique. Donc, à fermer, à être trop fort d'un côté, vous risquez un éclatement d'un autre. Beaucoup se dessine de ce côté-là. Je ne vais pas entrer dans le détail, mais...

Mme Marois: Vous faites référence à l'achat par support informatique, par support électronique, entre autres.

M. Décarry: Oui, certainement et aux ventes

par catalogue à l'heure actuelle. Est-ce qu'il y a des gens qui sont venus vous dire l'étendue du phénomène? Donc...

Mme Marois: Oui, oui, effectivement.

M. Décarry:... c'est le magasinage le dimanche et la commande. Écoutez...

Mme Marois: Tout à fait. Mais moi, avant de vous laisser... Oui, allez-y donc M. Mignault. Je reviendrai. Il me reste combien de temps? Deux, trois minutes. Allez-y.

M. Mignault: J'aimerais juste revenir sur votre dernier point. Je pense que c'est important. Le dimanche, dites-vous bien une chose et vous pourrez faire le test, si vous voulez. Présentez-vous à un Club Price le dimanche et un membre privilège ne peut pas entrer. Si jamais il entre par mégarde, parmi le nombre de personnes, il ne peut pas passer aux caisses. Alors, oubliez-ça. Les membres privilège ne sont pas acceptés le dimanche. On est très sévère et on l'est depuis le début de la compagnie parce que, justement, on voulait respecter la loi, d'une part. Il y en a peut-être, je ne dis pas le contraire, qui ont passé par exception, en exerçant des pressions fortes ou en prenant toutes sortes, en tout cas, de moyens pour pouvoir passer au travers, comme dans n'importe quel système, d'ailleurs, on peut le faire, mais ce n'est définitivement pas contre les politiques, d'une part.

Mme Marois: Mais je vais poser la question, votre membre-là, PME, sa carte est d'une couleur différente. Mais si, moi, je l'emprunte, sa carte, et que je m'en vais avec, quel contrôle faites-vous?

M. Mignault: Non, vous ne pouvez pas, il y a la photo.

Mme Marois: Il y a une photo. Ce qui veut dire qu'il n'y a que le chef d'entreprise qui peut aller acheter?

Mme Gibson: La personne qui a la carte, dont la photo est apposée...

Mme Marois: Non, mais répondez à ça. Est-ce que ça veut dire que c'est seulement le chef d'entreprise...

Une voix: Non ce n'est pas juste le chef.

Mme Marois:... dont la photo apparaît sur la carte qui peut aller acheter?

Mme Gibson: C'est la personne qui devient membre. Quand une personne devient membre chez nous, elle doit apporter des documents. On prend une photo de cette personne, on appose sa

photo derrière la carte de membre...

Mme Marois: D'accord.

Mme Gibson: ...et, quand la personne se présente à la caisse, la caissière regarde si la photo de cette personne est derrière la carte.

Mme Marois: Ça veut donc dire qu'un employé d'une petite entreprise ne pourrait pas aller acheter avec la carte de son patron. Vous me dites ça, là.

M. Mignault: Si vous avez deux cartes...

Mme Marois: C'est seulement le patron - je dis le patron - ou celui ou celle qui a été s'enregistrer.

M. Mignault: S'il y avait deux cartes, mettons, une carte principale, qui est celle du propriétaire, et une carte secondaire qui désignerait, mettons, son contrôleur qui ordinairement fait les achats de la compagnie...

Mme Marois: D'accord.

M. Mignault: ...cette personne-là pourrait venir.

Mme Marois: D'accord. Et, à ce moment-là, il y a un...

M. Mignault: Mais ces cartes sont limitées, là. Elle aussi a sa photo, elle ne peut pas changer...

Mme Marois: O.K. Donc, il y a un contrôle qui se fait de ces cartes-là.

M. Mignault: Ah bien oui!

Mme Marois: D'une façon systématique.

M. Mignault: Oui.

Mme Marois: Les gens regardent la photo, donc personne ne peut acheter avec la carte qui est la carte d'une petite entreprise.

M. Mignault: Je ne pourrais pas acheter avec la vôtre, définitivement.

Mme Marois: Je n'en ai pas.

M. Mignault: Non, je ne pourrais pas. Mais je voudrais juste apporter une petite parenthèse. Vous avez mentionné...

Mme Marois: C'est parce que j'ai de la... Écoutez, vous me dites ça et je me fie à votre parole, O.K.

M. Mignault: Non mais c'est assez...

Mme Marois: Mais quand les gens sortent avec un panier d'épicerie...

M. Mignault: Oui.

Mme Marois: ...de chez vous, avec deux... je veux dire avec une caisse de...

M. Mignault: C'est ça. Je m'en venais à ça, là.

Mme Marois: Bon, O.K. Expliquez-moi donc ça.

M. Mignault: La connotation, là, premièrement, laissez-moi vous expliquer que le dimanche, nos transactions moyennes sont 10 % plus élevées que la semaine. Et puis je suis prêt à donner ça à la commission parlementaire, mais, je veux dire, sous clois, tous nos chiffres qu'on a. Mais nos transactions moyennes le dimanche sont 10 % plus élevées que la semaine, définitivement.

Mme Marois: C'est quoi une transaction moyenne, chez vous, c'est de quel ordre?

M. Mignault: C'est de l'ordre d'environ 120 \$, comparativement à un marché d'alimentation où c'est 25 \$...

Mme Marois: 30 \$, oui.

M. Mignault: ...ou un grand magasin à rayon où c'est à peu près 25 \$ ou 30 \$.

Mme Marois: 30 \$, qu'on nous a dit.

M. Mignault: C'est 30 \$, ça augmenté un peu. Alors, de toute façon...

Mme Marois: Les dépanneurs.

M. Mignault: ...le point que je veux faire, c'est: n'oubliez pas qu'avec la connotation grossiste il faut bien faire attention. Quand on parle d'un grossiste, dans notre tête, souvent, quand on n'a jamais vu ça un Club Price et qu'on n'a pas analysé la clientèle, on parle toujours de quelqu'un qui sort avec une palette ou de quelqu'un qui sort avec de la marchandise en grande quantité. Nous en avons, on en a plusieurs qui font ça chez nous. Par contre, il y a plusieurs personnes, et je vous le dis, le dimanche, entre autres, qui viennent s'approvisionner seulement pour le dimanche et le lundi, qui viennent acheter cinq cartouches de cigarettes, qui viennent acheter, des fois, de la farine. On a souvent, le dimanche matin, des pâtisseries qui sortent avec un sac de farine parce qu'ils n'ont pas assez de farine. Je veux dire, c'est chose courante ça. Acheter en gros, pour une PME.

surtout dans le concept qu'on préconise, ce n'est pas nécessairement acheter en quantité **énorme**. Ce serait complètement à l'inverse du concept. Si vous, comme avocat, ou vous, comme architecte, vous achetez du papier à copier "bond", si vous êtes pris pour l'acheter comme avant, en palette et pour le "storer" pendant un an, notre concept ne sert plus à rien. En réalité, ce qu'on dit, nous, c'est: **Aïe**, écoute! Toi, comme avocat, tu peux acheter pour 40 \$ du papier "bond", le sortir de l'entrepôt et tu peux revenir une fois par deux semaines.

Mme Marois: Et vous vous assurez, en fait... J'ai bien compris ce concept-là, il n'y a pas de problème. Mais ce dont je veux que vous nous assurez, comme membres de la commission, c'est qu'il y a un contrôle, effectivement, très serré.

M. Mignault: Oui, très serré.

Mme Marois: Et que, chez vous, on ne peut pas, en dehors des heures habituelles d'ouverture...

M. Mignault: Très serré.

Mme Marois: ...pour le consommateur et la consommatrice, acheter des produits si on n'est pas propriétaire ou identifié comme petite et moyenne entreprise. La liste de vos critères pour être membre comme petite et moyenne entreprise, c'est quoi?

Mme Gibson: Lorsqu'on devient membre, on se présente au comptoir et on doit apporter des documents pour supporter la preuve que l'entreprise existe, comme, par exemple, des certificats d'incorporation, des documents pour les remises de taxe de vente, des documents qu'on utilise pour une remise à titre d'employeur, ou encore on demande, si ces documents-là ne sont pas disponibles ou sont trop difficiles à obtenir, trois pièces justificatives mais, entre autres, des chèques de compagnie. Alors, ils doivent nous apporter un chèque de compagnie, ils doivent nous apporter des factures de vente avec le nom de l'entreprise et ils doivent aussi fournir une carte d'affaires. Alors, on demande un minimum de ces trois pièces-là ou des documents qui sont remis par le gouvernement comme le permis d'opération, les certificats d'incorporation ou la taxe de vente.

Mme Marois: O.K. Alors, ça veut dire... L'autre catégorie de membres que sont les professionnels, par exemple, du gouvernement, eux, entrent...

Mme Gibson: Privilège.

Mme Marois: ...sous privilège et non pas sous cette catégorie-là:

Mme Gibson: Eux aussi doivent fournir une preuve.

Mme Marois: Et vous avez les dossiers conservés sur...

Mme Gibson: Oui, nous les gardons... Oui.

Mme Marois: ...l'ensemble de vos gens qui achètent.

Mme Gibson: Oui.

Mme Marois: En tout cas, ils sont nombreux à y aller le dimanche. J'y reviendrai. J'ai du temps encore.

Le Président (M. Bélanger): Alors, M. le député de Beauce-Sud. Beauce-Nord, excusez-moi.

M. Audet: De Beauce-Nord, M. le Président.

Le Président (M. Bélanger): Excusez-moi.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Audet: Merci.

Le Président (M. Bélanger): Excusez-moi. Je vous regardais et je sentais que ça n'allait pas.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Bélanger): Beauce-Nord.

M. Audet: Effectivement, ça n'allait pas. Alors, j'ai une question pour M. Mignault. M. Mignault, n'êtes-vous pas vice-président de la Fédération d'entreprises indépendantes? N'avez-vous pas fait partie de la Fédération d'entreprises indépendantes?

M. Mignault: C'est un autre, probablement.

M. Audet: C'est un autre M. Mignault?

M. Mignault: Ça doit.

M. Audet: Ah bon! J'ai été mal informé. Ça va. C'est la question que j'avais.

Le Président (M. Bélanger): M. le député de Drummond.

M. St-Roch: Je suis membre d'un bureau d'avocats associés. On est trois collègues.

M. Mignault: Oui.

M. St-Roch: Je décide de prendre une carte chez vous. Comment allez-vous me classifier?

M. Mignault: Êtes-vous associé?

M. St-Roch: Oui. On est trois collègues avocats. On a notre bureau d'avocats qui a pignon sur rue. On est X, Y, Z, associés. Alors, comment suis-je, chez vous?

M. Mignault: Dépendamment de l'information que vous allez soumettre, vous vous classifiez comme membre affaires, si vous êtes associé.

M. St-Roch: Alors, avec les privilèges que les PME vont avoir.

M. Mignault: Oui.

M. St-Roch: Alors, je suis membre affaires. Je me présente chez vous un dimanche après-midi...

M. Mignault: Si vous rencontrez tous nos critères que Marie-France Gibson a mentionnés, définitivement, vous pouvez vous classifier comme membre affaires.

M. St-Roch: Alors, la même chose pourrait être vraie pour un architecte, pour des comptables, pour des notaires...

M. Mignault: Qui sont en affaires.

M. St-Roch:... en autant qu'ils sont plus que deux.

Mme Gibson: Puis vous êtes associé, aussi.

M. Mignault: Vous êtes associé. Vous avez bien dit "associé".

M. St-Roch: Oui, associé, pignon sur rue.

M. Décary: Vous êtes enregistré.

M. Mignault: Oui, pignon sur rue.

Mme Gibson: C'est ça.

M. Mignault: O. K.

M. Décary: Par rapport à l'employé, par rapport au professionnel employé.

M. St-Roch: Alors, à ce moment-là, je me présente chez vous un dimanche après-midi...

M. Mignault: Oui.

M. St-Roch: Je suis avec mon épouse et je fais une épicerie.

M. Mignault: Oui.

M. St-Roch: Et je passe à la caisse. Vous

allez faire quoi avec moi? Je n'ai pas acheté de papier "bond" là.

M. Mignault: Vous n'avez pas acheté de papier "bond".

M. St-Roch: Aucun papier. Je décide, moi, d'aller chez vous un après-midi et je décide, parce que la saison estivale s'en vient, que je rééquipe le chalet en produits alimentaires. Je décide d'acheter, je ne le sais pas, moi, une caisse d'eau Perrier, deux ou trois caisses de liqueurs douces... Tout en quantité là, une caisse de chaque. Je mets ça dans le panier et je passe à votre caisse.

M. Mignault: C'est une question qui n'est pas difficile à répondre. C'est oui, définitivement, vous passeriez à la caisse. Pourquoi passeriez-vous à la caisse? C'est que, présentement, il est très difficile, avec le concept que nous avons, de questionner si le café que vous avez acheté, parce qu'on vend du café seulement en quantité volumineuse, est pour votre bureau, pour servir soit à vos clients, etc. ou que les autres accessoires sont justement, peut-être, pour votre bureau. Dans bien des cas, et c'est un fait, c'est pour le bureau du professionnel et on en a énormément. Parce que le professionnel, de toute façon, il est obligé d'acheter des besoins pour son bureau, que ce soient des chaises d'attente, que ce soient des... quoi que ce soit, le café avec les sachets, le sucre en petits sachets, etc. Il est obligé de l'acheter. Ce n'est pas toujours du papier "bond". C'est ça, la différence entre un "cash and carry" typique qui va se limiter dans des commodités bien distinctes. L'alimentaire, les sports ou etc., qui, eux, ne sont pas légiférés, incidemment, qui peuvent ouvrir 24 heures par jour, sept jours par semaine. Il n'y a aucune législation à ce niveau-là.

M. St-Roch: Je continue mon exemple. Je m'en vais un peu plus loin et j'achète un ameublement parce que, dans les diapositives, on a vu des équipements de patio, parasol, ces choses-là...

M. Mignault: Oui.

M. St-Roch: Je continue plus loin et j'achète ça.

M. Mignault: Oui.

M. St-Roch: Vais-je être capable de sortir avec?

M. Mignault: Oui.
(11 h 30)

M. St-Roch: Je vous remercie. Une autre question, vous mentionnez que votre chiffre...

M. Tremblay (Outremont): C'est quoi, la

justification? L'avocat, il n'a pas un patio, à moins qu'il ne fasse...

M. Mignault: L'avocat n'a pas un patio. La seule chose, c'est que c'est tellement difficile... Là, c'est facile de nous mettre en boîte, n'importe qui, on est capable de le mettre en boîte, ça prend deux secondes.

M. Tremblay (Outremont): Non, ce n'est pas l'intention. L'intention, c'est de bien comprendre comment vous différenciez un membre privilégié d'un membre d'affaires. C'est quoi la différence, hors les heures d'affaires normales?

M. Mignault: C'en est un membre affaires, définitivement. Est-ce que... Je vais poser la question différemment. Un restaurateur qui vient chez nous, qui achète des meubles de jardin, qui achète des chaises Grosfillex - et Dieu sait si on en vend à la tonne à des restaurateurs - est-ce que, le dimanche, on va lui dire: On ne t'en vendra pas. Parce que sur 116 Grosfillex qu'il achète, il y en a peut-être 80 qui vont pour son bistro, pour son opération; il y en a peut-être 20 qui sont parties chez lui? Est-ce rendu à ce point qu'on va dire à la caissière: Pouvez-vous regarder et me dire si cet "item"-là, c'est pour votre consommation personnelle ou si cet item-là est pour utilisation dans votre commerce?

M. St-Roch: Écoutez, je peux bien comprendre le restaurateur; je pourrais comprendre l'hôtelier. Avec l'évolution de ce genre de commerce-là, où on a toutes sortes de restauration extérieure, je pourrais le comprendre. Mais si quelqu'un est un avocat...

M. Mignault: Pour moi, l'avocat, c'est la même chose.

M. St-Roch: J'ai une autre question. Vous avez mentionné, dans votre présentation, que les ventes le dimanche représentaient de 16 % à 17 % de votre chiffre d'affaires.

M. Mignault: Environ.

M. St-Roch: Quel est le pourcentage des 16 % à 17 % qui est de l'alimentation?

M. Mignault: Je pense que c'est la même chose.

Mme Marois: Ça reste le même genre de...

M. St-Roch: La même moyenne, soit 65 %, comme la semaine?

Mme Gibson: Oui.

Le Président (M. Bélanger): M. le député de Drummond, je vous interromps, je cède la parole

à Mme la députée de l'Acadie... de Taillon, excusez-moi.

Mme Marois: Non, M. le député de l'Acadie n'est pas là ce matin.

Une voix: Oui, il est là.

Mme Marois: Il est là-bas? Vous avez changé de place.

Le Président (M. Bélanger): Il avait levé la main, et je lisais en vous parlant, là, c'est mon erreur.

Mme Marois: Je pense que c'est le genre de question que je voulais soulever aussi. Vous ne pouvez pas départager, si c'est un bureau d'avocats ou un bureau d'architectes. Si je regarde la liste de vos produits, j'ai regardé un petit peu... Est-ce que vous retourneriez quelqu'un qui achèterait de la nourriture pour chats?

Une voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Non, mais je la pose. Ou du V8, mais qui serait un avocat ou un architecte.

M. Mignault: Non, c'est sûr que non.

Mme Marois: D'accord.

M. Mignault: C'est très facile de nous mettre en boîte, c'est sûr et certain. Ça prouve justement l'inégalité qu'il y a dans la loi ou l'inefficacité de la loi. C'est ridicule. Est-ce que quelqu'un qui passe à la caisse chez Jeanoutu avec du lave-vitres et des essuie-glace, on va lui dire: Non, vous ne pouvez pas? Ou à tous les pharmaciens qui, depuis 1984, vendent des palettes de chocolat, on va dire: Installez une caisse à gauche? Quand même, on est dans une société, je crois, moderne, il me semble, on a tous l'air assez moderne, autour de la table. Il faut quand même penser, avoir des lois qui vont s'adapter aux consommateurs et aux entrepreneurs des années à venir et, de plus, protéger nos employés. Franchement, si on est rendu tellement restreints qu'à quelqu'un qui passe à la caisse, sur 100 items, il faut poser une question à chaque item, on a de sérieux problèmes comme communauté.

Mme Marois: Vous-même, M. Mignault, soulevez la question de la pharmacie. Mais il a le droit. Dans la loi, c'est prévu qu'il peut le faire, vendre sa canne de bines ou sa boîte de chocolat aux cerises. Il en a le droit, c'est prévu. Alors...

M. Mignault: Oui, et il vend de l'huile 10W30.

Mme Marois: Tout à l'heure, vous disiez: Vous regardez quelqu'un qui a un peu réussi et vous avez l'air d'être un peu agressant vis-à-vis de ces personnes-là. Pas du tout. Vous-même, vous vous servez...

M. Mignault: Non, je ne suis pas agressant, je suis fier.

Mme Marois: Voilà, moi de même, mais vous vous servez du même exemple. Vous comprenez pourquoi c'est cet exemple-là qui nous vient. C'est parce qu'il y a effectivement un problème d'équité. Vous le soulevez vous-même, et on est d'accord sur le fond du problème.

Moi, je veux revenir... Il me reste très peu de temps. Je n'aime pas ça non plus quand vous nous dites que notre objectif est de vous mettre en boîte. Non, c'est d'essayer de vous montrer qu'effectivement ce que vous vivez peut choquer d'autre monde à côté, et que le problème qu'on a à résoudre, particulièrement le gouvernement et le ministre - je suis bien consciente de ça et on essaie de l'aider dans la mesure de nos moyens - est complexe, c'est vrai, il n'est pas nécessairement facile. Un des fondements du problème, c'est l'équité. C'est ça qu'on essaie de regarder ensemble, si, effectivement, il existe, ce problème d'équité. On se rend compte bien rapidement qu'il existe, par une série de toutes petites questions, parfois.

Moi, je vais revenir sur le fond du dossier qui est devant nous. Vous dites: Liberté de commercer, liberté de consommer, liberté de travailler. Nous sommes une société moderne, nous croyons qu'il y a des concepts nouveaux qui se développent. Il faut être à l'affût de ces concepts. Il faut leur permettre de s'"opérationnaliser". Je vous suis. Je suis tout à fait d'accord. Cela dit, si on assure que les services de base et essentiels des consommateurs et des consommatrices sont bien desservis, d'une façon générale et libre - par exemple, en semaine - mais d'une façon plus restreinte le dimanche, ça peut être aussi un choix de société, en ce sens où on s'entend, non pas pour empêcher les gens d'avoir de l'imagination, non pas pour empêcher les gens d'être gros, non pas pour empêcher les gens de faire des affaires, mais on s'entend, comme société, qu'une journée dans la semaine, on va réduire les activités le plus possible. Vous avez mentionné qu'il y en avait d'autres qui travaillaient, vous avez raison. Mais réduire le plus possible les activités de production et les activités de commerce, de telle sorte qu'on mette de l'énergie dans d'autres types de relations, d'échange, de loisirs, etc. Donc, ce n'est pas souhaitable qu'il y ait plus de monde qui soit appelé à travailler cette journée qui est le dimanche, à cause de notre culture, de notre histoire, mais, au contraire, qu'on en vienne à restreindre le plus possible et qu'on ne garde que l'essentiel. Je ne me considère pas une

société qui serait dépassée, qui retournerait en arrière, si c'était le choix que je souhaitais que l'on puisse faire ensemble, parce qu'on se donne, à ce moment-là, un moment pour se retrouver dans un autre contexte que celui de la production ou du commerce.

Mais, là on a une opposition fondamentale. Là, c'est une différence de fond et de philosophie et d'évaluation que l'on fait de la société dans laquelle on vit.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon, je vous inviterais à conclure en remerciant nos invités.

Mme Marois: C'est ma conclusion pour l'essentiel, parce que c'est ce que je défends depuis le début. Si vous me dites: Je ne veux pas qu'on empêche les gens d'avoir de l'imagination et d'imaginer de nouveaux concepts... et le vôtre est intéressant à cet égard, particulièrement s'il permet de réduire les prix et de faire en sorte qu'on paie moins cher. Bien sûr, pourquoi pas? C'est juste qu'on souhaite qu'il soit fermé le dimanche. Les autres jours, il pourra faire tout ce qui est proposé là, grossir, devenir important et offrir un excellent service aux consommateurs et aux consommatrices.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): M. Mignault et les différents membres de votre équipe, je voudrais vous remercier de la discussion franche et honnête qu'on a eue. Moi, je retiens trois choses. Premièrement, vous avez peut-être bénéficié d'un petit avantage, surtout à cause des mécanismes de contrôle qui sont difficiles. Le commerce, c'est ça. Mais votre réponse, c'est: Donnez le même avantage à tout le monde. Deuxièmement, ce qu'il faut prendre en considération, et c'est encore une fois ce que d'autres intervenants soulèvent, c'est toute l'émergence - pour employer l'expression de Me Décaray - d'autres phénomènes, la créativité. Si, en 1986, vous avez conçu ce concept pour arriver avec une loi et, en 1991-1992, vous allez en trouver un autre pour augmenter votre volume d'affaires. Finalement, quand vous dites: Assurer la protection des droits des employés. Dans le fond, ce que vous dites, c'est qu'il y a une liberté absolue des employés. Oui, mais avant d'aller travailler chez vous, ils ont le choix de travailler le dimanche ou non. Et s'ils viennent travailler chez nous, une des contraintes de l'emploi - et je retiens qu'ils ont des dimanches où ils ne travaillent pas, vous l'avez mentionné tout à l'heure - c'est un choix. Donc, le choix est toujours là d'aller chez un employeur ou chez un autre. Alors, je vous remercie beaucoup d'être venus nous faire part de vos réflexions. On va les prendre en considération dans la

décision qu'on a à prendre. Merci beaucoup.

Le Président (M. Bélanger): La commission de l'économie et du travail remercie le groupe représentant Club Price Canada inc., et invite à la table des témoins le Regroupement des SIDAC du Québec.

Une voix: Je vous remercie.

Le Président (M. Bélanger): À l'ordre, s'il vous plaît! Je demanderais à chacun de bien vouloir reprendre sa place. S'il vous plaît, à l'ordre! S'il vous plaît! Merci.

Nous recevons présentement le Regroupement des SIDAC du Québec. Vous connaissez nos règles de procédure: vous avez vingt minutes pour la présentation de votre point de vue et il y aura une période d'échange avec les parlementaires. Je vous prierais, dans un premier temps, de vous présenter, d'identifier votre porte-parole et de présenter votre mémoire. Je souhaiterais aussi, si la chose vous est possible - je sais que ce n'est pas facile de se le rappeler - de vous identifier chaque fois que vous devrez prendre la parole, ceci pour les fins de transcription au **Journal des débats**. Ça nous aide beaucoup. Alors, sans plus tarder, je vous invite à procéder.

Regroupement des SIDAC du Québec

M. Girard (Jean): Merci, M. le Président. M. le Président, M. le ministre, membres de la commission, j'aimerais tout d'abord vous présenter les gens qui m'accompagnent aujourd'hui: à ma gauche, Mme Suzanne Bonnette, directrice générale du Regroupement des SIDAC du Québec; à sa gauche, M. Pierre Genest, directeur général de la SIDAC de Trois-Rivières; à ma droite, M. Patrice Larrivée, directeur général de la SIDAC de Saint-Jérôme. Quant à moi, mon nom est Jean Girard, je suis notaire à Saint-Félicien, membre de la SIDAC locale et président du Regroupement des SIDAC du Québec.

Le Regroupement des SIDAC du Québec réunit plus de 50 SIDAC. Des SIDAC, ce sont des Sociétés d'initiatives et de développement des artères commerciales, sociétés qui sont formées en vertu de dispositions du Code municipal et du Code des cités et villes. Il regroupe aussi des associations de gens d'affaires des centres-villes totalisant près de 7000 places d'affaires exerçant une activité commerciale. Pour ceux qui connaissent les centres-villes au Québec, vous comprendrez qu'une grosse proportion des membres des SIDAC locales sont des commerçants indépendants ou des professionnels ou des gens d'affaires du domaine des services. Les membres de notre société, du Regroupement c'est-à-dire, se retrouvent partout dans la province. Seules les SIDAC de l'île de Montréal ne sont pas membres du Regroupement. Nous en trouvons dans les Cantons de l'Est, en Gaspésie, à Québec et dans

ses environs, comme la Beauce, aussi, au Saguenay-Lac-Saint-Jean et dans la région de la Mauricie.

La loi sur les heures d'affaires est une préoccupation majeure pour les commerçants des centres-villes et, à titre de porte-parole des SIDAC, le Regroupement des SIDAC défend la position de ses membres auprès du gouvernement. Comme vous pourrez le constater, il ne s'agit pas d'intérêts particuliers, il s'agit d'intérêts communs à un grand nombre de personnes. Le Regroupement des SIDAC du Québec est contre l'ouverture des commerces du dimanche. À la suite d'un sondage réalisé auprès de ses membres, le verdict est clair: 90 % d'entre eux se sont prononcés contre l'ouverture des commerces le dimanche. Quant au sondage, il a été réalisé en février 1988. Cependant, je voudrais ajouter que tout récemment, la semaine dernière, nous avons fait une tournée de treize SIDAC en province, nous avons discuté du problème et je peux vous assurer que la position n'a pas changé depuis février 1988.

(11 h 45)

La qualité de vie constitue, pour eux et leurs employés, une préoccupation importante. De plus, pour une petite entreprise, ouvrir ses portes une journée de plus par semaine signifie une augmentation des coûts d'opération, laquelle ne peut être justifiée par des revenus supplémentaires du fait que l'assiette des dépenses des consommateurs demeure la même. Bref, on parle d'un étalement des dépenses de consommation sur une plus grande période de la semaine. Il faut comprendre ici que nos membres représentent tous les domaines commerciaux, autant l'alimentation que d'autres secteurs comme le vêtement, les quincailleries, etc.

Ouvrir les magasins alimentaires le dimanche signifie, à moyen terme, un élargissement éventuel de cette politique pour les détaillants indépendants non alimentaires. Quant à nous, nous croyons fermement que libéraliser le commerce pour le domaine de l'alimentation aura un effet d'entraînement majeur parce qu'il faut comprendre que ces commerces-là sont localisés dans un milieu physique qui peut être soit un centre-ville ou un centre d'achats et vous comprendrez que la pression sera très forte, dans le futur, pour que leurs voisins aussi participent à cette activité d'ouvrir le dimanche.

Le gouvernement du Québec proclame sur tous les toits l'importance de la petite et moyenne entreprise au Québec. Il a donc le devoir de s'assurer que la petite entreprise commerciale conserve sa place et ne soit pas toujours à la merci du loup et du lion. Le gouvernement doit donc bien mesurer la portée de son geste. Au cours de l'année 1989, les représentants des consommateurs ont, par le biais de leur association, par exemple, l'ACEFQ, maintes fois exprimé leur opinion sur cette question tout en reconnaissant une nécessité

d'accès plus grand aux biens de consommation. Les consommateurs s'opposent à l'ouverture des commerces le dimanche afin de protéger la qualité de vie des citoyens québécois. En libéralisant les heures d'ouverture des commerces le dimanche, on dénôterait une diminution du temps consacré au contact avec les parents, les amis, la nature et aux activités culturelles et de loisir. Reconnaissant que certains facteurs socio-économiques ont modifié, depuis quelques années, les habitudes de consommation des Québécois, le Regroupement des SIDAC propose un réaménagement des heures d'ouverture en semaine tout en maintenant le statu quo sur le nombre d'heures d'ouverture qui est actuellement de 62 heures totales par semaine. Les heures de travail et d'ouverture des commerces pourraient être ainsi réaménagées: lundi et mardi, de 9 heures à 18 heures; mercredi, jeudi et vendredi, de 9 heures à 21 heures; samedi, de 9 heures à 17 heures. Ceci maintient le nombre d'heures d'ouverture à 62 heures, tel qu'imposé par la loi actuelle. Tout simplement, c'est qu'on coupe d'une demi-heure, le matin, l'heure d'ouverture; au lieu de 8 h 30, tout simplement à 9 heures six jours par semaine, ça donne trois heures pour le mercredi soir.

Depuis un certain nombre d'années, le gouvernement du Québec a apporté des modifications à la loi, permettant ainsi des exceptions qui provoquent de nombreuses injustices, tel le décret 165-87 et les marchés publics, tels les marchés aux puces pouvant vendre des marchandises neuves jusqu'à 20 \$ et autres. Au sujet de la réduction des exemptions, le Regroupement des SIDAC appuie les recommandations du comité Richard à l'effet de réduire substantiellement les exceptions permises actuellement. En ce qui a trait aux zones touristiques, le Regroupement des SIDAC est d'avis qu'il faut préserver ce statut déjà accordé à certains centres-villes. Cependant, il faut s'assurer que l'évaluation de ce qu'on appelle "touristique" corresponde bien à la réalité et non à un achalandage accru de la clientèle locale.

Concernant l'application de la loi, on peut constater une trop grande tolérance, très peu de poursuites, des amendes non significatives et souvent dérisoires. À ce propos, le Regroupement des SIDAC favorise les recommandations du comité Richard qui propose des amendes de 3000 \$ à 15 000 \$ pour une première infraction et de 10 000 \$ à 50 000 \$ en cas de récidive, en plus du remboursement de la totalité des bénéfices des ventes récoltés. De plus, le Regroupement des SIDAC est d'avis que la loi sur les heures d'affaires doit demeurer de juridiction provinciale et qu'aucun pouvoir d'exemption ne soit conféré aux municipalités, municipalités rurales de comté ou autres organismes de même nature. Par contre, l'application de la loi pourrait être conférée aux municipalités afin d'accélérer les poursuites judiciaires, lorsqu'il y a infraction.

L'évolution du commerce de détail au Québec exige, de la part de tous les intervenants, une prise de conscience des vraies règles du jeu pour maintenir l'équilibre commercial. C'est pourquoi le Regroupement des SIDAC du Québec propose au gouvernement de créer un comité consultatif d'organismes provinciaux regroupant les principaux intervenants du monde du commerce, lequel pourrait donner son avis sur toute modification aux lois en vigueur, aux nouveaux règlements, aux nouvelles tendances du marché et aux nouveaux projets de loi concernant l'activité commerciale au Québec. Donc, j'ai l'impression qu'en ayant ce comité consultatif, l'organisme gouvernemental qui sera chargé d'interpréter la réglementation pourra s'inspirer, à l'occasion ou à chaque moment où ce sera nécessaire, de l'avis des gens du milieu.

Je vous fais grâce de la lecture de chacune des recommandations puisque je les ai toutes mentionnées dans le résumé que je viens de vous produire.

En conclusion, l'évolution du commerce de détail au Québec exige, de la part de tous les intervenants, une analyse en profondeur et une prise de conscience des nouveaux impératifs qui ont surgi au cours des dernières années. Le commerce au Québec, comme ailleurs, a grandi dans une grande anarchie et sans que les principaux intervenants, gouvernement, groupes, corporations, n'établissent vraiment des règles de jeu équitables. En passant, l'équité, ça fait mal. C'est rare que ça fasse plaisir à tout le monde, l'équité. La Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux n'existe que depuis 1969. Elle est constamment transgressée. Le commerce est considéré comme un moyen facile pour faire de l'argent alors que les faillites y sont très nombreuses. Les aventuriers y pullulent. Les institutions financières restreignent de plus en plus leurs interventions en exigeant de nouvelles garanties collatérales, annulant ainsi toute valeur du fonds de commerce. Sous le prétexte de la libre concurrence, tout est permis. Même les manufacturiers ne se contentent plus d'agir comme simples fournisseurs. Ils ouvrent leurs portes aux consommateurs, concurrençant directement leurs propres clients. Je pense que c'est assez important, ce passage-là. Voilà le climat dans lequel se retrouve et évolue la petite entreprise indépendante au Québec. Sans que la réglementation mette un carcan à l'évolution du commerce de détail, il y a cependant un certain équilibre à instituer afin que les personnes et les groupes puissent y trouver leur intérêt dans un esprit de justice et d'équité et que les forces en présence y trouvent un équilibre.

Nous serions heureux, M. le Président, que M. le ministre prenne en considération l'importance de ce secteur d'activité dans l'économie du Québec et l'ampleur que prend le tertiaire dans l'économie nord-américaine en donnant, dans son ministère, une place importante à l'activité

commerciale.

Nous vous remercions, M. le Président, ainsi que vos collègues de la commission d'avoir pris connaissance de la réflexion et des préoccupations du Regroupement des SIDAC du Québec.

Le Président (M. Bélanger): Alors, nous vous remercions de votre présentation. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Alors, merci. M. Girard. Je voulais juste... 7000 places d'affaires, je sais que les SIDAC représentent, entre autres, des dentistes, des écoles de conduite, des avocats, des agences de placement, des agences de publicité, des nettoyeurs, des restaurants. Alors tous des commerces qui ont le droit d'ouvrir sept jours par semaine, 24 heures par jour. Est-ce que vous pouvez me qualifier vos 7000 places d'affaires? Ça veut dire quoi, ça, 7000 places d'affaires?

M. Girard: Bien, ça comprend tout ce que vous avez mentionné.

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais combien de commerçants sur les 7000 sont touchés par l'ouverture des commerces le dimanche?

M. Girard: Sont touchés par l'ouverture des commerces... Je croirais que tout près de la moitié des membres sont touchés par l'ouverture des commerces le dimanche.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que vous...

M. Girard: Il faut dire qu'il y a 7000 commerçants, mais probablement 5000 sont touchés par... Excusez-moi, c'est 5000 sur 10 000 et non 5000 sur 7000.

M. Tremblay (Outremont): Mais vous me dites que 50 SIDAC et associations de gens d'affaires, donc les gens d'affaires que j'ai mentionnés entre autres tout à l'heure...

M. Girard: C'est ça.

M. Tremblay (Outremont):... plus évidemment, les commerçants, là, pas les commerçants, les boutiques de détail, entre autres, totalisent près de 7000 places d'affaires. Sur 7000 places d'affaires, si on enlève les dentistes, les avocats, les lavoirs, les restaurants, combien reste-t-il de commerçants qui sont affectés par l'ouverture des commerces le dimanche?

M. Girard: Moi je dirais environ les deux tiers de ce nombre-là.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que vous pourriez nous soumettre la liste, une liste qui nous démontrerait ça?

M. Girard: Ce serait possible de vous la soumettre. On ne l'a pas ici, mais...

M. Tremblay (Outremont): Parce que deux tiers, entre nous, ça m'apparaît beaucoup. Ça m'apparaît beaucoup, parce que pour avoir...

M. Girard: Mais il y en a quand même beaucoup aussi si vous...

M. Tremblay (Outremont): Non, je ne dis pas... non, non, M. Girard, ça m'apparaît beaucoup. Pour avoir été membre de SIDAC dans le passé, je peux vous dire qu'il y a beaucoup de personnes qui ne sont pas affectées par la loi sur les heures d'affaires. Donc, si vous pouviez nous soumettre ça, j'apprécierais. Et deuxièmement, quand vous dites: Lors d'un récent sondage, c'est 90 % des membres qui sont contre, c'est difficile - et je pose la question, j'aimerais que vous me l'expliquiez - d'attacher de la crédibilité au chiffre de 90 %, surtout si vous demandez à des gens d'être pour ou contre alors qu'ils ont le droit, une majorité importante, au moins le tiers, mais d'après moi c'est peut-être un peu plus, mais... Comment peuvent-ils être contre quand ils ont le droit d'ouvrir?

M. Girard: Mais le sondage a été fait parmi tous les membres des SIDAC.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Mais ça veut dire...

M. Girard: Mais c'est quand même une image assez représentative.

M. Tremblay (Outremont): Non mais... Oui, ça dépend, on peut le représenter comme on veut, là. Mais sur 7000 places d'affaires, s'il y en a mettons, pour les fins de la discussion, 50 % qui ne sont pas touchées par les heures d'affaires, et vous dites que 90 % des membres sont contre, moi la question que je me pose c'est: Comment 90 % qui représentent... En fait, ça ne peut pas... Je ne vois pas comment quelqu'un a le droit d'ouvrir, ou être contre le droit d'ouvrir les lavoirs, les restaurants...

Je vais vous poser la question d'une autre façon. Si on veut avoir l'équité que vous demandez, est-ce que vous seriez d'accord pour retourner à vos membres pour dire: On va fermer tous les commerces le dimanche, sauf trois employés et moins en tout temps? Est-ce que vous auriez 90 % de vos membres en faveur de ça?

M. Girard: Mais le sondage a été fait sur la base de la loi actuelle....

M. Tremblay (Outremont): Oui. Ça je comprends.

M. Girard: ...sur les dispositions actuelles.

M. Tremblay (Outremont): Non, mais...

M. Girard: Donc, un commerce de restauration... Celui qui est propriétaire d'un commerce de restauration connaissait la loi actuelle. Il savait que, lui, il ne serait pas affecté par...

M. Tremblay (Outremont): C'est parce que vous dites, M. Girard... Je l'ai écrit, parce que je pense que vous avez absolument raison quand vous dites: L'équité, ça fait mal. C'est rare que ça fasse plaisir à tout le monde. Moi, la seule chose que... Je comprends très bien votre point de vue. La seule chose que je questionne, c'est votre sondage à 90 %, alors qu'au moins ou, en tout cas... Vous dites: Au moins le tiers de nos membres - tiens, pour employer vos mots - ont le droit d'ouvrir.

M. Girard: Mais j'oserais ajouter que si le sondage n'avait été qu'à 60 %, 65 %, votre question serait d'autant plus à propos.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Je vais vous en poser une autre. Sur la juridiction provinciale, parce que je vois... On peut profiter des personnes présentes, des gens de Trois-Rivières, des gens de Saint-Jérôme; vous représentez également les SIDAC de la Mauricie. Si - un "si" hypothétique - on permet l'ouverture des commerces le dimanche, est-ce que, là, vous auriez une objection à ce qu'une municipalité, pour certaines raisons, pourrait décider de ne pas ouvrir des commerces, le dimanche?

M. Girard: Oui. On aurait certainement une opposition, parce que je pense que l'argument se fait de l'autre façon. Si vous avez une loi relativement restrictive, mais vous donnez aux municipalités...

M. Tremblay (Outremont): Non, elle n'est plus restrictive.

M. Girard: ...la possibilité...

M. Tremblay (Outremont): On libéralise les heures de commerce le dimanche... (12 heures)

M. Girard: Oui.

M. Tremblay (Outremont): On libéralise et on dit: Si, pour des raisons régionales ou des raisons de besoins réels des consommateurs, ou pour des raisons des commerçants ou de qualité de vie, une municipalité décidait de ne pas ouvrir, elle fermerait les commerces dans cet environnement-là, le dimanche.

M. Girard: Moi, je suis contre ça, parce

que... Premièrement, sur une base municipale, ça va être très difficile de faire accepter ça, parce que les municipalités ne sont quand même pas si loin les unes des autres. On va créer une concurrence entre les municipalités.

M. Tremblay (Outremont): Non, mais elles sont représentatives. Elles ne sont pas plus représentatives de la population du Québec, des consommateurs, des commerçants dans l'environnement immédiat? Mettons qu'on l'élargit aux municipalités régionales de comté... Mettons qu'on oublie cet argument. Il me semble que, si vous représentez 90 % des membres qui sont contre... C'est fort, ça, c'est beaucoup. Vous allez avoir une influence sur la décision de la municipalité.

M. Girard: C'est certain.

M. Tremblay (Outremont): Pourquoi avez-vous peur, d'abord, qu'on transfère peut-être... Pas le pouvoir de dire: La loi, c'est ça. Mais si vous, pour des raisons régionales, vous décidez qu'on devrait faire autre chose, la municipalité pourrait le faire. Vous réalisez que les besoins à Montréal ou à Québec ou à Laval, ce n'est peut-être pas la même chose qu'à Trois-Rivières ou que dans le Bas-Saint-Laurent, ou qu'en Gaspésie, ou qu'en Mauricie.

M. Girard: Je... Tu veux intervenir?

M. Genest (Pierre): Oui. M. le ministre, j'aimerais intervenir en disant ceci. Si on commence, dans nos municipalités, à avoir des villes qui réglementent de façon différente, je pense qu'à un moment donné... Si je prends le cas de Trois-Rivières, qui est près de Shawinigan, Grand-Mère, La Tuque; il y a Cap-de-la-Madeleine, il y a Trois-Rivières-Ouest... Si chacune des municipalités commence à réglementer de façon différente, les distances sont tellement courtes que, si Shawinigan disait: Non, nous autres on n'ouvre pas, les gens partiraient le dimanche pour aller à Trois-Rivières. Même, j'irais plus loin que ça, en parlant de fuite commerciale. Même entre régions... Une région comme Trois-Rivières, qui est à mi-chemin entre Québec et Montréal: ça ne serait pas tellement difficile, pour des gens, de partir un beau dimanche matin pour aller acheter à Québec ou à Montréal. A ce moment-là, c'est l'économie régionale, dans son entité totale, qui va être déféctueuse. C'est pour ça que je pense que la majorité des gens sont contre le fait que ce soit les municipalités.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Genest: On veut que ce soit les mêmes règles, partout à travers la province de Québec...

M. Tremblay (Outremont): O.K. Parce qu'il y

a un besoin... Ce que je dis, c'est que la règle est claire. Si une municipalité, pour des raisons **valables** - qualité de vie, besoins réels - décidait de fermer, au moins, à ce moment-là, vous ferez des représentations à la municipalité. Mais le gouvernement du Québec aura une loi équitable, qui s'applique à l'échelle du Québec.

Une voix: 24 heures sur 24...

M. Tremblay (Outremont): Je n'ai pas dit ça.

M. Chevette: C'est pareil.

M. Tremblay (Outremont): Je n'ai pas parlé de ça. La règle... C'est une hypothèse.

M. Chevette: C'est hypothétique.

M. Girard: Une chose est sûre, dans ce qu'on vient de dire: c'est qu'on est contre cette possibilité.

M. Genest: Je pense que l'essentiel du problème, c'est au niveau économique. C'est bien beau, à un moment donné, prendre la considération des besoins humains de personnes qui veulent s'approvisionner de certains biens et services; mais au niveau économique, c'est là-dessus que c'est important... Je reviens toujours avec mon exemple: Shawinigan-Grand-Mère versus Trois-Rivières. Si la région de Shawinigan décide de ne pas ouvrir parce qu'ils veulent préserver la qualité de vie des gens de ce milieu, et Trois-Rivières décide: Oui, nous autres, on ouvre, qu'est-ce qui va arriver, au niveau économique, pour la région de **Shawinigan-Grand-Mère**?

M. Tremblay (Outremont): Là, je vais parler... Le monsieur de Saint-Jérôme... Il n'y a pas une contradiction, dans votre mémoire? Vous dites: Préserver le statut de zone touristique. Si c'est vrai, votre argumentation, que les gens vont partir de Trois-Rivières pour s'en venir à Montréal, ils vont partir de Saint-Jérôme et s'en aller à Sainte-Adèle ou à Saint-Sauveur. Théoriquement, si j'appliquais votre logique, et je veux avoir une loi équitable... Je vous l'avais dit, tout à l'heure: L'équité, ça fait mal. Il faut que je ferme les zones touristiques.

Encore une fois, je vous pose la question: Si on est conséquent dans vos recommandations, pourquoi vous maintenez les zones touristiques?

M. Girard: Les zones touristiques qui existent déjà.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Mais...

M. Girard: Si on recommence à neuf...

M. Tremblay (Outremont): Le but de l'exercice...

M. Girard: Je pense qu'il y a quand même... Il doit y avoir une relation, entre autres, si on parle des zones frontalières, ou des zones vraiment touristiques, aussi. Il y a toujours la définition du mot touristique.

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais... C'est parce que, si je prends l'argument de M. Genest, qui dit qu'une municipalité pourrait créer une exception... Et, non, parce que les gens peuvent se déplacer... Ils vont se déplacer de Saint-Jérôme beaucoup plus facilement, pour aller à Sainte-Adèle, à Saint-Sauveur. Il me semble, si vous voulez pousser votre logique à l'extrême, il faudrait aussi fermer les zones touristiques. Je vous pose la question... Je lis ça dans votre mémoire.

M. Genest: M. le ministre, je pense que, quand on parle de zone touristique... Je ne sais pas si on retrouve le même type de commerce dans une zone touristique que dans un centre-ville normal, qu'on peut avoir... À un moment donné, il y a 100%.

M. Tremblay (Outremont): C'est M. Laramé?

Une voix: L'arrivée.

M. Tremblay (Outremont): Oui. M. L'arrivée. Répondez donc... J'aimerais ça savoir... Mais répondez à cette question-là. Dites-lui qu'à Sainte-Adèle, il y a exactement les mêmes centres commerciaux avec les mêmes boutiques que vous avez partout, puis qu'à Saint-Sauveur, c'est la même chose.

M. L'arrivée (Patrice): Tous les commerces, effectivement, ouvrent, que ce soit quincailleries, marchés d'alimentation ou autres. Dans notre cas, on doit dire que oui, ça fait mal. La région, ou la ville de Saint-Jérôme, a déjà été un pôle d'attraction pour les Laurentides, commercialement. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas: Saint-Sauveur a pris la "pole", et même maintenant Sainte-Adèle. Dans le cas bien précis des Laurentides, il serait souhaitable, oui, pour les gens de la région immédiate de Saint-Jérôme que la zone **touristique** soit revue et corrigée. Et peut-être que l'application d'une nouvelle loi serait aussi souhaitée.

M. Tremblay (Outremont): C'est ma dernière question, je vais la poser à M. Girard. Quand vous dites: 90 %, 7000 places d'affaires... Il n'y a pas de gens, dans les zones touristiques; est-ce qu'il y en a?

M. Girard: Oui, il y en a.

M. Tremblay (Outremont): Il y en a. Si vous posiez la question aux gens qui sont dans les zones touristiques, de fermer le dimanche, d'être obligés de fermer le dimanche, ils vous répondraient quoi?

M. Girard: Ils sont dans les 10 % parce qu'il faut comprendre que... Je vais vous donner un exemple. Si vous prenez la ville de Magog: eux, ils ont le caractère touristique pendant un certain nombre de mois pendant l'année; d'ailleurs, c'est reflété dans le sondage.

M. Tremblay (Outremont): O. K. En tout cas, je vous dis que je questionne vos 10 %. Parce que, d'après moi... Mettons que ce sont 10 %. Pourquoi maintenez-vous la zone touristique, en fonction du principe que vous avez mentionné tout à l'heure: que l'équité, ça fait mal?

M. Girard: Je pense que si, pour être vraiment authentiquement équitable, il fallait en venir là, ça serait peut-être... S'il faut mettre une règle de base, peut-être qu'il faudrait aller jusque-là.

M. Tremblay (Outremont): Ça, c'est clair.

M. Girard: Parce qu'il y a quand même beaucoup d'autres exceptions qui peuvent s'adapter aux zones touristiques, si on pousse le raisonnement à l'extrême.

M. Tremblay (Outremont): Ah! oui, oui. C'est certain. C'est clair.

M. Girard: Parce que, de l'autre côté, le fait de *conserver* les zones touristiques, ça cause toujours un problème. On le voit à Saint-Jérôme. C'est qu'il y a un transfert commercial local qui va vers la zone touristique; c'est la même chose dans les Cantons de l'Est. Donc, ça cause un problème. Puis c'est sûr que si on pousse ça à l'extrême puis qu'on veut éliminer ce problème-là, il faudrait éliminer les zones touristiques, puis utiliser seulement les exceptions permises par la loi.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Quelques questions. D'abord, sur l'applicabilité de la loi. Une des questions qui sont généralement soulevées ici, c'est de dire: On a beaucoup d'imagination au Québec - c'est vrai, j'en conviens - et on va trouver une façon d'imager un nouveau passeport. Le législateur va être encore mal pris, il ne pourra pas appliquer une loi. Donc, on dit: Ces lois-là, c'est compliqué et c'est difficile d'application. Votre point de vue, là-dessus?

M. Girard: Je suis d'autant plus d'accord

avec vous que je suis notaire de profession.

Mme Marois: Ha, ha, ha! Ah bon.

M. Girard: Imaginez-vous... Je **préfère** de beaucoup les règles de base aux exceptions. Je suis parfaitement d'accord avec vous, puis c'est pour ça, d'ailleurs, que je disais que l'équité, ça fait mal. Dans le sens qu'il faudrait s'en tenir à une règle de base précise, sérieuse, peut-être difficile pour tes citoyens, au début. Mais une fois qu'elle est bien établie puis qu'elle est défendue, bien, à ce moment-là, on rejoint l'équité, parce que les autres ne **profitent** pas de... Ça fait qu'autant que possible, c'est de limiter au maximum les exceptions, puis **d'avoir** une base qui est très claire, facile à identifier.

Mme Marois: D'accord. Il vous **apparat** que, dans un contexte comme celui-là, une loi de contrôle des heures d'affaires serait applicable?

M. Girard: Oui. Nous autres, on **croit** que ce serait applicable, mais dans la mesure où on respecte les différentes observations qu'on a faites. Comme nous, vous comprendrez que le gros des problèmes qui ont été soulignés dans votre document de présentation concerne le domaine de l'alimentaire. Ça fait que, comme vous le voyez, c'est quand même assez sévère, ici, pour le domaine de l'alimentaire. C'est **que** la règle des trois employés en tout temps demeure. Ça va causer bien des problèmes à plusieurs qui agissent en contradiction avec ça, aujourd'hui. Soit que c'est autorisé ou pas; mais si on s'en tient à la règle des trois, puis peu importe la façon dont c'est présenté, dans le sens qu'on ne pourrait pas encourager... C'est-à-dire que le texte de loi devrait être suffisamment clair pour éviter qu'une place d'affaires se multiplie par l'intérieur, si on peut dire...

Mme Marois: Oui.

M. Girard:... pour être conforme à la règle. Moi, je crois qu'il pourrait être possible de faire une loi claire. Mais au début, ça va être **difficile** à accepter pour tout le monde et, **entre autres**, pour ceux qui ont des intérêts personnels à défendre.

Mme Marois: D'accord. Je **pense** que ça, vous l'avez bien dit dans votre **présentation**. Vous venez tous de régions où il y a des centres commerciaux importants ou significatifs. Vous faites vos chiffres d'affaires **quand, surtout**, comme commerçants au détail? Est-ce **que** c'est surtout du lundi au vendredi? Est-ce **que** c'est surtout le jeudi soir, le vendredi soir, ou c'est surtout le samedi?

M. Girard: C'est une bonne question **que** vous posez, là. Est-ce que **quelqu'un** voudrait

répondre, ici?

M. Genest: Moi, je peux y aller, pour débiter. En ce qui concerne Trois-Rivières, la majorité du chiffre d'affaires se fait sur semaine, principalement dû aux gens qui travaillent à l'intérieur de notre centre-ville. Ça, c'est la principale chose. Et le jeudi soir, vendredi soir et samedi, c'est plus tranquille. J'avouerai bien honnêtement que si on ouvre le dimanche, ça va être aussi plus tranquille.

Mme Marois: D'accord.

M. Genest: Les gens vont aller vers des endroits où ils retrouvent une multitude de commerces de détail.

Mme Marois: D'accord. En fait, c'est parce que c'est une de mes prétentions, aussi, à savoir qu'on va amplifier l'effet d'attraction vers les centres commerciaux, parce que, bon, évidemment, ça ne se pose pas, pour l'instant... On parle de l'alimentaire... Mais si on met le pied dans la porte, moi, je pense qu'on s'en va effectivement vers un commerce de détail. Oui, vous voulez...

M. Genest: Nous, en tout cas, il y a peut-être un moment où ça pourrait nous avantager, à un moment donné: c'est durant la période estivale. Étant donné qu'on a un parc portuaire, là, ça pourrait être bon.

Mme Marois: Oui.

M. Genest: Mais malgré tout ça, pour une question de qualité de vie, les marchands ne sont pas prêts à le faire.

Mme Marois: Et vous, votre chiffre d'affaires, vous le faites particulièrement avec les travailleurs et les travailleuses du centre-ville, dans le fond, hein?

M. Genest: Définitivement.

Mme Marois: C'est un peu ça. Est-ce que c'est ce qui se vérifie aussi ailleurs dans les autres SIDAC?

M. Larrivée: C'est sensiblement la même chose, oui.

Mme Marois: C'est sensiblement la même chose.

M. Larrivée: Heures d'affaires préférentielles, le jeudi, vendredi en journée, principalement l'après-midi, et début de semaine.

Mme Marois: L'heure du lunch, j'imagi-

M. Larrivée: Le samedi est quand même une journée moindre, commercialement.

Mme Marois: Pour vous autres, hein, pour le commerce sur rue? C'est ça?

M. Larrivée: Oui.

Mme Marois: Moi, je pense qu'un des risques qu'on encourt, qu'on prend... Bon. Évidemment, ça peut être aussi un choix, de dire: Ça va être eux autres qui vont se développer, pas les gens qui ont commerce sur rue. Moi, ce n'est pas un choix que je veux faire, mais ça pourrait en être un. Le risque qu'on prend, c'est effectivement d'ouvrir le dimanche au-delà des autres réalités reliées à la qualité de vie, la journée de repos, bon, etc. C'est que ça draine le commerce vers les centres d'achats excentriques au centre-ville. Parce qu'évidemment, on commerce au centre-ville, ou on achète au centre-ville parce qu'on y travaille souvent. Mais comme les fins de semaine, on vit en nombre plus important en banlieue, on risque d'être davantage attirés vers le commerce en centre d'achats. En tout cas, moi, j'ai une crainte de ce côté-là. Comme je dis, ça peut être un choix qui est fait, aussi. Moi, ce n'est pas celui que je privilégie.

M. Girard: En tout cas, la crainte est valable; mais je pense qu'il n'y a pas juste ça. Si, disons, la règle était que tout le monde ouvre le dimanche, disons, j'ai l'impression que les centres-villes et les commerçants des centres-villes vont s'adapter à cette règle-là. Il va certainement y avoir une animation.

Mme Marois: Oui.

M. Girard: Il ne faut pas penser que c'est tellement amorphe, un centre-ville, que ça ne réagit pas aux forces du marché.

Mme Marois: Non, au contraire. On veut les faire revivre, dans ce sens-là.

M. Girard: Mais, par contre, c'est que si on limite... C'est que si on commence à libéraliser, par exemple, pour la question de l'alimentaire, bien, Moi, je suis certain que d'ici à deux ou trois ans, on va se retrouver à la même table...

Mme Marois: Ah oui.

M. Girard: ...pour en reparler encore, parce que là, les autres vont aussi vouloir ouvrir.

Mme Marois: Je suis persuadée de ça, moi aussi. J'aimerais ça que vous me parliez un petit peu de la réalité que vivent vos travailleurs et vos travailleuses. D'abord, j' imagine que ce sont beaucoup des petites entreprises, propriétaires

indépendants, franchisés? Qui est membre des.. Il y a la question que posait le ministre, tout à l'heure... Mais dans le domaine du commerce de détail?

M. Girard: La grande proportion, ce sont de petits entrepreneurs indépendants. Il y a des franchisés, mais ce n'est pas la règle, loin de là.

Mme Marois: D'accord.

M. Girard: Il y a aussi des grandes surfaces, mais ce n'est pas encore la majorité de nos membres. Bien entendu, c'est la minorité. Et les grandes surfaces alimentaires, ou autres. Ensuite, pour ce qui est du domaine des petits entrepreneurs, des petits commerçants, c'est aussi du domaine de l'alimentaire et des autres domaines. Mais c'est vraiment une... Il y a une très grande concentration de petites entreprises privées.

Mme Marois: C'est ça.

M. Girard: Très très grande.

(12 h 15)

Mme Marois: La moyenne du nombre d'employés chez vous, c'est de quel ordre, à peu près?

M. Girard: Pourrais-tu le dire?

Mme Bonnette (Suzanne): Je n'ai pas les chiffres. Mais ce qu'on retrouve dans le centre-ville, c'est bien souvent le propriétaire lui-même qui fait de 60 à 62 heures - mettons, que c'est 62 heures - et si on ouvre le dimanche.. Bien souvent, la plupart d'entre eux, au lieu d'engager quoiqu'un à leur service, qui ne connaît pas la marchandise, qui ne peut pas donner une qualité de services, vont préférer travailler eux-mêmes. Mais ils ne veulent plus travailler. Ils travaillent déjà 60 heures. Mais c'est la grande majorité des petits commerces indépendants dans le centre-ville.

Mme Marois: Ah oui, d'accord. Oui?

M. Girard: Disons qu'il y a beaucoup de membres qui sont propriétaires-entrepreneurs, et qui ont, peut-être, deux ou trois employés. Ça, c'est... Mais il faut dire qu'il y a de tout. Il y a aussi des très grandes surfaces.

Mme Marois: Aussi, oui.

M. Girard: Ce qui fait que, donc, la moyenne, ce n'est certainement pas trois par entreprise, tu sais. La moyenne est plus au niveau de dix ou... Parce qu'il y a beaucoup de variété dans ce domaine-là, quand même, tu sais.

Mme Marois: Oui, oui, c'est ça. Je suis

d'accord avec vous.

M. Girard: On pourrait...

M. Genest: Oui, effectivement, quand on parle de moyenne... Chez nous, on a décompté... Parce que si on considère, bon, tout l'ensemble de nos membres de la SIDAC, on a 550 membres. Si on considère seulement le commerce de détail, on parle d'environ 150 commerces de détail, dans tous les domaines possibles et imaginables. Et la moyenne pour l'ensemble de tout ça, c'est de dix personnes par entreprise.

Mme Marois: O. K.

M. Genest: Mais c'est sûr que, par exemple, ça vient d'augmenter, lorsqu'on a un gros bureau de comptables où il y a 50 personnes. Ça vient augmenter notre moyenne. Mais lorsqu'on considère uniquement le commerce de détail, on parle de sept, en moyenne.

Mme Marois: D'accord. Est-ce que c'est difficile pour vous de recruter du personnel? Parce qu'il y a de vos collègues qui sont venus, du commerce de détail, des associations de marchands et qui nous ont dit que c'était très difficile pour eux de recruter, non seulement le dimanche - parce qu'eux n'ouvrent pas, d'ailleurs, le dimanche - mais la fin de semaine, le samedi et le vendredi soir. Est-ce que c'est aussi une expérience que vous vivez?

M. Girard: Je pense que c'est aussi la règle qui s'applique chez nous. C'est qu'il y a quand même un problème, parce qu'il y a un problème à engager des gens à temps partiel. Il y a aussi le problème de la disponibilité des gens à temps partiel. Parce que vous comprendrez qu'aujourd'hui, des étudiants, il y en a moins qu'il y en avait; et puis c'est peut-être plus difficile de trouver de la main-d'oeuvre à bon marché pour, justement, couvrir un plus grand nombre d'heures d'affaires. D'ailleurs, c'est pour ça que notre position est à l'effet de conserver le même nombre d'heures.

Mme Marois: Même si vous pensez qu'il y a une nécessité d'allonger un peu certaines plages, comme par exemple...

M. Girard: Effectivement.

Mme Marois:... le mercredi, pour accommoder les consommateurs et consommatrices.

M. Girard: C'est ça.

Mme Marois: Ça va pour moi, oui.

Le Président (M. Bélanger): Alors, M. le député d'Orford.

M. Benoit: Tout d'abord, vous venez juste de mentionner qu'il est difficile de trouver de la main-d'œuvre les fins de semaine. Les pharmacies Jean Coutu, qui étaient ici la semaine dernière... Eux, François Coutu, nous disaient exactement le contraire. Qu'ils avaient des demandes en surabondance de jeunes qui voulaient travailler, effectivement, les fins de semaine, et les soirs et les samedis soirs, etc. Et qu'eux n'avaient pas de difficulté. Bien entendu qu'ils payaient une légère prime pour les gens qui travaillaient le dimanche.

M. Girard: Vous voulez que je réponde à ça?

M. Benoit: Oui.

M. Girard: Il y a toujours, aussi, l'image de l'entreprise. C'est sûr que si vous allez dans un restaurant McDonald, il va avoir toute une liste de personnes qui veulent travailler là, tu sais. Par contre, le petit restaurant qui a un nom... Qui est vraiment privé et qui est restreint à sa municipalité va peut-être avoir plus de problèmes à se faire une liste de candidats.

M. Benoit: D'accord. Vous parlez de la zone touristique, et la SIDAC, dans ma municipalité... Une qui n'est pas d'accord avec vous: elle, elle veut ouvrir les fins de semaines. Comment définiriez-vous la zone touristique? Vous mentionnez qu'il faut vraiment que ce soit touristique. Est-ce qu'un regroupement de grossistes, c'est une zone touristique? Est-ce que ça prend une cathédrale? Qu'est-ce qui fait, dans votre livre, que c'est une zone touristique? Est-ce que... On a 3000 lacs au Québec: est-ce que ce sont toutes des zones touristiques, où il y a des lacs? Est-ce que chaque centre de ski devient une zone touristique? Qu'est-ce qui est une zone touristique, dans votre livre?

M. Girard: C'est une bonne question. Mais je pense qu'un critère, c'est certainement la fréquentation par rapport au milieu local, d'après moi. Si vous avez... Je vais vous donner un exemple - c'est parce que je connais bien mon milieu... Saint-Félicien, au Lac-Saint-Jean, il y a 9000 habitants; et au jardin zoologique, il passe 210 000 personnes par été, pas par année. Ce qui fait que je pense que la concentration est quand même visible, là, qu'il y a une bonne proportion de visiteurs. Parce que ce sont de vrais touristes, ça. Ce ne sont pas des gens qui viennent des environs immédiats.

M. Benoit: Un dernier point, si vous me le permettez. Tout le monde nous a mentionné que la loi actuelle, avec ses exceptions, était inapplicable. Vous nous dites qu'on devrait l'appliquer, cette loi-là. En baissant quelques exceptions, mais qu'on devrait l'appliquer. Les deux

experts des HEC qui sont venus nous voir, et ceux de l'Université de Sherbrooke - qui, eux, n'étaient pas pour aucun groupe corporatif, finalement - nous disent qu'à travers le monde, quand on a essayé d'appliquer les exceptions dans les lois, ça a été inapplicable. Ils nous ont donné une série d'exemples, pas juste au Québec, à travers le monde. Comment nous recommandez-vous d'appliquer les exceptions, je veux dire la loi? Comment allez-vous décider que ce tapis-là, cet habit-là est de seconde main, versus il est neuf? Comment allez-vous appliquer ça? Vous nous dites de l'appliquer, la loi, mais, comment voulez-vous qu'on l'applique? Comment vous allez vous y prendre? C'est bien beau de mettre de grosses amendes; mais on ne veut pas enlever des droits, non plus, à des gens qui ont des droits. Comment vous voulez qu'on l'applique, cette loi-là que tout le monde dit inapplicable? Puis vous nous dites de laisser les exceptions, en plus.

M. Girard: C'est une bonne question. Je pense que ce qui est beaucoup venu brouiller les cartes, dans l'application de la loi actuelle, ça a été les modifications postérieures qui se sont ajoutées au principe de la loi de base. Quand on ajoute la... Quand on parle de la question des marchés aux puces, qui ont l'autorisation de vendre des biens neufs jusqu'à 20 \$, ce ne sont pas des critères qui appartenaient déjà, qui étaient déjà dans la loi initiale. J'ai l'impression que la loi initiale était suffisamment restreinte pour protéger... Pour être plus facile d'application. Mais là où ça s'est compliqué, c'est lorsqu'on a commencé à élaborer des exceptions.

M. Benoit: Dernière question, à la page...

M. Girard: Quant à moi, tant que les exceptions sont inscrites en noir et blanc dans la loi, je pense que c'est plus facile à appliquer que lorsque, sur un pouvoir qui est quasi discrétionnaire, on ajoute toujours des... D'ailleurs, nous autres, on mentionne dans ça qu'il est important, probablement, de former un comité consultatif...

M. Benoit: Oui, ça, c'est un nouveau point.

M. Girard:... parce que, justement, le comité consultatif va donner, disons, aux fonctionnaires qui ont à juger de ces exceptions-là, ou des situations difficiles, la couleur commerciale, si on peut dire, va les conseiller. Mais en dehors de l'application stricte de la règle sur la volonté du monde du commerce, qui peut comprendre autant les consommateurs que les gens des SIDAC ou d'autres organismes commerciaux.

M. Benoit: Dernier point. À la page 14, dernier paragraphe, vous nous dites que les gouvernements ont un devoir de protéger les

parts de marché des petits commerçants. Moi, dans ma description de la démocratie... Ce n'est pas évident que ça rentre dans ma description, de protéger les parts de marché des petits commerçants. Expliquez-moi donc ça, un peu. Est-ce que...

M. Girard: Il y a peut-être un devoir...

M. Benoit:... vous voulez qu'on pénalise le plus dynamique de la société? Parce qu'il y en a d'autres qui sont venus nous dire, finalement, qu'il fallait laisser les plus dynamiques aller de l'avant. Vous, vous nous dites: Protégez-nous, finalement, et nos parts de marché. Moi, j'ai été en affaires toute ma vie, et je n'ai jamais demandé au gouvernement de protéger mes parts de marché. Parlez-moi donc de ça, un peu.

M. Girard: C'est une bonne question. Je pense que la protection, ça n'a pas à être une protection légale pour chacun des petits commerçants. Mais c'est plutôt une reconnaissance du fait que les petites entreprises, au Québec, créent beaucoup d'emplois et créent beaucoup de dynamisme, entre autres en région. Donc c'est très important, au moins au point de vue, si on peut dire, philosophique d'encourager la petite entreprise.

Le Président (M. Bélanger): En vertu de la règle d'alternance, Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Oui, très brièvement, parce qu'on a couvert un certain nombre des réalités que je souhaitais aborder. Il y a une des contraintes que l'on propose de mettre dans la loi... Et je vais faire un petit peu comme le ministre, tout à l'heure, en disant: "On ferme tout; si on décide qu'on ferme, on ferme tout". Moi, la contrainte, c'est au niveau du personnel. Si, dans la loi - une des contraintes dans la Loi des relations du travail, par exemple, ou des normes minimales - on mettait un droit de refus absolu pour les travailleurs et les travailleuses. On dit: OK, possibilité d'ouvrir le dimanche dans l'alimentaire, ou dans d'autres types de commerce; mais comme on ne veut pas contraindre les travailleurs et les travailleuses, ils ont un droit de refus absolu. Est-ce que ce serait possible pour vous de vivre avec ça, si jamais vous deviez être ouverts le dimanche?

M. Girard: L'hypothèse où c'est ouvert?

Mme Marois: C'est ouvert.

M. Girard: Pour tout le monde?

Mme Marois: Mais il y a un droit de refus absolu pour le travailleur et la travailleuse: jamais il ne peut être contraint de travailler le dimanche.

M. Girard: O. K.

Mme Marois: Alors, c'est seulement sur une base de volontariat.

M. Girard: Puis ça, le droit de refus... Quand vous dites un droit de refus, c'est un droit de refus ponctuel. Ça veut dire que moi, ce dimanche-là, je ne veux pas travailler, je ne travaille pas; et l'autre dimanche, si je veux travailler, je travaille.

Mme Marois: Absolu.

M. Girard: Bien, je pense...

Mme Marois: Jamais obliger quelqu'un.

M. Girard: Je pense que ce serait utopique de pouvoir faire ça, parce que vous comprendrez que... Juste un petit exemple frappant: si tout le monde, le même dimanche, dit: Je ne veux pas travailler parce qu'il y a une autre activité de loisir à l'extérieur ou quelque chose comme ça... Je pense que ce serait invivable, avec une règle comme celle-là, d'après moi.

Mme Marois: D'accord. Je partage votre point de vue, de toute façon. C'est parce que j'essaie d'aller toujours au bout de la logique. Parce que, souvent, dans les présentations, on nous mentionne que: Oui, il est possible, c'est libre aux gens de travailler ou pas. Moi, ma prétention, c'est que ce n'est pas vrai que c'est si libre que ça. Si on veut avoir des gens qui ont un peu d'expertise, souvent, ils ne vont pas juste travailler un dimanche sur deux, mais ils vont travailler dans la semaine aussi.

M. Girard: C'est ça. Il faut prévoir des mécanismes qui permettent...

Mme Marois: Qui permettent que les gens ne soient pas...

M. Girard:... qui empêchent justement le droit ponctuel...

Mme Marois:... oui, c'est ça.

M. Girard:... soit le mécanisme de remplacement ou d'alternance.

Mme Marois: C'est ça. Voilà, exactement. En ce qui me concerne, ça a bien fait le tour des questions. Évidemment, je partage, pour l'essentiel, à quelques exceptions près, votre point de vue. Je pense que vous défendez bien aussi vos intérêts, et c'est normal, comme d'autres avant vous l'ont fait. Mais, en même temps, je pense que ça permet de développer une autre perspective et une autre vision, qui est

celle de se donner, comme société, un moyen d'encadrement, que sont les heures d'affaires, pour avoir une journée qui nous appartienne et où on fasse autre chose que du commerce et de la production. Je vous remercie de votre contribution.

Le Président (M. Bélanger): Bien. Alors, M. le ministre, si vous voulez remercier nos invités.

M. Tremblay (Outremont): Je veux vous laisser sur les remarques suivantes, parce que vous allez nous revenir. Loi équitable, loi durable. Très important. Je pense que, depuis le début de la commission, on s'aperçoit que, si on veut permettre l'ouverture des commerces le dimanche, on ne parle plus uniquement - en tout cas, dans mon cas, dans ma réflexion - de l'alimentation. N'ayez pas peur d'un effet d'entraînement parce que, si jamais c'était la voie choisie, il faut que ce soit une libéralisation, pour justement éviter les problèmes que vous soulevez.

Deuxièmement, vous dites - et ça, je suis content que vous me l'ayez dit - il y a un déplacement, on pourrait dire, vers les centres commerciaux, mais, s'il y avait une ouverture totale, vous allez être capables de concurrencer parce que, dans le fond, même si vous êtes au centre-ville, vous êtes capables.

Sur les zones touristiques...

M. Girard: On peut ajouter quelque chose, M. le Président? Tout à l'heure, on a évoqué... nos prédécesseurs ont évoqué le fait que, même s'il y avait fermeture le dimanche, il y aurait d'autres possibilités de faire commerce comme, je ne sais pas, d'utiliser les moyens audiovisuels et tout ça.

M. Tremblay (Outremont): Oui, oui. C'est pour ça... oui, oui...

M. Girard: Mais vous comprendrez que pour nous, c'est (à même chose. Nos membres, les personnes qu'on représente, vont jouer le jeu aussi de s'adapter.

M. Tremblay (Outremont):... oui, oui, très bien. Je suis entièrement d'accord. C'est pour ça que je parle de la créativité des commerçants, et que je parle toujours de nouvelles formes qui peuvent nous arriver et que je reviens toujours à une loi durable.

Zones touristiques. Vous avez mentionné - et pensez à ça, parce qu'il faut que vous reveniez avec vos 7000 membres - Saint-Félicien. Si on continue à faire tout ce qu'on veut faire, le développement à Saint-Félicien, ça va être une zone touristique. On est d'accord avec le centre de courses qu'il va y avoir, le zoo. Donc, éventuellement, on va avoir des problèmes avec toutes les villes avoisinantes.

Comment ça se fait qu'il y a des notaires... Vous avez le droit d'ouvrir sept jours par semaine, vous, 24 heures par jour. Il y a des notaires en région qui font leur argent le samedi et le dimanche, parce qu'ils sont dans des endroits de villégiature et que c'est là que c'est plein de clients. Je ne peux pas les fermer, eux autres. Vous êtes d'accord, entre notaires? Je ne vous fermerai pas le dimanche.

M. Girard: Bien moi, je vais vous dire franchement, on pourrait les fermer aussi.

M. Tremblay (Outremont): Ah oui?

M. Girard: Ah oui! Ça, je peux vous le dire et je serais le premier à l'accepter, parce que, je vais vous dire que, s'il y a un élément qui a enlevé de la qualité de vie aux professionnels, c'est entre autres ça. Souvent, on est un peu mis sur la tablette, assez haute, mais je peux vous dire que, s'il y a des gens qui souffrent d'avoir une qualité de vie minée par toutes ces...

M. Tremblay (Outremont): Pas les notaires.

M. Girard: Les notaires aussi.

M. Tremblay (Outremont): Ah oui?

M. Girard: Je peux vous dire ça.

M. Tremblay (Outremont): Très bien et je l'apprécie beaucoup, M. Girard. Donc, vous me revenez avec la seule chose que je veux: 7000 membres, tous ces membres, qu'est-ce que c'est? Et qualifiez-moi votre 90 %, parce qu'on semblait dire que le 10 % c'était uniquement les zones touristiques. Allez voir vos amis notaires, avocats et essayez de me qualifier ça, le 90 %. J'apprécierais si vous pouviez nous... Il nous reste quatre ou cinq jours, alors... Je réalise très bien que vous n'avez pas le temps d'aller faire un sondage, d'aller voir vos... Mais raffinez-le un petit peu, ça pourrait nous aider dans notre décision. Merci beaucoup.

M. Girard: Est-ce que vous voulez une réponse écrite?

M. Tremblay (Outremont): Oui, oui, un écrit signé de votre main.

M. Girard: Parfait.

Le Président (M. Bélanger): Au secrétaire de la commission.

M. Tremblay (Outremont): Au secrétaire, pour que tout le monde puisse en prendre connaissance.

(12 h 30)

Le Président (M. Bélanger): Au secrétaire de

la commission, s'il vous plaît, pour que ça devienne un document public.

La commission de l'économie et du travail remercie le Regroupement des SIDAC du Québec et invite à la table des témoins le Groupe de SIDAC de Montréal.

Alors, si vous permettez. La commission reprend maintenant ses travaux et reçoit le Groupe de SIDAC de Montréal. Bonjour mesdames et messieurs.

Groupe de SIDAC de Montréal

M. Gallagher (Roger): On veut vous remercier. Mon nom est Roger Gallagher. Je suis directeur général de la SIDAC Ontario et représentant des SIDAC à Montréal, pour les heures d'ouverture. On vous remercie des 30 minutes que vous nous avez laissées.

Le Président (M. Bélanger): Bien. Si vous voulez présenter votre groupe et procéder à la présentation de votre mémoire, on vous écoute.

M. Gallagher: D'accord. Je vais vous présenter Mme Cadieux, directrice générale de la SIDAC Saint-Hubert; M. Bélanger, directeur de la SIDAC Masson, et M. Michel L'Allier, directeur général de la SIDAC Fleury. À ma droite, M. Saïd Amiri, président de la SIDAC Ontario; Mme Hamel, directrice de la SIDAC Sainte-Catherine et M. Normand Lagacé, directeur général de la SIDAC Sainte-Catherine.

En partant, je veux vous dire, M. le Président, qu'on est des petits commerçants, on est tous des petits commerçants, nous autres, ici. On n'a pas de professionnels avec nous autres; on n'en a pas emmenés aujourd'hui, ha, ha, ha! Oh veut vous dire, en fait...

Le Président (M. Bélanger): Un groupe qui vient sans avocat.

M. Gallagher: Sans avocat. Ha, ha, ha!

Le Président (M. Bélanger): Ha, ha, ha!

M. Gallagher: Les SIDAC, à Montréal, représentent 1727 membres. En ce qui concerne les SIDAC à Montréal, vous le savez, c'est comme les SIDAC dans la province de Québec, nous sommes des associations, des groupements des artères commerciales, développement des artères commerciales de Montréal. On vient ici devant vous pour vous faire part que les mémoires qu'on vous a présentés, les sept mémoires qu'on vous a présentés, reflètent exactement ce que l'ensemble des SIDAC de Montréal ressent.

La première des choses qu'on voudrait vous dire c'est que pour la loi, pour les lois existantes aujourd'hui, on vous dit: Tenez-vous-en au statu quo. Pourquoi on vous dit de vous en tenir au statu quo? C'est que, en ce qui con-

cerne la loi comme telle, si, demain matin, elle était libéralisée, ça aurait **automatiquement** comme effet que nos artères commerciales, les petits commerçants sur nos artères commerciales en auraient un dommage irréparable. Pourquoi? Parce qu'on dit, nous autres, chez nous: L'achalandage qu'on a sur nos artères commerciales présentement, on appelle ça... ce sont des rues commerciales de **dépannage**. **Quelqu'un** pourrait dire, en fait: Les gens viennent **magasiner** chez nous; ils habitent dans un quartier **donné** de Montréal et ces gens-là viennent magasiner quand bon leur semble. Mais, si on **regarde toute** l'infrastructure qui s'est faite avec les années dans les grandes surfaces, c'est **surtout Montréal** qui est touchée par ça, parce que **pour toutes** ces banlieues de Montréal, les surfaces **alentour** de Montréal... C'est important de **réaliser** que tous les efforts pour revitaliser **les artères** commerciales de Montréal **peuvent être** complètement anéantis par la libéralisation des heures d'affaires en donnant la possibilité **aux** grandes surfaces, demain matin, de compétitionner avec des petits commerçants. **Quand** on vous dit des petits commerçants, on **n'est pas contre** le progrès, on est pour le progrès. **On n'est pas** contre... En fait des lois rétrogrades... On dit: Oui, il faut que ce soient des lois équitables.

M. le ministre, j'ai eu l'occasion **d'être** ici, de venir à la commission **parlementaire** et je vous ai vu poser la question: **Dites-nous** la raison pour laquelle on pourrait, **par exemple**, supprimer les droits d'un type de commerce auquel on a donné la permission avec la loi, puis aujourd'hui on pourrait leur supprimer les droits. Donnez-nous la raison pour laquelle **vous allez** pouvoir supprimer les droits des petits commerçants dans les artères commerciales versus les grandes surfaces. C'est ça qu'on vous demande.

L'autre aspect, c'est qu'on **vous** dit de ne pas donner la loi aux municipalités. **Vous avez** la conséquence dans les deux provinces de la Colombie-Britannique et de **l'Ontario**. **J'espère** que le Québec sera une province à **part des** autres, puis qu'on prendra en main **des** décisions comme ça. Et dire, **M. le Président**, **que vraiment** ces lois-là... Il y a des lois... Si, **demain matin**, on applique ces lois-là, si on dit O. K., c'est libéralisé les heures. C'est parfait, on n'a pas besoin... on n'a pas de problème. On **donne ça** aux municipalités; les municipalités **vont décider**. Regardez bien dans quelle situation **Montréal** se trouve. Montréal est une ville qui **est bâtie** par ses quartiers. Nous, on est des **petits villages** dans Montréal. On est tous des **petits noyaux**. On a, dans Montréal, un **taux vacant de location** de commerces incroyable. Pourquoi? **Parce que les** gens de notre quartier... Je suis **sûr** que si je vous demande, M. le ministre, si **vous préférez** magasiner à l'intérieur, dans une **belle bâtisse**, dans un centre commercial, une **surface**, vous allez dire: Bien oui, à cause des **intempéries** de nos hivers, de **tout** ce qu'on **pense**. **Mais les rues**

commerciales... Vous savez que tout ce qui s'est produit, **autant** dans Montréal que dans les centres-villes de la province de Québec, c'est qu'on a été chercher le commerce dans ces rues commerciales et on l'a implanté dans les grandes surfaces, au détriment des gens qui étaient dans la libre entreprise, la petite entreprise. Aujourd'hui, on est en train de faire le même débat. On se demande: Est-ce qu'on devrait permettre à ces gens-là... Dire: Oui, on va libéraliser les heures; vous allez pouvoir faire ce que vous voulez. Vous avez le plus bel exemple. Vous avez posé la question ce matin à Club Price Canada. Je pense bien, en ce qui concerne les SIDAC, que, quand on regarde Club Price... **Voyez-vous comment c'est?** Un petit commerçant qui voudrait faire ce que Club Price a fait: il y a l'inspecteur de la ville, les problèmes de la loi, toutes les contraintes qui pourraient survenir. Ces **compagnies-là** se sont implantées ici et ont dit: C'est nous autres qui allons faire la loi. Le gouvernement va décider de la faire la loi; il est obligé. Il va nous accepter; on est là, en place.

Mais, nous, on vous demande... Vous avez fait des efforts et... Je pense que j'ai un petit dépliant qui dit tout, M. le ministre. On dit: Dans le but d'assurer la vitalité des centres-villes et des artères commerciales, le ministère offre son assentiment technique aux municipalités en informant le niveau de pouvoir... ce qui leur est offert dans les lois... en ce qui concerne les SIDAC. Vous, le gouvernement provincial, vous avez été d'avant-garde, parce qu'il y a deux provinces dans le Canada qui ont eu des associations: le **BIA** en Ontario et les SIDAC au Québec. Je pense qu'aujourd'hui, M. le ministre, on est devant vous, on veut vous prouver que les sociétés qui ont été bâties dans le Québec, ce ne sont pas des sociétés de "cheap labour". On n'est pas contre le progrès, on vous demande une juste équité. Quand on regarde Jean Coutu, le plus bel exemple: on ne peut pas être contre Jean Coutu, il est sur nos artères commerciales; on ne peut pas être contre Provigo, il est sur nos artères commerciales. Mais, si demain matin vous donnez le choix à Jean Coutu et à Provigo d'aller s'installer dans *une* belle grande surface, avec énormément de possibilités d'un mixte commercial, je suis sûr que Provigo et Jean Coutu sortiraient de nos artères commerciales. C'est ça qu'on veut vous dire. C'est sûr que ceux qui ont eu des permissions - il y a 19 exemptions - ont à se défendre en disant: Ne touchez à rien. Le plus bel **exemple**, les marchés aux puces. On l'a dit, ils sont venus ici, ils ont défendu leur thèse et, en fin de compte; ils ont été acceptés. Quand vous arrivez là le dimanche, ils vendent de tout. Pourquoi leur dire... Ils vont dire que la loi leur permet. Ce qu'on veut dire, M. le ministre, au niveau des SIDAC à Montréal, on dit que c'est nous qui allons être les plus touchés par cette loi si elle est permissive.

L'autre aspect, en ce qui concerne donner la loi aux municipalités. **Imaginez-vous** qu'à Montréal on représente 1700 commerçants, puis, si demain matin vous donnez la loi aux municipalités - à elles de régler leur cas - imaginez-vous dans quelle situation va être Montréal avec Longueuil et Laval, qui sont deux municipalités à côté de nous? Ça veut dire que vous auriez Longueuil qui dirait: Demain matin, on va compétitionner avec Montréal pour aller chercher sa clientèle. Je vais ouvrir, moi, puis je vais faire quelque chose. Vous avez Laval: eux autres sont déjà installés en infrastructures; ils ont déjà quatre centres d'achats; ils n'ont pas de rues commerciales comme à Montréal. Eux, en fait, ils n'ont rien à perdre. Ils sont prêts à les ouvrir, les magasins, le dimanche.

Mais ce qui me surprend, M. le ministre, c'est que vous n'avez pas de représentants de gros magasins, Eaton, La Baie, de ces gros magasins-là. Où sont-ils à cette commission parlementaire? Ils devraient être ici. Pourquoi pensez-vous qu'eux ne poussent rien? Je le sais pourquoi. Parce que, eux-mêmes, la clientèle, il vont la chercher. Que ce soit le dimanche, que ce soit la semaine, quand ils veulent faire quelque chose, ils vont chercher leur monde. Ça ne les intéresse pas de jouer dans cette bataille.

C'est plutôt qu'on veut satisfaire les marchands de fruits et légumes. Chez nous, le savez-vous, M. le ministre, il y a des gens qui viennent magasiner le dimanche. Les petits marchands de fruits à trois. Pourquoi a-t-on mis la règle de trois? C'est pour protéger le petit dépanneur, la petite épicerie, le petit marchand de fruits de chez nous, la charcuterie et tout ça. C'était ça que vous vouliez faire. C'est de protéger. La règle de trois disait: Protégez ces petits commerçants-là. Aujourd'hui, vous enlevez la règle de trois. Vous dites: C'est libéraliser les heures. Mais, moi, je dis une chose. Je dis que le danger dans tout ça, c'est qu'on va libéraliser les heures, mais, d'un autre côté, ne vous lamentez pas que les artères commerciales de Montréal s'en vont en périlissant. Et c'est ce qu'on sent, nous. Et c'est ça qu'on veut vous dire, le problème qu'on vit à Montréal.

Un autre aspect: les manufactures. Il y a des gens qui ont parlé des manufactures. Nous autres, on peut vous en parler. On vit avec ça, nous autres. Ces gens-là ont des permis pour fabriquer de la marchandise, mais ils nous envoient promener, parce qu'ils peuvent ouvrir au détail le samedi et ils font des affaires. Et puis, c'est ce qui est le plus aberrant dans tout ça. On est ici pour dire qu'il faudrait qu'il y ait une loi.

Êtes-vous au courant qu'en fait... Les marchés aux puces: comment le gouvernement fait-il pour aller chercher ce monde-là? Ils n'ont pas de factures. Ils n'ont pas de facturation. Ils collectent l'argent tout de suite et les gens les paient comme ça.

Le **Président (M. Bélanger)**: Je vous inviterais à conclure, s'il vous plaît.

M. Gallagher: Parfait. Ce que je veux conclure, M. le ministre... Je veux vous dire au nom des SIDAC de Montréal de bien faire attention de ne pas vous laisser prendre par l'histoire de dire: le progrès passe par les grandes surfaces et on ne peut pas sortir de là. Mais la qualité de vie passe par les rues commerciales et les artères commerciales. Et si vous voulez avoir une qualité de vie au Québec, n'oubliez pas les artères commerciales. Il y en a à Montréal et il y en a au Québec aussi.

Le **Président (M. Bélanger)**: Je vous remercie. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Je vous remercie, M. Gallagher. Je pense que votre position est très claire. Je suis certain que vous ne prêtez pas des intentions au gouvernement. Vous faites valoir votre point de vue comme tout le monde. Dites-moi... Si le gouvernement, en tout cas le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, a mis de l'avant, avec les municipalités, l'importance des SIDAC, c'était justement parce qu'il semblait y avoir une perte de chiffres d'affaires des SIDAC en faveur, par exemple, des centres commerciaux, que ce soit sur la rive sud ou sur la rive nord de Montréal. Et ça, ça n'a rien à voir avec la loi. C'est un déplacement de la population. C'est la mobilité de la population. C'est pour ça que vous vous êtes regroupés, justement, pour... Si, par exemple, il y a des gens de la SIDAC de Saint-Hubert, vous avez essayé de trouver un mode, un mélange de centres commerciaux pour attirer votre clientèle. Donc, indépendamment de la loi, il y a eu un déplacement.

M. Gallagher: De population?

M. Tremblay (Outremont): De chiffres d'affaires. Oubliions...

M. Gallagher: De chiffres d'affaires, oui.

M. Tremblay (Outremont): Évidemment, et de population un peu.

M. Gallagher: Oui, mais vous savez pour quoi, M. le ministre. Parce que l'infrastructure s'est faite. Vous savez que les municipalités ont beaucoup favorisé l'infrastructure versus les centres d'achats et non pas les centres villes. Ça ne fait pas beaucoup d'années qu'on s'occupe des centres-villes.

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais ce n'est pas de la faute du gouvernement.

M. Gallagher: Non, ce n'est pas la faute du

gouvernement.

M. Tremblay (Outremont): Ça n'a rien à voir avec. Le seul point que je veux faire, c'est que ça n'a rien à voir avec la loi des heures d'affaires des commerces.

M. Gallagher: Non, c'est sûr.

M. Tremblay (Outremont): Les gens ne sont pas allés à Laval parce qu'il y avait un centre d'achats.

M. Gallagher: Non, non.

(12 h 45)

M. Tremblay (Outremont): O.K. Mais, ça, je pense que c'est important. Les intervenants avant sont venus nous voir et ils nous ont mentionné que la règle de trois que vous prônez... Vous y faites beaucoup référence, mais il faut se rappeler qu'en 1969, lorsque ça a été édicté - je n'étais pas présent, je fais une hypothèse - on parlait d'un vrai dépannage. Ce n'est pas de vos commerces qu'on parle.

M. Gallagher: La règle de trois, non.

M. Tremblay (Outremont): Non, non.

M. Gallagher: Vous voulez dire...

M. Tremblay (Outremont): C'est parce que vous l'utilisez beaucoup pour dire que la règle de trois, c'est important que ça a été fait pour la qualité de vie, mais...

M. Gallagher: Pour nous, ce qu'on...

M. Tremblay (Outremont): ...c'était parce qu'à ce moment-là on parlait de vrai dépannage, pas des boutiques de détail ou des **fruiteries** ou, vous savez, le commerce a évolué... mais on parlait de vrais dépannages.

M. Gallagher: Mme Cadieux va vous répondre, M. le ministre.

Mme Cadieux (Ray monde): Ce que M. Gallagher a mentionné tout à l'heure, c'était au niveau de la fruiterie et du dépanneur. Ça n'a rien à voir avec le commerce de détail, de marchandises sèches...

M. Gallagher: Ça n'a rien à voir avec les autres.

M. Tremblay (Outremont): Oui, je comprends.

Mme Cadieux: ...ou de boutiques.

M. Tremblay (Outremont): Non, non. Très bien. C'est parce que ce qu'on regardait, entre

autres, quand on parlait des zones touristiques, on a dit: On pourrait limiter les zones touristiques dans le temps et, en plus de ça, trois employés et moins, puis là, on pourrait faire uniquement l'artisanat. Comment vous... Vous, c'est la SIDAC de l'Ontario, M. Gallagher?

M. Gallagher: C'est ça.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que le Vieux-Montréal, c'est une zone touristique?

M. Gallagher: Oui, c'est une zone touristique.

M. Tremblay (Outremont): Donc, vous êtes d'accord qu'on maintienne une zone touristique pour le Vieux-Montréal. Est-ce que ça vous affecte, ça?

M. Gallagher: M. le ministre, quand on parle de zone touristique - vous l'avez dit maintes et maintes fois, et je pense que certains de vos collègues l'ont déjà dit - c'est quoi, une zone touristique? Une zone touristique, c'est un déplacement de gens qui viennent dans un secteur donné lequel a quelque chose à offrir à ces gens-là. Ce ne sont pas des gens qui se promènent à Montréal et qui décident d'aller faire un tour dans le Vieux-Montréal. Ça ne s'adresse pas aux touristes, là. Si on s'adresse au tourisme, on fait venir des gens. C'est comme à Québec. Il n'y a personne qui vient ici, au Québec, sans venir dans la ville de Québec, mais dans un secteur donné de la ville de Québec. Ils ne vont pas dans tout l'ensemble de la ville de Québec. On ne peut pas dire que dans le bout du mail Saint-Roch, c'est une zone touristique et qu'ici, en haut, c'en est une autre.

Ce qu'on veut dire, nous, quand on parle de zone touristique... Il faut faire attention. Je pense bien qu'on travaille en collaboration avec les gens de la ville de Montréal. Il y a des zones touristiques à Montréal qui doivent être là, il y a des secteurs qui sont des zones touristiques et il y a des...

M. Tremblay (Outremont): C'est parce que le message d'une zone touristique, c'est qu'ils ont trouvé une façon d'attirer des gens à une certaine période de l'année. Rue Duluth, à Montréal, qui n'est pas loin d'où vous êtes, ils ont trouvé le moyen d'attirer du monde, pas uniquement, mais entre autres, par la restauration et quelques boutiques, également, qui vendent des articles... Ne me dites pas non... Je vais finir. À moins que je sois aveugle... Il y a de petites bijouteries d'artisanat, il y a de petites boutiques de prêt-à-porter en cuir, il y a de petites boutiques, je l'admets, plus spécialisées, qui opèrent. Pourquoi? Parce qu'eux ont trouvé un créneau particulier pour attirer les gens le soir, les fins de semaine, pour venir

manger, et les gens arrêtent à la petite boutique pour acheter. Ça existe, ça.

M. Gallagher: Vous parlez de la rue Duluth, mais êtes-vous en train de me dire, M. le ministre, que dans nos quartiers de Montréal, dans les rues commerciales, on devrait avoir de petites zones touristiques comme ça?

M. Tremblay (Outremont): Non. Ce que je vous dis, l'hypothèse que je fais, c'est que la clientèle est attirée par quelque chose. La responsabilité d'un commerçant, c'est de trouver un moyen d'attirer sa clientèle. Chaque commerçant a son moyen. Ce n'est pas parce qu'on est à Montréal et qu'on a de petites artères particulières qu'il faut dire: Il faut protéger ça; trois employés et moins; il ne faut surtout pas avoir de concurrence. Parce que l'intervenant qui vous a précédés l'a clairement dit: Quand on aura une loi équitable, durable, on va pouvoir concurrencer, on va trouver des moyens de concurrencer. C'est juste de ce point-là que j'aimerais discuter avec vous.

M. Gallagher: M. le ministre, expliquez-moi comment il se fait qu'en Ontario, où la loi est permissive, ils ont fait une règle de quatre, eux?

M. Tremblay (Outremont): Je ne sais pas, là. Restons...

M. Gallagher: Ce que je veux vous dire, c'est que si vous me dites ça, de même, qu'on devrait dire... La règle de trois, en fait, je l'ai comprise comme ça: On a, chez nous, de petits dépanneurs, de petites charcuteries, des bouchers; ceux qui ont le droit d'ouvrir, selon la loi, c'est la règle de trois, pas les autres, M. le ministre.

Vous me parlez de la rue Prince-Arthur, vous me dites qu'il y a des boutiques sur la rue Prince-Arthur, mais n'oubliez pas que la rue Prince-Arthur, avant, c'étaient des artisans qu'il y avait là, et là, ils ont trouvé...

M. Tremblay (Outremont): Là, vous m'en donnez une autre. Moi, j'ai parlé de Duluth, mais là, vous me parlez...

M. Gallagher: Ah, excusez! Prince-Arthur.

M. Tremblay (Outremont): Je cherchais Prince-Arthur. Prince-Arthur, c'est encore plus évident.

M. Gallagher: Oui, parce que Duluth, c'est dans la restauration.

M. Tremblay (Outremont): C'est un autre.

M. Gallagher: Prince-Arthur, M. le ministre, c'étaient des artisans qu'il y avait là, qui fabriquaient des bijoux, toutes sortes de choses.

Ce qui est arrivé, c'est que, à un moment donné, il y a des gens qui ont dit: La restauration, ça vaudrait la peine d'attirer du monde avec ça. Et là, la majorité, c'est la restauration. Là, ils ont inclus des boutiques dans ça. Mais quand vous m'avez parlé de Duluth... C'est pour ça que ça m'a surpris, parce que je vous dis que Duluth, c'est majoritairement la restauration.

M. Tremblay (Outremont): C'est vrai. Mais le secret d'un commerce n'est-ce pas la circulation, la circulation, la circulation?

M. Gallagher: Je suis bien d'accord avec vous.

M. Tremblay (Outremont): Il faut trouver un moyen pour qu'il y ait du monde. Est-ce parce qu'il y a trois employés ou moins qu'il va y avoir du monde?

M. Gallagher: Non, mais regardez. La règle de trois. M. le ministre, ne l'appliquez pas comme ça. Les non-alimentaires, les magasins... Vous, est-ce que vous allez vous acheter un habit le dimanche même si les magasins sont ouverts? Dites-le-moi donc.

M. Tremblay (Outremont): J'ai déjà répondu. Non, mais moi, j'ai déjà répondu à ça.

M. Gallagher: Parce que, regardez... Oui, vous avez déjà répondu à ça?

M. Tremblay (Outremont): Je ne sais pas si j'ai répondu à ça.

M. Gallagher: Parfait, parfait.

M. Tremblay (Outremont): On me le mentionne depuis toujours. Ha, ha, ha!

M. Gallagher: Bon. la règle de trois. M. le ministre, quand on met la règle de trois, est-ce qu'on la met dans le non-alimentaire ou l'alimentaire? La règle de trois, elle a servi énormément à l'alimentaire, parce que vous avez le petit dépanneur qui est dans la règle de trois, vous avez le... Je vous l'ai donné... la charcuterie et toutes ces petites choses-là.

M. Tremblay (Outremont): Je vais vous donner un exemple. Vous avez parlé du prêt-à-porter.

M. Gallagher: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Combien de commerçants que vous représentez... pas nécessairement... je parle, admettons, des SIDAC, combien vont dans les marchés aux puces, le dimanche, vendre, entre autres, le prêt-à-porter que vous ne vendez pas dans vos boutiques la

semaine ou parce que c'est une fin de saison ou une fin de ligne, combien vont dans les marchés aux puces, le samedi et le dimanche, et vendent ces produits-là à meilleur prix?

Mme Cadieux: D'ailleurs, nous, on peut vous en parler, sur Saint-Hubert, puisqu'on représente des gens.. Ah oui! Raymonde Cadieux, Plaza Saint-Hubert. Je m'excuse. Nous, on peut vous en parler de ces marchands-là. Pour assurer une certaine survie, à leur détriment; ils sont même fort malheureux. Nous, on vient d'en perdre encore un grand nombre sur Saint-Hubert, parce qu'on vit un problème assez complexe sur Saint-Hubert. On perd beaucoup de locataires et tout ça. Bon nombre de ces commerçants-là, qui exerçaient depuis 5 ou 10 ans, qui sont dans la chaussure ou dans le vêtement, devant la compétition monstrueuse des marchés aux puces et de certains autres commerces qui se sont permis d'ouvrir le dimanche, et les manufacturiers qui nous environnent - parce que la rue Legendre, la rue Chabanel et la rue Henri-Julien, en tout cas, le centre de la mode et tout ça c'est tout près. Or, ces marchands-là sont partis là-bas - il y en a un très petit nombre, par exemple; je veux dire que ce n'est pas la majorité - mais je pense que c'est en se pilant sur le coeur, en se marchant sur le coeur, ce n'est pas de gaieté de coeur qu'ils sont allés là. C'est parce qu'ils se sont aperçus, pour la plupart, qu'il y avait une compétition injuste. Mais moi, je ne suis pas d'accord pour que ces marchands-là s'en aillent...

M. Tremblay (Outremont): Non, mais madame...

Mme Cadieux:... plus dans les marchés aux puces.

M. Tremblay (Outremont):... Cadieux, le point...

Mme Cadieux: Je ne suis pas d'accord.

M. Tremblay (Outremont):... que je faisais... et je fais volontairement abstraction parce que je suis assez sensible à vos préoccupations, surtout au niveau du manufacturier qui vous concurrence directement en vendant... Moi, je ferais abstraction de ça. Ça, c'est un autre problème. On va voir comment on peut l'adresser. Moi, ce que je disais, c'est que les propriétaires de boutiques, ça pourrait être vous, Mme Cadieux, vous vendez cinq jours par semaine, six jours par semaine. Vous avez des lignes discontinuées. Je ne dis pas que c'est vous. Vous allez partir avec ça et vous allez vendre ça dans des marchés aux puces, parce qu'il y a beaucoup de commerçants qui ont des boutiques et qui font ça. Alors, ils maintiennent leur commerce sur la rue Saint-Hubert mais, la fin de semaine, ils vont aller vendre les lignes discontinuées au

marché aux puces.

Mme Cadieux: C'est parce qu'il y a une compétition déloyale, que nous, on considérait déloyale, avec l'histoire des marchés aux puces où l'on retrouve... et là, il ne faut pas ouvrir les yeux même trop grands pour s'apercevoir que, dans les marchés aux puces, à 80 % et plus, c'est de la marchandise neuve. Alors, dans les marchés...

M. Tremblay (Outremont): Oui, on est conscients de ça.

Mme Cadieux: Donc, ces marchands-là n'ont peut-être pas atteint leur chiffre d'affaires.

M. Tremblay (Outremont): Bon. O. K. Parfait.

Mme Cadieux: Ce n'est pas la majorité.

M. Tremblay (Outremont): Admettons que je vous pose une dernière question. Supposons qu'on arrive avec une loi équitable, on règle le problème des marchés aux puces, on règle pas mal tous les problèmes. Tout le monde concurrence. Qu'est-ce qui vous fait croire... ou expliquez-moi comment vous allez pouvoir concurrencer les grandes surfaces comme vous dites ou les Price Club? Pourquoi? C'est ça que j'ai de la misère à comprendre. Admettons qu'on a une loi équitable, elle est équitable pour tout le monde, vous allez devoir concurrencer pareil.

M. Gallagher: Mais on ne veut pas concurrencer. Excusez. On ne veut pas concurrencer, M. le ministre. On ne veut pas concurrencer avec eux autres parce que vous savez que la...

M. Tremblay (Outremont): Compétitionner, d'abord.

M. Gallagher: On compétitionne. Là, M. le ministre, c'est ça. Nous autres, on part déjà, on va dire comme le gars, on part avec une béquille, parce qu'on se dit: Les artères commerciales chez nous, on essaie de se défondre. On ne veut pas que la population qu'on a, on vous le dit que c'est des rues de dépanneurs. Vous venez de le dire: Comment se fait-il que les commerçants de chez vous s'en vont avec leur marchandise et vendent aux marchés aux puces?

M. Tremblay (Outremont): Non. O. K.

M. Gallagher: Si moi, je vous fais l'offre de vendre la marchandise en deux jours, en une journée même, le dimanche, et que vous allez faire plus que quatre ou cinq jours...

M. Tremblay (Outremont): Non, non, je l'ai réglé cela, monsieur...

M. Gallagher: C'est pour ça.

M. Tremblay (Outremont): Cheminez avec moi.

M. Gallagher: La question des grandes surfaces, ce n'est pas des compétiteurs, ils sont déjà là.

M. Tremblay (Outremont): Non, O. K. Cheminez avec moi là. On oublie les marchés aux puces. On oublie toutes les exceptions, on ferme les commerces le dimanche. On laisse réellement le vrai dépannage, trois employés et moins. Allez-vous pouvoir concurrencer les grandes chaînes à ce moment-là?

M. Amiri (Saïd): Certain...

M. Tremblay (Outremont): Oui ou non?

M. Amiri: C'est Saïd Amiri. Je suis certain qu'on va concurrencer ces magasins-là par le service de qualité. C'est ce qu'on essaie de faire depuis nombre d'années.

Une voix: C'est ça.

M. Tremblay (Outremont): J'apprécie beaucoup.

M. Amiri: Donc, je pense que jusqu'à date, si on s'en va vers une ouverture quand même des heures - je pense à des heures le dimanche - je pourrais dire que la qualité du service va disparaître...

M. Tremblay (Outremont): O. K.

M. Amiri:... parce qu'on va se faire servir du fast-food comme dans n'importe quoi aujourd'hui.

M. Tremblay (Outremont): M. Saïd...

M. Amiri: Oui.

M. Tremblay (Outremont): M. Saïd, reprenons votre point. Avec six jours par semaine et les mêmes heures pour tout le monde, vous êtes capables de compétitionner.

M. Amiri: Oui, on est capable de compétitionner. Pourquoi? Parce que le travailleur est chez lui dans son quartier.

M. Tremblay (Outremont): Je le comprends très bien. Je le comprends très bien, vous allez pouvoir...

M. Amiri: Mais dès qu'il est en journée de congé, ça veut dire qu'il a le temps de prendre son auto et de se déplacer. Et dès qu'il a ce

temps-là, on vient de le perdre, M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais entre nous, ne pensez-vous pas qu'il peut se déplacer le jeudi soir ou le vendredi soir jusqu'à 21 heures et aller...

M. Amiri: Mais il ne se déplace même pas, parce que les magasins sont vides les fins de semaine.

M. Tremblay (Outremont): Le samedi, est ce qu'il se déplace...

M; Amiri: Les jeudi et vendredi, les magasins sont vides, vous pouvez en conclure.

M. Tremblay (Outremont): Le samedi? Le samedi?

M; Amiri: Et même le samedi, la même chose.

M. Tremblay (Outremont): Ah! non.

M. Amiri: Nos journées les plus tranquilles, M. le ministre, ce sont le jeudi soir, le vendredi soir, sur les rues, et même le samedi. Maintenant...

M. Tremblay (Outremont): J'ai de la misère, personnellement, je vous le dis, encore. Une fois je pense tout haut, à comprendre que - puis je suis très favorable envers le quartier, je vous le dis en passant - six jours par semaine, avec des règles égales pour tout le monde, vous êtes capables de concurrencer, parce que les gens sont captifs comme vous me le dites. Moi, je vous le dis, je vois beaucoup de gens dans les centres commerciaux le samedi, oublions le vendredi et le jeudi, les gens sont fatigués, mais le samedi ils se déplacent en auto. L'hypothèse que je fais, c'est une hypothèse de travail, si on ouvre le dimanche, abstraction faite de la qualité de vie, j'en conviens, oh en reparlera de cet élément-là, vous devriez être capables, si vous êtes capables de concurrencer six jours par semaine, de concurrencer sept jours par semaine, toujours abstraction faite de la qualité de vie.

M. Gallagher: M. le ministre, je peux peut-être répondre à votre question.

Le Président (M. Bélanger): Je m'excuse, je...

Mme Marois: Je vais laisser répondre, c'est intéressant. C'est correct.

Le Président (M. Bélanger): O. K. Ça va? C'est que M. le ministre dépasse son temps.

Mme Marois: Oui, je sais ça, mais je n'ai

pas...

M. Gallagher: M. le ministre, vous êtes en train de nous dire pourquoi vous opposez-vous à ça en fait? Dans le fond, six jours ou sept jours... M. le ministre, vous le savez, qui vous attire dans un centre d'achats? Est-ce que c'est le grand magasin qui fait sa promotion le samedi ou le vendredi ou le jeudi? C'est ça que je veux vous dire. Quand vous entrez dans le centre d'achats et que vous voyez bien du monde dans ce centre d'achats là, c'est lui au détriment de nous. Dans le fond, on ne l'a pas ça, nous autres, la grande surface pour dire: Venez chez nous, vous allez avoir des spéciaux. C'est ça votre comparaison, quand vous dites... Comme je vous l'ai dit tout à l'heure: Préférez-vous magasiner à l'intérieur ou à l'extérieur? On a des avantages, M. Sait l'a dit: la qualité. C'est d'essayer de donner une qualité de vie, mais aussi de donner une personnalité à notre clientèle, de dire à nos gens: Venez magasiner chez nous. Mais se battre contre ça, puis se battre contre sept jours par semaine!

M. Tremblay (Outremont): C'est ça. Je suis sensible, encore une fois, à cet argument-là, mais je ne vois pas la différence. Avec six jours, vous êtes obligés de concurrencer pareil.

M. Gallagher: Oui, on concurrence avec six jours, mais écoutez, M. le ministre, ce que je veux vous dire. Vous me dites: Sept jours, qu'est-ce que ça va déranger sept jours ou lieu de six jours? On concurrence avec six jours, mais imaginez-vous sept jours ce que ça va être. Il vient de vous le dire et vous ne le croyez pas qu'il y a des magasins, qu'il y a des rues commerciales qui ne fonctionnent pas certaines journées de la semaine. Il faut être sur une rue commerciale pour voir vraiment ce qui se produit.

M. Tremblay (Outremont): À ce moment-là, vous fermerez la journée où ça ne fonctionne pas pendant la semaine, comme la restauration.

Mme Marois: Je vais la poser la question, c'est à mon tour de toute façon.

Le Président (M. Bélanger): Allez-y, Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Bienvenue, au nom de ma formation politique. Je vais vous poser la même question que j'ai posée à ceux qui vous ont précédés et qui représentaient aussi les SIDAC, le Regroupement des SIDAC. Est-ce que votre chiffre d'affaires, vous le faites surtout du lundi au vendredi? Et, proportionnellement qu'est-ce que représente le samedi par rapport au chiffre d'affaires du lundi au vendredi?

Mme Cadieux: Si je peux parler au nom de la Plaza Saint-Hubert, les fins de semaine sont très importantes. Le samedi, sur Saint-Hubert, même si peut-être il y a d'autres rues commerciales qui n'ont pas tout à fait les mêmes avantages, elles en ont d'autres par contre, notre chiffre d'affaires, à ce moment-là, va chercher 35 %, plus du tiers définitivement, seulement dans notre samedi. Alors le jeudi et le vendredi...

Mme Marois: D'accord.

Mme Cadieux: Définitivement. Lorsque le ministre parlait tantôt de la concurrence, à ce moment-là, je pense que, dans les rues commerciales quelles qu'elles soient, petites ou grandes, c'est à nous aussi de nous prendre en main, mais avec l'aide que le gouvernement peut nous donner, permettant par exemple de nous spécialiser, on apporte un service personnalisé à notre clientèle, de créer des pôles d'attraction. Nous, on l'a fait chez nous avec un pôle d'attraction qui est devenu naturel, c'est la chaussure. Tout le monde le reconnaît, à Québec et à Montréal, que la rue Saint-Hubert est reconnue pour sa chaussure. Mais on l'a créé cet achalandage-là, on s'est donné un signe distinctif. Par contre, on compétitionne avec les centres d'achat; c'est sûr qu'on compétitionne avec les grands magasins, parce qu'ils ont des budgets énormes. Mais le problème dans les magasins, s'il y avait un élargissement des heures d'affaires, c'est dans la petite boutique spécialisée le nombre d'employés. Alors, le propriétaire qui travaille ou la propriétaire - parce que chez nous beaucoup de femmes, majoritairement, sont elles-mêmes propriétaires de commerces, ce qui est contraire aux habitudes des autres centres d'achats - dans ces boutiques-là où il n'y a que deux ou trois personnes seulement qui travaillent, elles ne pourraient pas ouvrir, même un mercredi soir ou le dimanche, demander à ce que ces gens-là puissent travailler et offrir le même service. Nous, on veut se distinguer. On n'offre pas tout à fait le même climat, puisqu'on est à l'extérieur. Le client est désavantagé certains jours, mais on compense par un service et des catégories de commerce mieux représentées qu'ailleurs.
(13 heures)

Mme Marois: D'accord. Est-ce le cas dans les autres SIDAC la description que fait madame?

M. Amiri: Dans les autres SIDAC, un petit peu quand même, mais au niveau de l'infrastructure des rues, elles sont un petit peu différentes des autres. Ce qui veut dire qu'on n'a pas le même avantage que la rue Saint-Hubert au niveau de la décoration pour attirer peut-être le même nombre de monde. Alors, nos samedis sont beaucoup plus tranquilles et nos fins de semaine, parce que les gens s'en vont directement. Ensuite, on a quand même un service de métro à côté de chez nous sur la rue Ontario, qui peut

amener les gens directement à Place Versailles et aux Galeries d'Anjou. Donc, les gens vont s'évader le soir, tandis que dans la journée, c'est beaucoup plus occupé que le soir parce qu'il y a les gens de bureau, parce qu'il y a les gens qui restent dans le quartier qui sont toujours là.

Moi, ce que j'aimerais ajouter, M. le Président, c'est de dire au ministre qu'on est dans un pays où les lois sont peut-être de plus en plus... on s'en va vers une évolution, vers une fierté, vers un bien-être, tout ce qu'on peut voir et sans laisser aller ce fameux débat du commerce au détail. Moi, ce que je pourrais donner comme exemple à M. le ministre, c'est de lui dire: Il y a des pays du Moyen-Orient ou il y a des pays d'Afrique du Nord, il y a des pays quand même qui sont démunis de lois et dont le commerce est libre, complètement libre. Ces gens-là après des siècles et des siècles, ils sont en train de s'organiser et nous, en étant organisés, on est en train de se désorganiser et au détriment d'un peuple et d'une société que nous représentons. Je pense aux Américains ou aux entreprises multinationales dont on pourrait citer quelques exemples. Ce sont des multinationales qui étaient à l'extérieur, dans des pays étrangers. Aujourd'hui, ces multinationales, les portes se ferment de plus en plus pour elles. Alors, elles sont obligées de rentrer chez elles, pour pouvoir se développer et garder un marché au niveau international. Donc, elles s'en vont chercher de plus en plus qui? Le petit commerçant qui vivait depuis des générations avec ce fameux commerce au détail.

Je pense, M. le ministre, que c'est une réflexion à faire au niveau de ce qui est en train de se passer et surtout dans une province comme la nôtre, qui est le Québec, où nous disons que nous sommes distincts des autres, parce que nous cherchons quand même une petite vie familiale. Moi, je peux vous dire une chose que depuis que je suis au Québec, je n'ai pas vécu avec ma famille peut-être huit heures dans les 24 heures. Alors, pourquoi? C'est au détriment de ce commerce-là. Si on nous pousse encore à être présents dans nos commerces, pourquoi? Parce qu'on a une marque de commerce à protéger. On a une fierté commerciale. Je ne peux pas dire à la madame qui est avec moi, depuis dix ans qu'elle travaille pour moi: Est-ce que vous voulez entrer le dimanche? Alors, je suis obligé de rentrer à sa place. Et je suis obligé de faire la moitié des tâches de mes employés que Club Price ne fait pas ou que Jean Coutu ne fait pas. Jean Coutu, il a des employés qu'il engage à un salaire et il déplace les gens avec de la piastre. Aujourd'hui, il en fait et il engage, demain, il n'en fait pas, il met dehors. Jusqu'à date, ce qu'on a tout le temps vécu au niveau des grandes entreprises, je pense, est-ce que le travailleur est un pion qu'on déplace ou qu'on essaie de respecter? Tout le monde est pour respecter cet employé là, cet individu, ce citoyen-là, de lui

donner du respect. Mais finalement, on le pousse à ne plus le respecter. Et moi, je peux vous dire une chose, avec mes douze employés, quand la femme ne veut pas rentrer tel jour de semaine, je suis obligé de la remplacer, tandis que je n'ai jamais vu un président ou un vice-président d'une compagnie aller remplacer le balayeur parce que la façade de son magasin n'a pas été faite. Ce qu'il va faire, il va la laisser sale et c'est la ville qui va payer pour. Dans ce temps-là, ce sont les employés qui vont payer pour jusqu'au moment... Tandis que moi, je me déplace de chez nous pour pouvoir faire un ménage pour que, le lendemain, ce soit propre. C'est qui qui en profite? C'est toute la communauté et je viens de sauver de l'argent à ma municipalité, donc, au gouvernement ainsi qu'à tout le monde.

C'est une réflexion à faire. C'est un choix de vie. C'est un choix de société dont on est conscients et dont, j'espère, vous êtes conscients. Merci.

Mme Marois: C'est un bon plaidoyer.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Ça venait du coeur.

M. Amiri: Merci.

Mme Marois: Je voudrais... Soit dit en passant, vous disiez qu'il n'y a pas nécessairement de grandes entreprises qui vont venues, de grandes entreprises du commerce de détail comme Eaton, La Baie, etc. Je peux vous dire que, parmi les représentants du Conseil québécois du commerce de détail, des gens qui sont venus vendredi, il y avait des responsables de très grandes entreprises et qui, sous un angle un peu différent du vôtre mais qui le rejoint sous l'angle du personnel, nous ont dit: De grâce et s'il vous plaît, n'allongez pas d'une semaine la possibilité... d'une journée dans la semaine la possibilité de commercer. Et c'étaient des représentants de très grandes entreprises, de grandes surfaces. Eux aussi, à un autre niveau évidemment d'organisation du personnel et tout le reste - il ne pose pas de situation dramatique comme celle que vous décrivez, parce que je pense que c'est vrai que ça peut l'être comme celle que vous décrivez, mais il s'en pose aussi - ils ont les mêmes problèmes de gens qui ne souhaitent pas travailler le dimanche, donc, le problème d'aller chercher des gens qui ont les compétences nécessaires pour bien répondre aux besoins des clients et des clientes qui sont là.

M. Gallagher: Mme Marois?

Mme Marois: Oui..

M. Gallagher: Je voudrais juste... Puis-je répondre? Le ministre...

Mme Marois: Oui, certainement. J'allais vous poser une petite question, mais allez-y.

M. Gallagher: Le ministre avait demandé tout à l'heure: Pourquoi ne pourrait-on pas compétitionner? On compétitionne aux six jours, pourquoi ne compétitionnerait-on pas que sept jours? Je vais vous donner la réponse. J'ai pensé à ça. J'ai eu le temps d'y penser, M. le ministre. Vous savez que, dans les grandes surfaces, il y a un seul propriétaire. La journée où il décide d'ouvrir, si c'est sept jours, c'est sept jours. Vous savez que, dans nos artères commerciales, c'est la libre entreprise avec des petits commerçants. Chacun est propriétaire de sa place et chacun décide des heures où il va ouvrir. Dites-moi: Où va être la compétition? C'est ça que je veux vous dire, moi. Quand vous dites de compétitionner avec eux, quand vous n'êtes pas capables d'offrir à vos gens parce que demander aux gens... Si, vous, par exemple, vous avez ouvert votre magasin le dimanche, est-ce que je peux vous empêcher de fermer le mercredi, ou le mardi, ou le lundi? Dans nos artères commerciales, on va se ramasser avec des commerces qui vont fermer, le lundi, parce qu'il a ouvert le dimanche. Un autre va peut-être fermer le mercredi, parce qu'il est libre de fermer, et l'autre va fermer le jeudi. Ce qui fait que, M. le ministre, ce que je veux vous dire, c'est que là, l'histoire de la compétition, ça ne marche pas, parce qu'un seul propriétaire et tout l'ensemble, ça ne peut pas aller.

M. Amiri: Maintenant, au niveau des zones touristiques, M. le Président...

Mme Marois: Oui, une phrase, oui, allez, allez.

M. Amiri: Oui, au niveau des zones touristiques, moi, je n'arrive pas à comprendre comment il se fait qu'un gouvernement remette en question une zone touristique dans tous les quartiers ou dans toute la province, quand on n'a même pas de touristes qui viennent, à se comparer à n'importe quel pays au monde, au nombre qu'on reçoit chez nous. Alors je me demande pourquoi remettre tout en cause pour une question de touristes, quand on a à peu près, peut-être même pas, 5 % quand même des gens qui viennent et qui peuvent visiter nos sites touristiques. Donc, si on était placé dans un contexte géographique différent de celui qu'on a, où les gens allaient venir nous voir, peut-être je dirais que je suis complètement d'accord avec vous, mais on va compétitionner, on va tout faire pour la libre entreprise et je peux vous dire une chose, que le grand magasin va avoir de la misère à compétitionner avec nous autres sur les rues. Pourquoi? On a ce monde-là. Mais aujourd'hui c'est l'inverse, on n'a pas de monde et, si vous nous ramenez du monde dans les zones touris-

ques ou dans la ville de Montréal, moi je dirai que je vais ouvrir six jours par semaine et même jusqu'à 21 heures le soir, ça va me faire plaisir. Merci.

Mme Marois: Une question, parce que je n'ai plus de temps. Il y a un groupe qui est venu... La Jeune Chambre de commerce de Montréal est venue défendre une position un peu différente. Est-ce que vous avez eu des échanges, puisque vous êtes quand même des regroupements de gens d'affaires, là, de Montréal? Est-ce qu'il y en a qui sont membres de la Jeune Chambre de commerce ou...

Une voix: Oui, pas de la Jeune Chambre de commerce.

M. L'Allier (Michel): Non - Michel L'Allier, de la Promenade Fleury - on n'est pas membre de la Jeune Chambre de commerce. Par contre, dans nos chambres de commerce locales, si on prend par exemple le cas de l'Association des gens d'affaires d'Ahuñsac, ces gens-là donnent leur appui au statu quo amélioré qu'on propose ensemble, le Regroupement des SIDAC de Montréal.

Mme Marois: D'accord. Parce que effectivement, les chambres de commerce, quand elles sont venues, c'était très départagé chez leurs membres. Il y avait une légère majorité en faveur d'une ouverture, d'une plus grande libéralisation, mais ils ont été bien prudents dans leurs propos.

M. L'Allier: C'est donc dire que plus on est proche des commerçants, plus on est pour le maintien de la loi et son application.

Mme Marois: D'accord. L'autre question que j'avais, c'est sur l'applicabilité. C'est une question que je soulève toujours chez les gens qui me... Oui?

M. Gallagher: La loi, Mme Marois, écoutez, il y a la loi de l'impôt et tout le monde est obligé de se baser sur la loi de l'impôt. Quand on regarde les lois, on dit toujours, en ce qui concerne les lois, il y aura toujours du monde qui va chercher à les enfreindre, ces lois-là, mais moi je pense, M. le ministre, qu'on est les gens qui vous disent: Attention, la loi, faites-la respecter, ça ne dérange en rien. Je pense bien que, quand quelqu'un reçoit une contravention, il ne va pas à la municipalité pour critiquer sa contravention, parce qu'il a stationné son auto à la mauvaise place. Bien, on dit que la loi doit être là pour être respectée et, les exemptions, les 19 exemptions, si vous aviez mis une vingtième exemption, M. le ministre, à l'alimentaire, on ne serait peut-être pas assis aujourd'hui, à cette table-là. C'est parce que vous avez du courage

et je vous félicite parce que les ministres avant vous, c'était toujours des dossiers qui revenaient. Mais je pense qu'il faut faire attention à ça et penser toujours qu'on représente l'ensemble. On ne veut pas être des..., on appelle ça les plus petites entreprises ici, au Québec, ce sont de petites rues commerciales. On n'a peut-être pas énormément de professionnels dans nos rues commerciales, mais on a beaucoup de petits marchands qui démarrent chez nous. C'est ça que je voulais vous dire.

Le Président (M. Bélanger): Alors je vous remercie. Mme la députée de Taillon.

Une voix: Merci.

Mme Marois: Pour terminer, je vais faire juste une remarque. Fondamentalement, moi, je considère que l'on devrait se garder une journée pour se permettre autre chose que des activités de commerce et de production, mais cela a comme effet que c'est en plus respectueux de notre structure de propriété commerciale, parce qu'un grand nombre de nos entreprises commerciales sont de petite et de moyenne taille et que ça répond davantage à leur réalité. D'accord? Donc, ça a ça comme effet.

Et, d'autre part, je pense que vous soulignez à juste titre le fait qu'il y a eu beaucoup d'efforts faits pour revitaliser les centres-villes. ReviCentre était un programme dans ce sens-là, pour redonner de la vie aux centres-villes, y ramener des activités de commerce et faire un choix différent, probablement, soulèverait à nouveau la question, peut-être pas pour tout le monde, madame décrivait bien ce qui se passe dans son secteur, mais probablement ailleurs, cela aurait un effet négatif et destructurant encore. Merci beaucoup pour votre contribution.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie. M. le ministre, si vous voulez remercier nos invités.

M. Tremblay (Outremont): Merci M. Gallagher, les membres de votre équipe. Je veux juste répondre, juste une seconde, à monsieur sur les zones touristiques. Le problème est que, si c'était juste des touristes, je serais peut-être d'accord avec vous, mais ce qu'on s'aperçoit, c'est qu'il y a beaucoup de votre clientèle qui va acheter les fins de semaine dans des zones touristiques. Je vous laisse juste sur ça, parce que ce n'est pas uniquement du tourisme et, là-dessus, je pense que vous avez raison. Vous nous laissez sur une réflexion importante, je pense qu'elle est là, la réflexion. On va la faire, on va essayer d'éliminer toutes les iniquités de la loi et on va prendre en considération vos représentations dans les décisions que nous aurons à prendre. Merci beaucoup.

Le Président (M. Bélanger): La commission de l'économie et du travail remercie le Groupe de SIDAC de Montréal et suspend ses travaux jusqu'après la période des questions, soit environ 15 heures.

Mme Marois: Alors, on va reprendre immédiatement après...

Le Président (M. Bélanger): On reprend immédiatement après la période des questions, oui. Le président nous a dit qu'il donnerait les avis en Chambre à cet effet.

(Suspension de la séance à 13 h 13)

(Reprise à 15 h 9)

Le Président (M. Bélanger): La commission de l'économie et du travail reprend ses travaux d'auditions publiques, sur les modifications à apporter à la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux. Dans un premier temps, nous recevons le Comité de défense des commerçants artisans du Québec.

Messieurs, bonjour. Vous connaissez nos règles de procédure. Vous avez un maximum de vingt minutes pour la présentation de votre point de vue. Par la suite, il y aura un échange avec les parlementaires. Je vous prierai, dans un premier temps, d'identifier votre porte-parole, de présenter votre équipe et de présenter votre mémoire. Nous vous écoutons.

Comité de défense des commerçants artisans du Québec

M. Cournoyer (Jean): M. le Président et les membres de la commission, je me présente. Mon nom est Jean Cournoyer. Je suis avocat à l'étude légale Asselin, Blanchard, à Dorion. J'ai reçu mandat du président du Comité de défense des commerçants artisans du Québec, M. Yvon Garneau, qui est à mes côtés, de présenter l'exposé du mémoire qui vous a été soumis. Je suis également accompagné de M. André Filion, qui est secrétaire-trésorier du Comité de défense et de protection des artisans.

M. le Président, le Comité de défense des commerçants artisans du Québec regroupe plus de 8000 citoyens québécois qui sont propriétaires d'un commerce indépendant et qui oeuvrent dans les marchés aux puces du Québec. À ces 8000 commerçants artisans directement concernés par la position que prendra le gouvernement s'ajoutent les 25 000 auxiliaires qui participent activement au fonctionnement de cette entreprise et les centaines de milliers de Québécois qui ont, depuis 20 ans, pu se divertir le dimanche en se rendant dans les marchés aux puces du Québec.

Je pense, M. le Président, que vous avez

compris que le thème sur lequel le comité et ses 33 000 intéressés désirent donner leur point de vue est celui de la révision des exemptions prévues par la loi actuelle ou, préférablement, celui du réaménagement des heures d'ouverture pour tous les établissements commerciaux.

En ce qui a trait à la situation juridique actuelle, les commerçants artisans des marchés aux puces sont exemptés de l'application de la loi si, dans un premier temps, ils y vendent de menus articles de moins de 20 \$ et si, dans un deuxième temps, l'aire de vente est d'au plus 20 mètres carrés, évidemment dans un marché aux puces. Cette exemption fait suite à l'adoption, le 4 février 1987, d'un décret qui a été piloté par l'honorable Daniel Johnson, alors ministre de l'Industrie et du Commerce. Puisque la commission aura, dans le cadre de son mandat, à réviser les exemptions actuelles, le Comité de défense tient à se faire entendre sur les raisons pour lesquelles cette exemption leur a d'abord été accordée et, du même coup, sur les raisons pour lesquelles elle ne doit pas être modifiée.

À cet effet, il faut comprendre, je pense, M. le Président, la dynamique des marchés aux puces. D'abord, c'est quoi un marché aux puces? C'est un établissement commercial qui est parfois un terrain, qui est géré par des promoteurs et dont l'ensemble de la surface est loué à des commerçants artisans ayant tous, la plupart du temps, des produits spécifiques et de provenances diverses, qu'il s'agisse de biens qui proviennent de faillites, du rachat d'une succession, de l'écoulement final de manufactures, de pièces artisanales ou usagées, ayant ou non appartenu à des tiers, ou de biens neufs, légèrement endommagés, et autrement invendables dans les centres d'achats conventionnels.

Les marchés aux puces existent au Québec depuis plus de 20 ans, M. le Président. Ils sont maintenant des endroits qui sont beaucoup plus organisés et structurés qu'ils ne l'étaient traditionnellement, mais des caractéristiques demeurent. Des caractéristiques qu'on ne retrouve nulle part ailleurs dans le secteur de la vente au détail. On parle ici de petits commerçants qui, au début de leur carrière, peuvent bénéficier d'un local, souvent limité à 20 mètres carrés, mais abordable. On parle de 8000 petits commerçants artisans qui, par leur labeur, leur intuition, leur esprit d'entrepreneurship et leur expérience, sans compter les efforts de familles entières, leur persévérance et à force de travail, avec l'aide de rarement plus de deux employés, ont réussi à monter des commerces qui leur permettent à eux et à leurs 25 000 auxiliaires de gagner honorablement leur vie. Et de ça, toute la population en tire profit.

Une des caractéristiques propres au marché aux puces -- c'est d'ailleurs le fondement de son existence -- c'est qu'il s'agit d'un commerce de vente au détail axé sur la notion de marchandage. Ça veut dire que le prix d'un bien sera

toujours le reflet du marchandage, de la communication qui s'est établie entre le consommateur et le commerçant artisan. On crée un environnement propice aux échanges et à la distraction. C'est une exposition en soi, on y retrouve une atmosphère de foire et une sensation de chaleur humaine qu'on ne retrouve pas ailleurs dans la vente au détail. D'ailleurs, M. le Président, c'est principalement par loisir et pour le divertissement que les consommateurs s'y retrouvent. Et ces moments-là, c'est le dimanche que ça se fait, avec la famille et les 20 000 autres personnes, environ, se retrouvant dans un des marchés aux puces tous les dimanches. On s'amuse à la recherche d'aubaines sur les produits de consommation qui seraient autrement trop dispendieux.

Ce sont, M. le Président, ces exigences et les besoins de ces centaines de milliers de consommateurs, plus souvent à faible revenu, et leur mode de vie qui ont dicté dans un premier temps la création des marchés aux puces, il y a 20 ans de ça, et dans un deuxième temps l'ouverture le dimanche depuis 20 ans.

Le Comité de défense des commerçants artisans a déposé à l'Assemblée nationale une pétition de 90 000 personnes, en juin 1985 et une autre pétition de 67 000 signatures, au printemps 1988, qui a été obtenue en dedans d'une journée, un dimanche, dans trois marchés aux puces. Alors, M. le Président, nous avons le résultat d'un dernier sondage paru ce matin. Je ne sais pas si c'est possible de le faire, mais j'aimerais transmettre les résultats de ce sondage.

Le Président (M. Bélanger): Oui, vous pouvez déposer le document.

M. Cournoyer: J'ai d'ailleurs des copies pour les membres de la commission qui désirent en obtenir une.

Le Président (M. Bélanger): Donc, nous recevons copie, dépôt d'un document sur un sondage fait par les commerçants artisans du Québec. C'est bien ça?

M. Cournoyer: C'est ça.

Le Président (M. Bélanger): Je vous en prie, procédez.

M. Cournoyer: M. le Président, concernant ce sondage, ce sur quoi je veux insister, ce sont les pages 5 et 6 qui résument rapidement le résultat du sondage. On parle de 39,3 % des personnes interrogées qui ont affirmé avoir visité un marché aux puces au cours des douze derniers mois. Parmi ceux qui y sont allés, 57,3 % s'y sont rendus trois fois au moins, alors que 28 % les ont visités de quatre à dix fois au cours de la même période.

M. le Président, 68,2 % nous ont affirmé

qu'ils s'y rendaient le dimanche; 34 % achètent fréquemment, alors que 48,4 % achètent peu fréquemment; 72,6 % de ces personnes dépensent moins de 100 \$; 60 % des gens ont indiqué qu'ils visitaient les marchés aux puces pour se divertir; seulement 12 % s'y rendent seuls, les autres sont accompagnés du conjoint, dans une proportion de 38,8 %, et/ou de leurs enfants, dans une proportion de 22,2 %. Ils sont principalement accompagnés de parents ou d'amis dans une proportion de 54,7 %.

Par rapport à l'ensemble de l'échantillonnage, M. le Président, 73,8 % ne sont pas d'accord pour interdire l'ouverture des marchés aux puces le dimanche. Ce sont les derniers éléments qui nous parviennent, aujourd'hui, M. le Président, et sur lesquels j'insiste afin que la commission en tienne compte, pour illustrer le choix que ces consommateurs ont fait.

Je pense que le gouvernement n'a évidemment pas beaucoup d'options en ce qui a trait à l'ouverture, le dimanche, des marchés aux puces. Ou bien ils peuvent ouvrir le dimanche, auquel cas il n'y a pas lieu de se questionner puisqu'il en est ainsi depuis 20 ans, ou bien il y a reculé en les obligeant à fermer le dimanche. Ce qui m'amène à étudier les conséquences d'une fermeture. C'est d'ailleurs la perspective d'un tel recul qui justifie notre intervention.

Advenant la fermeture le dimanche, le bilan de la catastrophe serait le suivant: d'abord, il y aurait plusieurs milliers d'emplois menacés et perdus, sans compter les emplois d'été et de fin de semaine pour les étudiants. On parle de plusieurs milliers de commerces liquidés et ça, c'est parce que c'est le dimanche qui nous fait vivre, nous, les commerçants artisans. Et les marchés aux puces - il faut le noter et insister là-dessus - sont fermés entre trois et six jours par semaine. C'est le dimanche qu'ils font leur argent.

Également, M. le Président, ce sont des pertes de revenus pour les municipalités: qu'on pense aux permis de commerce. Ce sont également des pertes de revenus pour les autres commerçants de la région où est situé le marché aux puces, parce que les marchés aux puces se retrouvent principalement à l'extérieur des grands centres urbains. On y crée une espèce de trafic touristique et un achalandage qui est propice au développement économique des régions et qui bénéficie à ces marchands-là.

On parle également de pertes de revenus pour la province, par le biais des taxes de vente sur un bien qui serait autrement invendable dans le système conventionnel. On parle de la perte des revenus que pourrait faire le gouvernement en exigeant, hypothétiquement, un permis d'exploitation le dimanche. Les commerçants artisans sont prêts à vivre avec cette idée-là. On parle également de pertes de revenus qui se feraient, finalement, au profit des marchands des villes ontariennes ou américaines limitrophes,

parce qu'il en est ainsi des habitudes des consommateurs. Le dimanche, ils partent en famille, ils veulent aller magasiner et s'en vont où c'est ouvert.

Finalement, M. le Président, la fermeture le dimanche créerait l'impression générale qu'il y a eu par les autorités gouvernementales la négation d'un droit acquis et une décision qui irait à l'encontre du bon sens et de l'intérêt de tous les Québécois. Ce qui nous amène à nous interroger sur les oppositions qui existent en ce moment à ce que les marchés aux puces ouvrent le dimanche.

Y en a-t-il? D'après nous, on ne peut pas parler d'opposants farouches, tout ce dont on peut parler peut-être, c'est de critiques. Ce qu'on reproche aux marchés aux puces, c'est de faire une concurrence déloyale aux autres commerces qui doivent fermer le dimanche.

En réponse à ces critiques, M. le Président, le comité répond que: d'abord, ce n'est pas déloyal, c'est juste moins cher et ce sont des biens que les concurrents ne vendraient pas dans l'état dans lequel on les vend. Deuxièmement, le comité n'a pas d'objection à ce que les autres commerces puissent ouvrir le dimanche. Au contraire, le comité s'est même joint au Mouvement québécois pour la libéralisation des heures d'affaires. Ce Mouvement, qui prône que soit laissée aux consommateurs la liberté de magasiner ou non le dimanche, regroupe de nombreux commerçants et organismes et je désire les nommer. Nous avons le Groupe Jean Coutu, le Regroupement des grands centres de rénovation du Québec, la Coalition des commerçants de piscines, l'Association provinciale des fruiteries du Québec, l'Association des marchés publics du Québec, Métro, Provigo, Steinberg, leurs marchands et franchisés, la Commission-Jeunesse du Parti libéral ainsi que la Jeune Chambre de commerce de Montréal.

Pour le Comité de défense des 8000 commerçants artisans des marchés aux puces du Québec et les 25 000 personnes qui y oeuvrent, les raisons qui ont milité en faveur de cette coalition sont les suivantes. Dans un premier temps, nous sommes ouverts le dimanche, M. le Président, nous voulons le demeurer et l'ensemble des membres du mouvement que je viens de nommer nous reconnaît le droit de continuer de le faire sans restriction. Deuxièmement, si nous sommes ouverts mais que nous sommes ici aujourd'hui, c'est parce que les besoins des consommateurs le justifient et c'est pour eux que nous avons fait ce choix.

Troisièmement, M. le Président, la tendance pancanadienne est axée vers la libéralisation et cette tendance est basée sur une prémisse bien simple à laquelle nous souscrivons: Laissons les règles du jeu économique fixer les heures d'affaires en limitant au maximum l'intervention politique. Dans un quatrième temps, la libéralisation aurait pour effet de créer des milliers

d'emplois à temps partiel pour des étudiants et je pense que toute la société en tirerait son profit. Nous optons pour la libéralisation, parce que c'est la seule règle que le gouvernement puisse adopter sans avoir à décréter une autre série d'exemptions. C'est la plus simple, c'est la plus logique, parce qu'elle répond d'abord aux besoins des consommateurs et surtout dans ce contexte rompt l'iniquité entre commerçants.

Finalement, M. le Président, le comité opte pour la libéralisation des heures d'affaires, parce que cette solution est basée sur un des plus beaux et grands principes de notre nation et de notre province, celui qu'on énonce à répétition dans nos deux chartes, autant canadienne que québécoise, celui de la liberté, M. le Président. La liberté de magasiner, la liberté de gagner sa vie, la liberté d'aller prier. Il y a certains syndicalistes qui se permettent d'appeler les membres du Mouvement des faiseurs de piastres. Nous leur disons plutôt: Bravo! Bravo, pour avoir fait preuve d'entrepreneurship et d'innovation et bravo pour essayer de stimuler le dynamisme économique de toute la société québécoise!

Je pense, M. le Président, avoir fait le tour des commentaires que veulent vous transmettre les membres du comité. Et dans l'espoir d'aider la commission dans ses recommandations, nous nous permettons en guise de conclusion de suggérer certaines avenues. Ou bien on libéralise totalement, mais on peut confier alors peut-être aux municipalités le soin de restreindre les opérations commerciales, ou bien on intervient au minimum en fixant des heures limites plus larges, soit peut-être de 8 h 30 à 23 heures en semaine et de 8 h 30 à 17 heures le samedi et le dimanche, toujours peut-être avec la possibilité de confier aux municipalités le soin de restreindre davantage ces heures d'affaires.

Dans les deux cas, M. le Président, il est possible d'intervenir dans le secteur du droit du travail afin de permettre à un employé de refuser de travailler le dimanche. Il est possible et il est même prévu dans certaines conventions collectives de négocier à nouveau les conditions de travail en cas d'ouverture le dimanche. Eh bien, qu'on le fasse! La décision d'ouvrir le dimanche ne vise pas à altérer la qualité de la vie, mais strictement à l'améliorer. D'ailleurs, en ce qui a trait à la position de la FTQ, M. Louis Laberge nous faisait savoir dans une lettre du 6 juin 1984 qu'il ne s'opposait pas à l'ouverture des marchés aux puces le dimanche. Les deux raisons qui justifiaient sa position étaient les suivantes: d'abord, c'est vraiment le seul moment où on peut ouvrir et, deuxièmement, on n'y emploie jamais plus de trois employés. Ce qui fait, M. le Président, si on craint vraiment d'avoir à travailler le dimanche ou, incidemment, si la pression syndicale est trop forte, qu'il est possible pour le gouvernement d'interdire l'ouverture le dimanche à tous les commerces qui emploient plus de X employés, par hypothèse 4

employés. Mais, à tout événement, les marchés aux puces doivent rester ouverts le dimanche.

Le gouvernement pourrait leur imposer des Conditions spécifiques, mais devant nécessairement changer en rapport avec la situation juridique actuelle. À titre de suggestion, nous vous les soumettons. D'abord, le promoteur pourrait être obligé, sous peine de forte amende, de tenir un registre complet des dates d'occupation de tous les locataires, avec leur nom, adresse, téléphone et numéro d'assurance sociale. Le commerçant artisan serait obligé de s'enregistrer auprès des promoteurs et serait tenu de produire, *hypothétiquement*, un permis d'exploitation qu'il obtiendrait du gouvernement. Serait refusée comme commerçant artisan toute personne ayant des liens avec les compagnies manufacturières ou avec les chaînes d'établissements organisées ou avec les autres sociétés établies dans le système conventionnel. L'espace disponible pour le commerçant artisan dans un marché aux puces pourrait être limité à 40 mètres carrés et le nombre d'employés pourrait en tout temps être limité à trois.

Le Président (M. Bélanger): Je vous inviterais à conclure, s'il vous plaît.

M. Cournoyer: Je comprends. Le commerçant devrait pouvoir y vendre des biens le dimanche, M. le Président, sans égard au prix. Il faut le souligner, le prix d'une vente n'a pas sa place dans une loi sur les heures d'affaires. Si le gouvernement s'y voit tout de même obligé, qu'on augmente au moins le montant limite d'une vente dominicale à 100 \$.

Alors, M. le Président, au nom des dizaines de milliers de personnes oeuvrant dans les marchés aux puces et dont les emplois dépendent directement des recommandations faites à la commission et au nom des centaines de milliers de Québécois qui veulent pouvoir continuer de les fréquenter, je remercie la commission de nous avoir accordé le privilège d'être entendus et je vous demanderais de diriger vos questions à venir vers le président du Comité de défense des commerçants artisans, M. Yvon Gameau, qui est à ma droite. Merci.

Le Président (M. Bélanger): Alors, merci. S'il vous plaît, non, non, non, non, non; non, non, non, non, non. Je dois vous rappeler qu'à l'Assemblée nationale et en commission parlementaire toute forme de manifestation, qu'elle soit gentille, qu'elle soit polie, qu'elle soit agressive, est totalement interdite. Alors, dans ce sens-là, je vous inciterais à vous retenir, s'il vous plaît. Alors, M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Bon, alors, Me Cournoyer, je vous remercie beaucoup de votre présentation. Je voudrais juste profiter de mon droit de parole, au début, pour clarifier une des

choses que vous avez mentionnées.

Vous savez, vous faites référence à la loi, vous dites: Depuis 1969, ça fait 20 ans qu'on a le droit... Mais le droit, dans la loi, c'était, premièrement, de vendre des marchandises usagées et, si on se réfère aux règlements édictés en février 1987, on parlait de, c'est vrai, 20 mètres carrés. On a, à ce moment-là, mentionné les marchés aux puces, mais on disait: Des articles neufs de moins de 20 \$. Alors, je veux au moins clarifier ça, parce qu'un des problèmes que nous avons, c'est l'équité entre les commerçants et, parce que les marchés aux puces ont commencé à vendre des articles neufs, ça cause un certain problème. Des articles neufs de plus de 100 \$, je n'ai pas vu cela, mais je pense que le fait de nous demander 100 \$ confirme que vous vendez des articles neufs de plus de 20 \$ dans les marchés aux puces.

M. Cournoyer: Effectivement, M. le Président, la demande ne serait pas faite si ce n'était pas le cas.

M. Tremblay (Outremont): Bon. Est-ce que vous pourriez me dire où c'est écrit dans votre mémoire, parce que je l'ai bien lu mais je n'ai pas vu ces 100 \$ dans une demande de votre mémoire?

M. Cournoyer: C'est que, M. le Président, dans un premier temps, notre position est la suivante: il ne devrait pas y avoir de montant limite imposé dans le cadre d'une loi sur les heures d'affaires. C'est notre première position, ce qui fait que nous ne l'avons pas incluse, parce que nous ne voulons pas suggérer au gouvernement une avenue que nous trouvons déraisonnable.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que vous pourriez... En fait, je vais vous demander deux choses. D'abord, si c'est une de vos demandes, j'aimerais l'avoir par écrit. Les 100 \$, c'est légitime, considérant...

M. Cournoyer: D'accord.

M. Tremblay (Outremont): ...votre situation. Alors, j'aimerais l'avoir par écrit. Vous pouvez me donner juste un document, un manuscrit; ça n'a pas besoin d'être dactylographié, parce qu'il nous reste trois jours de commission. Deuxièmement, vous avez mentionné une lettre de M. Louis Laberge. Est-ce que vous pourriez déposer à cette commission - ce n'est pas que je doute de votre parole - une copie de cette lettre-là?

M. Cournoyer: Ça nous fera plaisir, M. le Président.

M. Tremblay (Outremont): Oui? Très bien. Bon. Est-ce qu'on pourrait... J'aimerais ça qu'on

dépose copie de cette lettre-là.

Le Président (M. Bélanger): Donc, le document est officiellement déposé.

M. Tremblay (Outremont): C'est pour ça qu'on fait une commission publique, c'est pour être certain qu'on ait tout par écrit, les représentations de toutes les personnes. Je suis bien content de vous recevoir, parce que ça nous permet peut-être... Habituellement, on regarde - je caricature - le gros contre le petit, maintenant, on parle réellement du petit contre le petit, si on regarde ça froidement, 8000 petits commerçants. Ce que je voudrais savoir, c'est si vous avez un permis d'affaires ou un permis commercial d'une municipalité? (15 h 30)

M. Garneau (Yvon): Oui, dans toutes les municipalités, il y a un permis. Chaque commerçant prend son permis dans la municipalité où il est.

M. Tremblay (Outremont): Combien ça coûte, ça?

M. Garneau: Ça varie selon les municipalités. Si on prend Saint-Eustache, il y a des espaces qui peuvent coûter jusqu'à 500 \$ par année. Il y a des marchés extérieurs où ça part à 50 \$.

M. Tremblay (Outremont): Mais on pourrait dire de 50 \$ à 500\$?

M. Garneau: Oui, ça varie entre ça.

M. Tremblay (Outremont): Le loyer, combien ça coûte? Vous, êtes-vous des commerçants ou des promoteurs?

M. Garneau: Des commerçants.

M. Tremblay (Outremont): Vous êtes des commerçants?

M. Garneau: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Combien ça vous coûte de loyer?

M. Garneau: Sur un terrain de dix par dix, ça peut aller à 25 \$ par jour.

Mme Marois: Combien?

M. Tremblay (Outremont): 25 \$ par jour.

M. Garneau: 25 \$, en moyenne. Il y en a des un peu plus dispendieux, des un peu moins, ça dépend de l'achalandage du marché.

M. Tremblay (Outremont): Au-delà de...

Parce que là il n'y a pas d'électricité, il n'y a pas...

M. Garneau: Il y en a à l'intérieur...

M. Tremblay (Outremont): Non, non, mais moi je parle...

M. Garneau: On parle autant à l'intérieur qu'à...

M. Tremblay (Outremont): C'est ça, je ne suis pas à l'intérieur encore. Admettons qu'on va à l'extérieur, il n'y a pas d'autres coûts? Avez-vous d'autres coûts, sauf la masse salariale?

M. Garneau: Non, il n'y a pas d'autres coûts.

M. Tremblay (Outremont): Il n'y a pas d'autres coûts, O. K. Là, vous comprenez un peu pourquoi les commerçants qui sont appelés - je fais juste soulever cette hypothèse-là pour vous permettre de répondre - les commerçants qui opèrent sur des rues commerciales à Montréal, qui ont une taxe d'affaires beaucoup plus importante que ça, qui ont des frais d'opération beaucoup plus importants que les vôtres, se posent certaines questions sur le fait que vous puissiez vendre des articles neufs de plus de 20 \$. Je veux juste soulever ça et peut-être vous pourrez... Répondez-y.

M. Garneau: Il ne faudrait pas oublier que, si on se rapporte à la superficie occupée, au pied carré, c'est peut-être assez dispendieux aussi, je veux dire. C'est sûr que ce n'est pas la même comparaison, mais, quand même, on parle d'un petit terrain de huit ou dix pieds de large, là, juste une table, à 25 \$.

M. Tremblay (Outremont): Oui, sauf que...

M. Garneau: La taxe, entre 50 \$ et 100 \$ - on parle toujours d'une table - la municipalité en collecte une pour chaque table.

M. Tremblay (Outremont): Oui, sauf que vous pouvez, théoriquement, vous promener de boutique en boutique ou de commerce en commerce, acheter à bas prix des lignes discontinuées, mais du matériel neuf, et vendre ça. Donc, une semaine vous allez vendre du prêt-à-porter, une autre semaine vous pouvez vendre d'autres produits.

M. Garneau: Chez certains commerçants, oui.

M. Tremblay (Outremont): Je reviens à la question. Vous avez mentionné, Me Courmoyer, que c'est surtout à l'extérieur des grands centres urbains. Qu'est-ce que vous faites avec les

marchés aux puces qui se sont installés dans des centres urbains, dans des immeubles désaffectés? Il y en a de plus en plus. Est-ce que, dans vos représentations, vous seriez prêts à dire: On va demander de conserver ceux qui sont à l'extérieur des grands centres urbains et on laisserait tomber ceux des centres urbains, parce que ce c'est très près des commerces existants qui n'ont pas le droit d'ouvrir le dimanche?

M. Garneau: Non, on ne peut pas, définitivement, parce qu'il y en a quatre ou cinq dans les centres urbains qui fonctionnent très bien, qui font vivre pratiquement 400 commerçants par établissement.

M. Cournoyer: Qui sont, M. le Président, il faut le noter, fermés de trois à six jours par semaine. C'est le dimanche seulement qu'ils opèrent. Les autres commerçants ont encore la possibilité de le faire à longueur de semaine.

M. Tremblay (Outremont): Très bien.

M. Garneau: C'est que le marché aux puces est définitivement un loisir pour la population.

M. Tremblay (Outremont): Ce que vous me dites, quand on prend notre troisième critère, la qualité de vie, c'est que pour votre clientèle, représentée dans le sondage que vous avez mentionné tout à l'heure, ça fait partie de sa qualité de vie.

M. Garneau: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Moi, ça va. Peut-être des ministres, des députés de...

Des voix: Ça va...

M. Tremblay (Outremont): Peut-être qu'on peut donner...

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Je vous souhaite la bienvenue au nom de ma formation politique. Moi, j'aimerais juste vous connaître un peu plus. Vous nous parlez au début du mémoire - et vous l'avez répété - de 8000 commerçants artisans. Bon. Alors, qu'est-ce que ça veut dire? Combien sont vraiment des artisans dans le sens où ils produisent ce qu'ils vendent?

M. Garneau: Dans le terme commerçant artisan, le mot "artisan" ne veut pas dire qu'ils produisent ce qu'ils vendent. C'est un commerçant qui est artisan, ça veut dire qu'il opère lui-même avec des membres de sa famille.

Mme Marois: O.K., dans ce sens-là.

M. Garneau: C'est dans ce sens-là.

Mme Marois: Mais il n'y a pas nécessairement...

M. Garneau: Pas nécessairement.

Mme Marois: Maintenant, chez vous, vos gens n'opèrent que dans les marchés aux puces?

M. Garneau: Oui.

Mme Marois: Les gens que vous représentez?

M. Garneau: Actuellement, oui.

Mme Marois: O.K. Alors, on va reprendre autrement. Combien y a-t-il de gens qui vendent du produit neuf? Ça peut être en proportion ou en nombre, ça ne dérange pas.

M. Garneau: Au moins 60 %.

Mme Marois: Au moins 60 % vendent du produit neuf.

M. Garneau: Oui.

Mme Marois: À peu près 40 % vendent...

M. Garneau: C'est de l'alimentation, c'est de l'artisanat, c'est de l'horticulture, ce sont des choses qui sont...

Une voix: Des librairies.

M. Garneau: Des librairies.

Mme Marois: Dans le reste des 40 %.

M. Garneau: C'est ça.

Mme Marois: Ce seraient, par exemple, des plats cuisinés. Quand vous dites de l'horticulture, ça peut être des plantes. Bon. D'accord.

Dans ces 60 % qui vendent du produit neuf, le ministre posait la question sur le montant des produits vendus. Quelle est la moyenne? Il me semble que j'ai vu un chiffre ici dans vos papiers. Ah! c'est ici, la moyenne d'achat, voilà!

M. Garneau: La moyenne d'achat, c'est 100 \$, d'après le sondage IQOP qu'on a déposé tantôt.

Mme Marois: Donc, ça devrait correspondre, normalement, à la moyenne des ventes.

M. Garneau: La moyenne des ventes, oui, mais c'est la moyenne d'achat par...

Mme Marois: Dans le fond, dans les 100 \$,

il y a aussi des produits usagés. Alors ça...

M. Garneau: Oui, il y a de tout.

Mme Marois: C'est ça.

M. Garneau: Il y a des plantes, il y a les choses qui sont déjà permises, il y a les...

Mme Marois: Décortiquons-les un peu, les 60 %. Quel est le type de produits neufs qui se vendent?

M. Garneau: Dans les marchés aux puces, actuellement, il se vend toutes sortes de produits.

Mme Marois: Il se vend des TV...

M. Garneau: Il ne faut pas oublier que c'est du produit neuf, mais, souvent, c'est du bout de ligne, c'est du démodé, du produit qui résulte de faillites, de liquidations ou de choses comme ça. Souvent, c'est un peu égratigné. C'est pour ça que ça peut être vendu à des prix démarqués, des prix plus bas.

Mme Marois: Oui, ça va.

M. Garneau: Ça répond à un besoin, justement, d'une certaine partie de la population.

Mme Marois: Je suis d'accord. D'ailleurs, on a vu d'autres marchands qui sont venus nous présenter leur concept de mise en marché et, souvent, ça répond à une réalité, à une demande qui est là; ça, j'en conviens. Le problème auquel on est toujours confrontés - le ministre vous l'a bien mentionné - c'est le problème de l'équité entre les commerçants.

M. Garneau: Définitivement.

Mme Marois: C'est une préoccupation que l'on a. J'en ai d'autres aussi, et mes collègues autour de la table en ont d'autres aussi, mais il y a ce problème-là, aussi, qu'on aborde. Reprenons toujours notre type de marchandises. Vous dites: il y a de tout, il y a des fins de ligne, il y a des produits qui peuvent être assez dispendieux, mais qui peuvent avoir certaines déficiences légères quant à l'apparence, des choses comme ça. On s'entend.

M. Garneau: D'accord.

Mme Marois: Est-ce qu'il y a beaucoup de produits de plus, par exemple, de 50 \$ l'unité, chez vous?

M. Garneau: En proportion, vous voulez dire, en pourcentage?

Mme Marois: Oui.

M. Garneau: Oui, il y en a une partie, mettons. 10 %, actuellement.

Mme Marois: 10 % qui seraient de plus de 50 \$. Puis, si on appliquait strictement la loi et qu'on disait...

M. Garneau: À 20 \$.

Mme Marois: A 20 \$.

M. Garneau: C'est la faillite totale des marchés aux puces.

Mme Marois: Je comprends que c'est le risque que ça comporterait, mais combien y en a-t-il.

M. Garneau: On n'est pas là pour se conter des peurs, c'est...

Mme Marois: Non, c'est correct. J'aime autant que ce soit clair comme ça. Remarquez que ça a des conséquences pour le ministère, mais il vivra avec ces conséquences. Quel est le pourcentage de gens qui vendent en bas de 20 \$, à part que le résultat net, c'est la faillie ou autre chose.. Je ne ris pas parce que... Je trouve ça sérieux parce que ça concerne des milliers de gens, je suis consciente de ça.

M. Garneau: Le pourcentage de marchandises neuves dans les 60 % qui sont à plus de 20 \$, mais toujours dans les 60 %... On **exclut** les 40 %, qui sont déjà légalisés...

Mme Marois: Oui, celui de l'usagé et...

M. Garneau:... dans les 19 exemptions de la loi 59.

Mme Marois: C'est ça, et qui est de l'usagé, aussi, dans certains cas, qui ont le droit... Les antiquaires ont le droit, l'artisan qui produit, la personne qui fait des plats cuisinés a le droit d'aller vendre...

M. Garneau: On m'a dit 60 %; **c'est au moins 40 % ou 50 %.**

Mme Marois: 40 % ou 50 % qui sont des produits en bas ou en haut de 20 \$, **peu** importe.

M. Garneau: En haut.

Mme Marois: En haut. De 40 % à 50 %. c'est-à-dire la moitié, à peu près, en haut.

M. Garneau: Définitivement. Mais **comme** je l'ai dit, là dedans, il y a beaucoup de **produits**

neufs qui sont neufs selon la définition de Larousse...

Mme Marois: Qui n'ont jamais été utilisés, mais qui peuvent...

M. Garneau: ...parce qu'ils n'ont jamais été utilisés, mais ils sont...

Mme Marois: Qui peuvent présenter des défauts légères...

M. Garneau: Exactement. Il y a une grosse proportion de ça.

Mme Marois: D'accord. Où vos gens s'approvisionnent-ils?

M. Garneau: On l'a mentionné tantôt, chez des grossistes, dans des stocks de faillite, des bouts de ligne, des manufactures, des choses comme ça.

Mme Marois: Bon. D'accord.

M. Garneau: Des successions, etc.

Mme Marois: O.K. Les 8000 personnes qui travaillent dans des marchés aux puces, est-ce qu'elles vivent essentiellement de ça?

M. Garneau: En partie, oui.

Mme Marois: En partie, ça veut dire quoi?

M. Garneau: Il faut dire que ça fait 20 ans que ça a évolué, les marchés aux puces. Si on se reporte à 50 ans où on avait seulement de l'usagé... Mais c'est fini, on est en 1990. Actuellement, les gens vivent des marchés aux puces, c'est devenu un emploi stable. Les employés sont souvent des surnuméraires, sont souvent des étudiants, mais les commerçants eux-mêmes vivent...

Mme Marois: Alors, décortiquons ça à nouveau. On a 8000 commerçants artisans. Vous me dites que c'est combien, le pourcentage de gens qui vivent de de ça?

M. Garneau: Au moins 80 %.

Mme Marois: Au moins 80 %. O.K. La moyenne, vous le mentionnez, je pense - je veux être bien sûre parce que je vous écoutais et je relisais des parties de votre mémoire - la moyenne de personnes qui travaillent avec le commerçant artisan, c'est quoi?

M. Garneau: C'est en bas de deux personnes, en moyenne.

Mme Marois: O.K.

M. Garneau: Mais ce qu'on mentionne, les 25 000 emplois indirects, ce sont les restaurants qui s'y rattachent, tous les accessoires. Ça comprend les surnuméraires, les étudiants qui sont engagés par les commerçants. Parce que c'est toute une industrie. Si vous êtes venue, un dimanche, dans un marché aux puces... Tout fonctionne dans la ville.

Mme Marois: Je n'ai pas le temps, je travaille.

M. Garneau: Vous devriez.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Je n'aime pas ça, je l'ai déjà dit, en commission. Pas que je n'aime pas ce que je fais quand je travaille, mais je n'aime pas être obligée de travailler. Pardon?

M. Cournoyer: Vous pourriez vous syndiquer.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Oui, ça pourrait être une hypothèse. Non, je pourrais ne pas travailler le lundi ou le mardi. Ou s'il n'y a pas une autre hypothèse... Mais ça ne me tente pas nécessairement. Revenons aux 8000 commerçants, dont 90 % vivent de ça. Après ça, ça génère environ 25 000 autres emplois qui sont...

M. Garneau: Directs ou indirects.

Mme Marois: Bon, voilà! Quels sont ceux qui sont directement rattachés aux 8000? Parce que l'indirect c'est, j'imagine, le restaurant qui est autour, c'est...

M. Garneau: Il y en a environ 12 000 de rattachés.

Mme Marois: 12 000.

M. Garneau: Environ la moitié sont rattachés directement à la vente.

Mme Marois: O.K.

M. Garneau: Le reste, ce sont des restaurants, des stationnements, des choses comme ça, de façon indirecte. Là, je n'inclus pas les restaurants, les stations de gazoline dans les alentours.

Mme Marois: Non, non.

M. Garneau: J'inclus le marché aux puces lui-même.

Mme Marois: Sur le terrain lui-même.

M. Garneau: Sur le terrain. Les employés du promoteur et...

Mme Marois: Évidemment, ces personnes-là travaillent surtout la (in de semaine, les jeudi, vendredi...

M. Garneau: Samedi, dimanche.

Mme Marois:... samedi, dimanche.

M. Garneau: Suivant le marché où ils sont situés.

Mme Marois: O. K. Ce sont surtout - vous le mentionnez ici - des parents, des amis, des employés. Vous parliez d'étudiants et d'étudiantes. Mais est-ce que ce sont surtout des gens liés familialement au...

M. Garneau: Dans les employés mêmes, il y en a une proportion, oui. Mais il y en a une grosse proportion d'employés qui ne sont pas liés directement. Ce sont définitivement des employés, dans le sens du mot.

Mme Marois: D'accord. Donc, ce sont des gens...

M. Garneau: Chez le commerçant, c'est souvent la famille.

Mme Marois: O. K.

M. Garneau: Mais dans le marché lui-même, ce sont des employés.

Mme Marois: D'accord, je vous suis bien. Mais chez le commerçant lui-même, c'est souvent...

M. Garneau: Chez le commerçant, c'est une entreprise familiale, disons à plus de 60 %, définitivement.

Mme Marois: D'accord. Si une des hypothèses, c'était de dire: On restreint ça essentiellement, soit à de l'usagé ou effectivement en bas d'un certain prix au neuf, mais imaginons que c'est simplement le plafond qui est relevé, quelque part, je ne sais pas, à 40 \$ ou 50 \$...

M. Garneau: Il ne peut pas y avoir de fuite, disons que c'est définitivement la perte d'emplois et la faillite totale. Si on enlève à un commerce qui opère actuellement, qui a un "entrepreneurship", si on lui enlève 75 % au moins, pratiquement, de son effectif, c'est impossible qu'il puisse continuer à opérer. Si vous calculez tout ce qu'il faudrait enlever dans les marchés aux puces, si on se limitait seulement à de l'usagé, c'est définitivement le désastre.

Mme Marois: Qui fait la promotion du marché aux puces? C'est le propriétaire du site et du terrain?

M. Garneau: C'est le propriétaire, majoritairement. Souvent, dans certains marchés, c'est un genre de petite association qu'il y a, chacun fournit et chacun fait... À ce moment-là, il y a un...

Mme Marois: Si je vous posais très franchement la question, à savoir si toutes les déductions pour le travail qui est fait chez vous, c'est payé dans les différents ministères concernés?

M. Garneau: Je dirais majoritairement.

Mme Marois: D'accord.

M. Garneau: Là-dessus, c'est sûr que c'est un point qui est beaucoup débattu par ceux qui se plaignent des marchés aux puces. Si on se reporte à il y a dix ans ou quinze ans, c'est vrai. Il y avait peut-être beaucoup d'infractions dans ce sens-là. Aujourd'hui, les inspecteurs sont venus, justement à cause des plaintes sur ce qu'on discute actuellement. Je ne dis pas que c'est à 100 %. Ce n'est pas à 100 % au Carrefour Laval et ce n'est pas à 100 % partout. Mais je pense que, sur 8000, il y a peut-être une proportion qui opère encore illégalement sur des choses, mais c'est la même proportion que dans le reste de la population. Il n'y a pas plus de voleurs chez nous qu'il y en a ailleurs, mais il y en a autant chez nous qu'il y en a ailleurs. Ça, c'est l'ensemble de la population qui fait ça. Il y a peut-être eu plus de laisser-aller il y a une dizaine d'années mais, actuellement, avec tout ce qui s'est passé, justement, les débats sur la loi des heures d'ouverture, les nouvelles exigences du gouvernement, ils n'ont pas eu le choix. Mais il ne faut pas se leurrer. On parle de montants minimes et, souvent, c'était tout simplement l'ignorance de la loi qui empêchait le commerçant de le faire. Ça a été éduqué, il y a eu des séances d'information de faites, l'année dernière. La majorité des promoteurs exigent des enregistrements actuellement, prennent des numéros de taxe de vente comme condition pour la location de terrains. Ça s'en vient, c'est dans le bon chemin.
(15 h 45)

Mme Marois: O. K. Est-ce qu'à votre point de vue, puisque vous le suggérez... Je trouve ça intéressant comme avenue, vous suggérez qu'il y ait un permis d'exploitation et un enregistrement obligatoire qui soit fait; ça pourrait être aussi un permis de la ville, un permis de la municipalité, là, vous ne le savez pas...

M. Garneau: Définitivement.

Mme Marois:... et qu'il y ait, justement, une

identification des conditions parce que, imaginons que ça comporte des conditions, est-ce que vous pensez qu'à ce moment-là, ça facilite de beaucoup l'application d'une loi où il y aurait des règles? Imaginons n'importe lesquelles: une somme possible à vendre, le nombre de personnes qui pourraient le faire, le type de produits. On peut en imaginer, vous pouvez être d'accord ou non. En tout cas, si le permis le comportait, est-ce que ça vous apparaîtrait, à ce moment-là, facile de contrôle, un système comme celui-là?

M. Garneau: Oui, définitivement, ça éviterait beaucoup de plaintes. Disons que ça stabiliserait le commerce. Ça éviterait beaucoup d'intrusions qui sont mal vues de l'extérieur. Ça permettrait aux promoteurs, justement, d'avoir des livres organisés, d'avoir toutes les informations qu'il faut, suivant les conditions qui seront demandées.

Mme Marois: D'accord.

M. Garneau: C'est sûr que la taxe de vente, si ça devient obligatoire que la ville, en émettant un permis, demande le numéro de taxe de vente... Je dis la ville, ça peut être le ministère, ça peut être n'importe qui, ou ça peut être de n'importe quelle façon, ça devient officiel. C'est sûr qu'il peut peut-être y avoir encore de la fraude, comme il peut y en avoir n'importe où, mais, au moins, on a colmaté 80 % du problème.

Mme Marois: D'accord. On me dit que j'ai terminé; je reviendrai.

Le Président (M. Bélanger): Bien. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Parmi les intervenants qui viennent et qui parlent contre l'ouverture le dimanche, il y en a quelques-uns qui nous disent qu'au niveau des municipalités, ça va coûter beaucoup plus cher de sécurité et d'entretien. Alors, ma question est de savoir dans combien de municipalités vous avez des marchés aux puces. Et, deuxièmement, est-ce que vous avez déjà eu des plaintes ou des frais additionnels des municipalités à cause de la sécurité ou de l'entretien?

M. Garneau: Non, à ma connaissance, je n'ai jamais entendu parler de ça, des municipalités mêmes. Les municipalités sont même heureuses parce que ça attire, c'est touristique. Le marché aux puces, ce n'est pas juste local, pour ceux qui opèrent bien, là.

M. Tremblay (Outremont): Vous êtes dans combien de municipalités, au Québec?

M. Garneau: Une trentaine.

M. Tremblay (Outremont): Une trentaine. Bon, ma dernière question: Dans vos recommandations - et je pense que c'est constructif, vous nous suggérez un encadrement - vous dites que chaque commerçant ne devrait jamais dépasser 40 mètres carrés. Combien avez-vous de commerçants qui ont plusieurs tables, ou plusieurs espaces de 40 mètres carrés?

M. Garneau: il n'y en a pratiquement pas.

M. Tremblay (Outremont): Combien y en a-t-il qui sont dans plusieurs marchés aux puces?

M. Garneau: Ça, il y en a plusieurs actuellement.

M. Tremblay (Outremont): Oui?

M. Garneau: Et la proportion, on ne l'a jamais faite, mais il y en a plusieurs.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce qu'un commerçant...

M. Garneau: Mais ce sont des sites séparés, ce sont des situations géographiques complètement différentes.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que chaque commerçant est spécialisé? Il y en a un qui vend de l'alimentation, un autre vend du...

M. Garneau: Non, non.

M. Tremblay (Outremont): Non?

M. Garneau: Il n'y a pas de spécialités. Il y en a qui sont spécialisés parce qu'ils l'ont voulu, mais il n'y a pas de spécialités comme telles.

M. Tremblay (Outremont): Puis, vous n'avez pas, dans vos marchés aux puces, un commerçant qui a une table pour la nourriture, une table pour le prêt-à-porter, une table pour...

M. Garneau: Non.

M. Tremblay (Outremont): ...la quincaillerie?

M. Garneau: Non, tout est individuel.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Garneau: Ça veut dire que c'est chacun son petit commerce.

Mme Marois: Mais, juste dans cette foulée-là - il me restait encore un peu de temps - un commerçant pourrait avoir une table où il vend

de la quincaillerie et une autre table où il vend, par exemple, je ne le sais pas, moi. des appareils électroniques.

M. Garneau: Oui, il pourrait y avoir...

Mme Marois: Est-ce que ça se produit, ça?

M. Garneau: Ça peut se produire, mais ce n'est pas...

Mme Marois: C'est rare.

M. Garneau: Chacun reste à sa place, parce que c'est le principe de "sauver" des employés, puis d'aller avec la famille et des choses comme ça. C'est ce qui fait que les prix sont bas. Si ça, ça arrive, les prix vont monter et c'est un autre concept de marketing.

Mme Marois: O. K. Mais, par contre, vos commerçants artisans peuvent avoir opéré dans plus d'un marché aux puces.

M. Garneau: Oui, sa femme, sa fille, ses enfants, des choses comme ça.

Mme Marois: O. K.

M. Garneau: Ça, ça arrive souvent.

Mme Marois: Donc, avoir, imaginons, dans la région de Montréal, dans la grande région de Montréal...

M. Garneau: Il peut être dans deux marchés aux puces en même temps.

Mme Marois: Il peut être dans deux marchés. Est-ce que c'est la réalité pour la majorité de vos...

M. Garneau: C'est minoritaire.

Mme Marois: C'est minoritaire.

M. Garneau: C'est minoritaire.

Mme Marois: Parce que la majorité...

M. Garneau: Parce que, définitivement, ce sont de petites cellules entières dans chaque marché aux puces.

Mme Marois: D'accord. La majorité de vos commerçants...

M. Garneau: Oui.

Mme Marois:.. c'est ça, n'ont qu'une...

M. Garneau: Mais il ne faut pas oublier que le marché aux puces... Disons qu'il y en a

plusieurs qui ont commencé dans les puces, ils ont grossi et là, ils ont des contacts, ils revendent à d'autres petites cellules familiales. Le marché aux puces, actuellement, c'est ni plus ou moins un incubateur pour les futurs commerçants.

Mme Marois: Expliquez-moi donc ça. Je ne vous ai pas suivi, là.

M. Garneau: Je dis qu'il y a plusieurs commerçants dans les marchés aux puces qui sont devenus maintenant grossistes, qui ne sont plus dans les puces et qui revendent à de petites cellules familiales.

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

M. Tremblay (Outremont): Vous dites: Ils travaillent le samedi et le dimanche; pendant la semaine ils font leurs courses et ils achètent leurs produits qu'ils vendent le samedi et le dimanche. Donc ce ne sont pas des personnes qui travaillent uniquement deux jours par semaine; ce sont des personnes qui travaillent d'autres journées de la semaine pour...

M. Garneau: À plein temps.

M. Tremblay (Outremont):... acheter leurs produits qu'ils vendent le samedi et le dimanche.

M. Garneau: C'est ça.

M. Tremblay (Outremont): Bon. Il y a beaucoup d'intervenants, selon leur position, qui viennent nous dire qu'ils vont faire faillite si jamais le gouvernement prend telle position par opposition à une autre. Dans votre cas à vous, là, c'est quoi, le chiffre d'affaires annuel moyen d'un commerçant qui vend dans un marché aux puces? De combien d'argent on parle, là? C'est quoi, son chiffre d'affaires?

M. Garneau: Sur le chiffre d'affaires, on n'a pas de statistiques. Un commerçant moyen peut se faire entre 300 \$ et 400 \$ par semaine. Celui qui opère bien son commerce et qui s'en occupe.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Garneau: Assez pour faire vivre sa petite famille.

M. Tremblay (Outremont): Donc, ça, ça veut dire 15 000 \$. Mais ça, ce n'est pas son chiffre d'affaires.

M. Garneau: Non, c'est le revenu qu'il vise là, je veux dire...

M. Tremblay (Outremont): Bon. C'est quoi son chiffre d'affaires à peu près?

M. Garneau: Là, je ne pourrais pas vous le dire.

M. Tremblay (Outremont): Combien ça représente? Je veux juste...

M. Garneau: C'est parce qu'il y a une question... C'est du volume.

M. Tremblay (Outremont): C'est ça que je veux savoir. Puis, si vous n'avez pas la réponse aujourd'hui, ce n'est pas grave, il vous reste trois jours pour me la donner. J'aimerais juste savoir combien ça représente, les marchés aux puces, en chiffres d'affaires. Ça va nous donner une idée globale dans le marché de détail au Québec. Je veux savoir combien ça peut représenter ça. Est-ce qu'on parle je ne sais pas moi, de 100 000 000 \$, de 200 000 000 \$? J'aimerais ça avoir le pouls de ça.

M. Garneau: On va travailler là-dessus.

M. Tremblay (Outremont): Très bien.

Le Président (M. Bélanger): Bien. Alors...

Mme Marois: Vous n'avez pas spontanément l'information, là?

M. Garneau: Non.

Mme Marois: Vous ne la connaissez pas.

M. Garneau: Non.

Mme Marois: D'accord.

Le Président (M. Bélanger): Alors, si vous voulez remercier nos invités.

Mme Marois: Oui, certainement. Je vous remercie pour ce que vous nous apportez comme connaissances et comme point de vue. Il est évident que, moi, ce qui me questionne, je pense qu'on a sûrement dû vous faire part du point de vue que je défends au nom de ma formation politique et auquel je crois aussi comme responsable de ce dossier. Je suis consciente que vous soulevez d'autres difficultés. Là où il est évident qu'il reste un problème... Si on veut conserver la fermeture générale du commerce de détail qui vend de la marchandise sèche par exemple, ou du vêtement ou des choses comme ça, c'est évident que vous soulevez un problème d'équité, et ça, on est obligés d'y faire face. Et quels sont les moyens - c'est à voir - quels sont les outils qui vont être choisis pour corriger la situation? C'est évident qu'on se trouve devant un problème d'équité parce que le petit... Ce matin, on avait devant nous les SIDAC qui sont de petites entreprises aussi, des représentants de petites entreprises. Le ministre avait raison de dire:

Bien, là, on se retrouve aussi devant de petites entreprises de type familial, mais souvent les gens qui ont pignon sur rue et qui sont des indépendants sont aussi de petites entreprises dont le volume est sûrement un petit peu plus important que le vôtre, mais qui se trouvent un peu mises dans une situation où vous, vous avez le droit et eux n'ont pas le droit, sur la base de produits neufs, même si ceux-ci peuvent avoir certaines imperfections. Alors, ça soulève un problème d'équité auquel il faut que la commission puisse faire face et auquel le gouvernement doit faire face aussi. Je vous remercie de l'information et de la franchise que vous avez eue en répondant à nos questions.

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

M. Tremblay (Outremont): Alors, Me Cournoyer, MM. Filion et Gameau, je vous remercie beaucoup. Je pense que vous avez été très honnêtes dans vos réponses. Je pense que c'est important. Et je veux juste... Je ne veux pas parler pour M. Laberge, mais j'ai pris connaissance de sa lettre. Je pense que M. Laberge prône également l'équité, c'est très important. C'est un homme droit. Alors, je qualifie beaucoup sa lettre parce que ce qu'il dit, c'est... Dans son esprit à lui, il devait penser que trois employés et moins, c'était permis par la loi, mais il n'a sûrement pas vu la subtilité des 20\$ et moins pour les articles neufs. Je ne suis pas convaincu qu'il donnerait la même réponse aujourd'hui, mais je vous remercie beaucoup d'être venus partager avec nous votre point de vue. Je ne veux pas vous enlever la parole si vous voulez...

M. Garneau: Je veux juste ajouter, sur la question de M. Laberge, que moi non plus, je ne suis pas convaincu qu'il dirait la même chose aujourd'hui; là, on va s'entendre.

M. Tremblay (Outremont): Bon, je veux au moins clarifier ça; c'est important.

M. Garneau: J'ai entendu les commentaires qu'il a faits, sauf qu'au moment où il les a faits, je suis convaincu que ce qu'il voulait dire, c'est ce que je vous dis.

M. Tremblay (Outremont): Non, mais ça...

M. Garneau: Parce que même, il avait mentionné les articles neufs.

M. Tremblay (Outremont): Oui, je comprends. Je vous remercie beaucoup d'être venus.

M. Garneau: Merci.

Le Président (M. Bélanger): En commission, il nous a mentionné que sa femme, quand elle allait au marché aux puces, ça coûtait toujours

plus cher que 20 \$.

Mme Marois: Et ça l'inquiétait.

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Bélanger): Ça, il nous l'a dit. Alors, vous comprenez les réserves de M. le ministre.

La commission de l'économie et du travail vous remercie de votre participation et invite à la table des témoins l'Association des marchés publics du Québec.

Association des marchés publics du Québec

À l'ordre, s'il vous plaît!

Je demanderais à chacun de bien vouloir reprendre sa place, dans l'ordre, pour que nous puissions procéder à l'audition de l'Association des marchés publics du Québec, représentée par M. Jean-François Martel.

Bonjour, messieurs. Vous connaissez nos règles de procédure. Vous avez un maximum de 20 minutes pour la présentation de votre point de vue. Il y a une période d'échange avec les parlementaires, par la suite. Je vous prierais donc d'identifier votre porte-parole, ainsi que les membres qui vous accompagnent, et de procéder. Je vous remercie.

M. Rizzuto (Giovanni): M. le Président, mon nom est Giovanni Rizzuto et je suis le président de l'Association des marchés publics du Québec. J'ai avec moi Jean-François Martel, directeur général de l'Association, et monsieur Noël Ferland, secrétaire de l'Association des marchés publics. On tient à vous remercier de l'occasion qui nous est donnée, M. le ministre, Mme Marois, M. le député. Je vais demander à Jean-François Martel de vous faire l'exposé de notre mémoire. Ensuite, on répondra à vos questions.

Le Président (M. Bélanger): Bien. Je vous remercie. Alors, M. Martel, on vous écoute.

M. Martel (Jean-François): Merci, M. le Président. M. le ministre, Mme Marois, madame et messieurs les parlementaires, je pense que ce débat est engagé devant vous depuis suffisamment longtemps pour qu'on puisse passer rapidement les préliminaires. Je vous rappellerai tout simplement que l'Association des marchés publics du Québec regroupe les propriétaires et les commerçants des marchés publics. Vous avez la liste, à l'annexe I du mémoire, des propriétaires. Pour votre information, j'ajouterai que cela représente environ 325 établissements ou commerçants, que ce chiffre passe, lors de la belle saison, aux environs de 600 au total, puisque, à ce moment-là, les producteurs agricoles viennent s'y joindre et ouvrir leurs tables de présentation

à l'extérieur. Les établissements que nous représentons sont exploités dans les deux principaux centres urbains du Québec, la région de la Communauté urbaine de Québec et la région métropolitaine de Montréal.

Cela dit, nous pouvons aborder les principes fondamentaux que le ministre nous invitait à débattre, soit celui de l'équité pour les commerçants, celui de la qualité de vie pour l'ensemble de la population et, enfin, celui de l'accessibilité aux services pour le consommateur. Ça nous apparaît être là la toile de fond à toute argumentation dans le débat qui nous intéresse.

Quant à nous, l'équité pour les commerçants, bien qu'il s'agisse d'un principe noble, doit céder le pas quand il s'agit pour une société d'organiser ses priorités. Si quelque conflit doit s'élever entre ce principe et, par exemple, celui de la qualité de vie ou de l'accessibilité aux services, il est évident, à notre avis, que l'équité dans le commerce, une fois bien comprise, ne deviendra pas un obstacle, mais sera plutôt compatible avec les deux autres principes. Pour nous, l'équité, c'est la liberté de commerce: la liberté de commerce bien comprise, comme nous l'expliquerons tantôt, à savoir qu'il n'y a pas d'interdit, qu'il n'y a pas d'obligation, qu'il y a permission. La liberté de commerce dans son contexte concret actuel nord-américain et québécois, c'est les lois du marché. Et elles s'imposent. Quelle que soit la législation ou la réglementation, toujours elles prévaudront. Donc, la véritable équité, c'est la liberté de commerce. (16 heures)

Pour ce qui est de la qualité de vie, nous privilégions une approche individualiste de ce concept. La première qualité de vie, quant à nous, c'est la liberté de choix de l'individu. Il faut aussi ajouter que, malheureusement, nous devons tous, dans le concret du quotidien, faire face à des impératifs. La qualité de vie, c'est d'abord avoir la possibilité de se la payer. Malheureusement, au Québec comme en bien d'autres endroits, nous ne connaissons pas encore le plein emploi. Ceux qui sont en chômage - il y en a au-delà de 300 000 au Québec au moment où nous nous parlons - aspirent, et bien légitimement, eux aussi, à la qualité de vie. Malheureusement, des contraintes matérielles les empêchent de l'atteindre. Et je pense, surtout devant le forum où nous sommes réunis ici aujourd'hui, c'est-à-dire une commission parlementaire convoquée par le ministre de l'Industrie et du Commerce, qu'on ne doit jamais laisser filer une seule occasion de créer des emplois. Donc, on doit encourager le commerce et non pas l'interdire ou le limiter, quant à nous.

Donc, la qualité de vie bien comprise, ce n'est pas un principe coercitif, c'est une permission. Chacun, individuellement, prendra sa décision. Il pourra commercer le dimanche, s'il le désire. Il pourra travailler le dimanche, s'il le désire, "il", évidemment, étant compris pour

inclure également le féminin. Il pourra consommer aussi, s'il le désire, mais jamais personne - en tout cas, ce n'est pas ce que notre association prône - ne sera obligé de commercer, de travailler ou de consommer le dimanche.

Le dernier principe, bien qu'il soit à notre avis fondamental - parce qu'il est irrépressible, on ne peut pas y résister - c'est l'accessibilité aux services pour le consommateur; les services nécessaires, non pas des caprices. Je pense qu'il va de soi, il ne nécessite pas grande explication.

Donc, en bref, pour nous, l'équité réside dans la liberté de commerce, la qualité de vie dépend de la liberté de choix et l'accessibilité aux services est la véritable priorité.

Avant d'aborder ou de vous livrer nos réponses aux six questions que le ministre nous a soumises je pense qu'il est bon, pour les asseoir et vous en expliquer la teneur, de vous faire un bilan rapide de ce que sont les marchés publics au Québec. C'est une réalité bien concrète qui existe depuis dix ans.

Évidemment, il y a une définition des marchés publics. Disons que c'est un regroupement d'établissements commerciaux en un endroit, lesdits établissements étant exploités par des commerçants indépendants. J'ai bien entendu tantôt, lors de l'intervention précédente, cette comparaison qui s'est faite au fur et à mesure que le débat a progressé: Petit, gros, il faut prendre conscience que, quand on s'adresse aux marchés publics, on traite des commerçants indépendants. Et ça, c'est une caractéristique qui est à la base même du concept de marché public. Mais la réalité des marchés publics au Québec se saisit peut-être davantage en dehors d'une stricte définition par l'impact que les marchés publics ont eu dans leur milieu.

D'abord, les marchés publics représentent un débouché exceptionnel pour les producteurs agricoles. Exceptionnel en ce qu'ils ont là l'accès direct, sans intermédiaire, aux consommateurs, au marché de détail. Ça leur permet de mieux contrôler le prix de leurs produits; d'en tirer davantage de profits et de réinvestir ces sommes d'argent dans leur propre entreprise, pour finalement en augmenter la capacité de production, étendre la période de culture active à toute l'année, si c'est possible un jour, et, enfin, améliorer la qualité du produit offert. Ce n'est pas négligeable. Donc, il y a du partenariat entre les marchés publics et le secteur de la production agricole.

Pour ce qui est des marchands, je vous ai dit tantôt que les marchés publics regroupent de petits commerçants. Il est bien évident, et tout le monde le sait - c'est un fait de la vie, ça aussi - qu'il est de plus en plus difficile de se placer pignon sur rue, dans la concurrence, pour une petite entreprise et de générer immédiatement l'achalandage requis pour préserver son existence. Ce que les marchés publics ont permis à ces petits commerces par leur regroupement,

par la mise en commun de leur achalandage, c'est justement l'émergence de ces nouvelles petites entreprises québécoises. On peut en être fiers, surtout quand l'État, qu'on a trop longtemps et trop souvent considéré comme État-providence, a déployé énormément d'énergie pour créer des programmes de développement régional, d'initiative locale, de création d'emplois. Bien voilà une belle initiative du secteur privé dont il convient de se réjouir.

Quant à la main-d'oeuvre maintenant, les marchés publics font état de 2300 travailleurs, et ça, c'est en faisant abstraction des emplois d'été. Comme je vous le dis, il est difficile d'établir, au niveau des tables de producteurs agricoles qui viennent et qui vont à chacun des marchés publics à travers le Québec, des statistiques précises quant à la main-d'oeuvre qui y est. Mais, en tout état de cause, douze mois par année, vous avez 2300 travailleurs qui travaillent dans les marchés publics, dont 575 qui ne travaillent que le dimanche, 1344 - si ma mémoire me sert bien - qui y travaillent la semaine et le dimanche. En termes de chiffre d'affaires, il se réalise 34 % des ventes totales - 158 000 000 \$ en 1988 - des marchés publics, à travers le Québec, le dimanche. C'est vous dire combien cette journée est importante. Je ne peux pas vous faire état, comme l'intervenant précédent, d'une faillite automatique si, le dimanche, les marchés publics ne pouvaient plus opérer. Personne ne peut prédire l'avenir avec certitude, advenant une telle prise de position du gouvernement, mais 34 % du chiffre d'affaires d'une entreprise, surtout quand on parle d'une petite entreprise, c'est mettre son avenir sérieusement en péril et, en tout cas, dire adieu à 575 emplois directement reliés à l'opération de cette journée-là.

Qu'en est-il de la concurrence? Je pense que nous assistons, encore une fois, depuis dix ans, à un phénomène de coexistence très pacifique entre les marchés publics et leur concurrence directe dans le secteur de l'alimentation. Pourquoi? Évidemment, nous servons la même clientèle, mais pas de la même manière, et nous ne répondons pas aux mêmes besoins de cette clientèle. Il est évident, le mot le dit, que le dépanneur ne rend pas les mêmes services, en termes de variété de produits, de fraîcheur, de contact personnalisé entre le consommateur et le marchand, que les marchés publics où regorgent les boutiques spécialisées en matière d'alimentation. Il en va de même, et toutes les études le démontrent, des grandes chaînes d'alimentation ou des épiceries de quartier puisque, là encore, 94 % de la clientèle du Québec réserve aux épiceries et aux grandes chaînes d'alimentation le soin de satisfaire à ses besoins de base, ce qu'on appelle la commande hebdomadaire du ménage québécois. De fait, on peut le constater dans la réalité, les marchés publics sont ouverts le samedi et ont quand même 28 % de leur chiffre

d'affaires total qui y est effectué, alors que ces autres commerces concurrents sont ouverts. Je fais allusion aux grandes chaînes d'alimentation et aux épiceries de quartier. Le dimanche, évidemment, les dépanneurs sont encore ouverts. Donc, nous sommes complémentaires et c'est une réalité, ce ne sont pas des impressions, des projections ou le résultat de sondages, aussi fiables que certains puissent être. C'est le vécu des dix dernières années.

Pour ce qui est des consommateurs, évidemment, la démonstration en est faite de façon fort éloquent, un chiffre d'affaires, qui peut paraître humble par rapport à certaines autres entreprises de plus grande importance, de 160 000 000 \$, quand même, par année, ça répond directement à une demande du public consommateur. Et cela, pour une foule de raisons dont je vous fais grâce dans la présentation orale, mais que vous pouvez voir dans le mémoire écrit que nous vous soumettons. Nous avons quand même jugé opportun de sonder l'opinion publique récemment, et d'une façon sérieuse, par l'entremise de la société CROP, un sondage effectué entre le 12 et le 15 janvier dernier, en 1990, auprès des populations où existe, évidemment, le phénomène des marchés publics, c'est-à-dire les deux centres urbains dont je vous faisais état tantôt: 70 % des répondants sont satisfaits du fait que les marchés publics soient ouverts sept jours par semaine. Je pense que là, il n'y a pas d'ambiguïté, la proportion est suffisamment claire, décisive, pour livrer le message de la population québécoise à nos élus; 77 % disent se rendre dans les marchés publics dans le but de faire des achats, et cette proportion monte à 82 % pour les achats alimentaires, et à 91 % le dimanche. Donc, il y a un réel besoin et il est comblé; 76 % estiment que les marchés publics devraient continuer à avoir le droit d'ouvrir leurs portes le dimanche; enfin, 81 % considèrent que le gouvernement aurait tort d'imposer la fermeture des marchés publics le dimanche. Pour plus de détails, nous avons pris le soin de vous joindre, en annexe III, le texte intégral, tel que nous l'avons reçu de la maison CROP, qui vous livrera les données statistiques, les échantillonnages, les répartitions par groupe d'âge, de revenu, de sexe et géographique. Alors, vous pourrez vous satisfaire du sérieux de l'analyse.

Tout cela nous amène, M. le Président, M. le ministre, madame, à considérer les perspectives d'avenir et, enfin, à nous prononcer sur ces six questions que le ministre nous a posées. Dans la première, nous regroupons, en fait, celle qui vise la révision des exceptions prévues par la loi actuelle et la question de l'ouverture des commerces le dimanche qui, pour nous, est primordiale. Je pense qu'en ce qui concerne les marchés publics, il n'y a aucune hésitation possible. Reste tout simplement à constater que l'expérience passée a démontré ses bienfaits à l'égard de tout le monde. Il reste à continuer, il reste tout

simplement à consacrer cette réalité-là en des termes clairs et non ambigus, de sorte que les batailles judiciaires qu'on a connues récemment ne se répètent plus dans l'avenir.

Évidemment, vous nous invitez, M. le ministre, à nous prononcer au-delà de notre strict intérêt commercial de notre petit secteur à nous, pour nous adresser à la question fondamentale du principe: Doit-on, oui ou non, libéraliser les heures d'ouverture? Étant donné que les marchés publics ne recherchent pas de vous un privilège, une chasse gardée, on n'adopte pas cette approche mesquine au problème, surtout quand il est question des principes qui intéressent toute la population, notre position est claire là-dessus. Quiconque vous démontrera, comme nous croyons l'avoir fait, un réel besoin de la population, une réelle satisfaction de ce besoin-là, une nécessité pour un commerce d'avoir le droit d'ouverture le dimanche, quiconque vous fera cette démonstration-là devrait, lui aussi, jouir du même privilège et être exempté des heures normales d'affaires. Bien sûr, au niveau des principes, c'est de la libéralisation, quant à nous, qui s'impose. Vous ne pouvez pas reculer. L'avenir, à l'échelle mondiale, vous guide irrémédiablement vers une libéralisation des services.

Le Président (M. Bélanger): Sur ce, je vous inviterais à conclure.
(16 h 15)

M. Martel: M. le Président m'invite à conclure, je le fais rapidement. Pour nous, le réaménagement des heures en semaine n'est pas la solution; on en a fait l'expérience dans le vécu, ça n'a rien apporté, ça ne sert pas notre clientèle. La règle de trois, vous avez eu la sagesse, comme gouvernement, de ne pas nous y soumettre. Vous saviez pourquoi c'est encore réel aujourd'hui, les marchés publics, les boutiques ne peuvent pas être opérés sous cette règle-là. Donc, elle ne s'appliquerait pas à nous, selon nous.

Le transfert aux municipalités, vous n'avez pas, je pense, parmi les intervenants, grande réclamation de ce côté-là.

En guise de conclusion, une décision s'impose, tout le monde a vécu le passé, on vous incite à prendre la seule qui sera favorable à tous sans exception. On vous remercie de nous avoir reçus.

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

M. Tremblay (Outremont): Je vous remercie, M. Martel. Je pense que votre position est assez claire. Pour m'aider dans ma réflexion, je fais abstraction des éléments, des besoins réels des consommateurs et élément de la qualité de vie. Je le répète, ce n'est pas que ce n'est pas important mais, à cause du temps qui nous est

octroyé pour poser des questions, je veux parler avec vous de l'équité.

Onze des quatorze ou quinze marchés publics... Est-ce qu'il y en a quatorze ou quinze, le savez-vous? En tout cas, quatorze ou quinze. Pourquoi pas les trois autres ou les quatre autres? Pourquoi en regroupez-vous juste onze? Le problème est le même pour les quatorze ou les quinze.

M. Martel: Oui, évidemment, puis on ne fait pas de différence. Vous comprendrez, M. le ministre, qu'on ne peut s'adresser à vous qu'avec le mandat qu'on a et représenter les gens qu'on représente effectivement. On ne fait pas de classes différentes entre les marchés publics.

M. Tremblay (Outremont): Non, ce n'était pas le but de ma question, c'est qu'il y a tendance à aller chercher le plus d'alliés possible. Si ça avait été quatorze sur quatorze ou quinze sur quinze... L'impression qu'on a, c'est qu'il y en a peut-être trois qui ne partagent pas votre opinion. Est-ce que c'est le cas ou j'interprète mal?

M. Martel: Ce n'est pas le cas, ils n'ont tout simplement pas adhéré. L'Association n'a pas été créée dans le seul but de se présenter en commission parlementaire, elle existe depuis de nombreuses années.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. On parie surtout des propriétaires et, évidemment, des commerçants, mais de l'intérêt des propriétaires. Je fais un petit pas en arrière. Quand vous dites, au début, que sept des onze marchés publics représentés par votre association sont légaux, ils sont légaux parce qu'un règlement vous a permis d'ouvrir. Je ne veux pas discuter de la légalité parce que je sais que c'est devant les tribunaux mais, aujourd'hui, c'est remis en question. Ça explique pourquoi vous nous demandez de l'inclure dans la loi, à l'avenir, et non pas dans un règlement.

M. Martel: Je ne pense pas que nous ayons, dans notre document, fait référence à cet aspect ni aux sept qui seraient légaux et les autres ne le seraient pas, peut-être tirez-vous ça d'une autre source, M. le ministre, mais, de toute façon...

Mme Marois: ...dans le papier...

M. Martel: Ce n'était pas dans le papier.

Mme Marois: Je l'ai cherché, je le cherchais...

M. Martel: À tout événement, c'est sans doute le cas, vous êtes généralement bien

informé.

Encore une fois, vous connaissez très bien la structure du décret de 1987. Ça rencontrait les besoins de l'époque, à savoir, évidemment, les marchés publics qui étaient en opération à cette époque-là. Aujourd'hui, on ne peut pas, quand on discute de principes, distinguer ceux qui existaient à une certaine époque et ceux qui, aujourd'hui, existent, alors que vous vous apprêtez à adopter une loi, semble-t-il, à une portée beaucoup plus large.

Mais ce que j'aimerais vous souligner à l'occasion de cette question-là, c'est que, souvent, certains vont soulever l'argument de l'effet champignon en disant: Écoutez, ça va se multiplier. Or, le vécu a été à l'effet inverse. De ceux-là qui, à l'époque, étaient couverts par le décret de 1987, cinq ont fermé leurs portes. On pourra vous les cocher, dans la liste du décret, si vous le désirez. Ça souligne quoi? Ce que je disais tantôt à l'effet que les lois du marché, quelles que soient la législation et la réglementation, vont toujours prévaloir. Ces établissements-là ne répondaient pas à un besoin réel de la population, ils n'ont pas survécu, même s'ils étaient privilégiés et protégés par le décret de 1987.

M. Tremblay (Outremont): M. Martel, vous me dites, dans une des recommandations, qu'il faudrait avoir des dispositions législatives dissuasives à l'égard des contrevenants. Je vais y revenir dans une seconde. Quand vous aviez un règlement, le règlement permettait - disons que c'est sept, pour les fins de la discussion, sûrement pas les onze - d'ouvrir. Comment faites-vous, aujourd'hui, pour nous faire une recommandation disant qu'on devrait avoir des mesures dissuasives au nom de l'équité? Vous avez ouvert quatre marchés publics, votre association ou les personnes que vous représentez, dans l'illégalité, la loi ne vous le permettait pas. Pourquoi avez-vous ouvert ça? Pourquoi? Après ça, vous nous dites: 2300 travailleurs. La fermeture le dimanche met en péril la survie de ces PME et de leurs 2300 travailleurs. Comment mettez-vous des PME... Je ne connais pas la teneur de votre bail avec les PME. Est-ce que votre bail permet l'ouverture le dimanche? Est-ce que vous vous assurez, dans votre bail avec les commerçants, qu'il y a une ouverture le dimanche? Ça, c'est la première question. La deuxième question, c'est: Pourquoi vous avez ouvert quatre marchés publics, alors que la loi ne vous le permettait pas? Donc, vous avez créé un momentum, un effet champignon contraire, si on veut. Et troisièmement, si c'était le cas - et encore une fois je ne veux pas faire le procès des marchés publics; je veux bien comprendre la dynamique - pour s'assurer, au nom de l'équité, que ça ne se reproduira plus jamais, qu'est-ce que vous entendez par méthode de dispositions législatives dissuasives?

M. Martel: Je vais commencer par répondre à la dernière partie de votre question. Ça a une prémisse.

M. Tremblay (Outremont): C'est la plus facile.

M. Martel: Ça a une prémisse: dans la mesure où vous estimerez qu'une législation, évidemment, est nécessaire.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Martel: Il ne faut pas oublier que si vous en venez à la conclusion qu'il y a lieu de libéraliser, dans le commerce au détail, évidemment qu'une telle loi ne sera pas nécessaire.

M. Tremblay (Outremont): Non, mais tenez pour acquis que... Tenez, pour les fins de la discussion, que ça ne sera peut-être pas sept jours par semaine, 24 heures par jour.

M. Martel: Suivons cette hypothèse.

M. Tremblay (Outremont): Donc, il va falloir avoir... Je comprends, la libéralisation, mais...

M. Martel: D'accord.

M. Tremblay (Outremont): ...sept jours par semaine, 24 heures par jour. Alors quelles seraient les mesures dissuasives que vous nous recommandez?

M. Martel: Vous avez remarqué qu'on ne vous en recommande aucune précisément, parce qu'on estime que ce n'est pas notre rôle de gérer une loi. Ce qu'on vous dit, c'est que si vous en venez à la conviction, à la décision d'adopter une loi qui aurait pour conséquence, par effet au moins indirect, de restreindre l'ouverture des commerces de quelque façon que ce soit, bien là, il va falloir que vous intégriez dans cette loi-là les dispositions pour qu'elles soient respectées.

M. Tremblay (Outremont): Vous n'avez pas de suggestions à nous faire?

M. Martel: C'est un constat sur le passé, et je pense qu'en cela on rejoint encore une fois la majorité des intervenants. Ça, c'était la dernière partie de votre question.

M. Tremblay (Outremont): Oui, sauf que... C'est parce que vous ne répondez pas. Ce que je veux savoir... Si vous avez ouvert des marchés publics, sachant très bien que la loi ne vous le permettait pas, je pense que vous seriez bien placés pour me dire combien... Ça devrait être combien, l'amende, pour m'assurer que si on a, pour aller dans votre voie, une libéralisation des

heures d'affaires, mais pas 24 heures par jour sept jours par semaine... Ce serait quoi? Qu'est-ce qui serait dissuasif? Je vous pose la question. Dites-moi, ou vous n'êtes pas capable... Parce que vous êtes bien placés, parce que la loi n'était pas dissuasive. Vous avez ouvert quatre marchés publics alors qu'elle ne vous le permettait pas.

M. Rizzuto: M. le ministre, si vous le permettez, je vais répondre à votre question. Quand on dit que les quatre marchés publics ne sont pas dans le décret de 1987, ça ne veut pas dire qu'ils sont illégaux.

M. Tremblay (Outremont): Non, c'est vrai.

M. Rizzuto: N'oubliez pas une chose: ça fait trois... Depuis 1984 que j'assiste à des commissions. J'ai fait celle de M. Biron; on a eu des discussions avec M. Johnson, avec M. MacDonald. N'oubliez pas que dans un marché public - et je pense que c'est important de le clarifier, à ce point-ci - 90 % ou 85 % des boutiques, ce sont des boutiques de trois employés ou moins.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. Très bien.

M. Rizzuto: Et ensuite, vous avez en plus...

M. Tremblay (Outremont): C'est vrai.

M. Rizzuto: ...des exclusions à l'article 5, où il y a des tabagies, des pâtisseries, des fleuristes.

Mme Marois: Qui sont prévus dans les exclusions de la loi.

M. Rizzuto: C'est déjà prévu dans les exclusions. Donc, il y a quelques boutiques dans les marchés publics qui ne sont pas incluses dans le décret, qui sont illégales.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Rizzuto: Dans votre tonne de lois.

M. Tremblay (Outremont): Excellent. Je l'avais... Je voulais revenir avec ça, après. Je voulais savoir le pourcentage des commerces dans les marchés publics qui ont trois employés et moins.

M. Rizzuto: Moi, je vous dis... Si je vous donne le cas du Marché public 440 à Laval, il y a 25 boutiques: il y en a 10 qui sont des services, il y en a 15 d'alimentation. Vous en avez 4 ou 5 qui ont plus de 3 employés. Et quand on vous dit 3 employés et plus, on revient à ce que Jean-François Martel vous a dit tantôt Notre politique - et c'est ça qu'on a défendu au

début de 1984 jusqu'à aujourd'hui - on ne peut pas fermer 80 % des marchés publics pour 4 boutiques qui ne sont pas conformes.

M. Tremblay (Outremont): Non, mais est-ce que ça serait possible, d'abord, question hypothétique, qu'on limite l'ouverture des commerces le dimanche à du vrai dépannage, de vous assurer que tous ces commerçants-là respectent la loi de trois employés et moins?

M. Rizzuto: Bien, regardez...

M. Martel: Du vrai dépannage.. Mais pourquoi prenez-vous cette prémisse-là?

M. Tremblay (Outremont): Je ne prends pas de prémisse, je pose des questions.

M. Martel: Ah bon!

M. Tremblay (Outremont): Je fais juste poser des questions, je veux juste savoir... On évalue des possibilités, alors vous êtes ici pour nous aider à évaluer ces possibilités là. Moi, je pose des questions.

M. Martel: C'est que la règle du dépannage, quand on parle de marchés publics qui existent depuis dix ans et qui ne font pas du dépannage, justement, elle est inconcevable dans notre réalité.

M. Tremblay (Outremont): C'est clair, mais M. Rizzuto dit que, dans le fond, il y a 85 % à 90 % de ces commerçants-là qui opèrent avec trois employés et moins. En fait, ce que vous défendez, c'est que le concept du marché public ne peut plus opérer, à l'avenir, avec trois employés ou moins.

M. Rizzuto: Pas nécessairement.

M. Tremblay (Outremont): Même pas.

M. Rizzuto: Oui, il peut fonctionner, mais là, vous enlevez le coeur du marché public.

M. Tremblay (Outremont): Ah oui! Mais c'est ça.

M. Rizzuto: Vous savez, les trois ou quatre boutiques qui ont trois employés et plus, si vous les enlevez, vous enlevez l'esprit du marché public. C'est dans ce sens là que je veux dire... Moi, je me souviens, en 1984, on a défendu, lors de la commission parlementaire avec M. Biron, que si vous enlevez la fruiterie, mettons... Il y a des fruiteries qui existent dans les marchés publics et qui ne sont pas exclues de la loi actuellement, mais qui continuent d'être ouvertes. **Moi**, je dis, c'est impossible d'enlever ces trois ou quatre boutiques-là, qui appartiennent à des

indépendants, des petits entrepreneurs. Parce que la majorité des gens qui sont là, et on revient toujours à ça depuis qu'on écoute la commission... Ce n'est pas des gros qui sont dans les marchés publics, ce sont des propriétaires uniques, et vous en avez au moins une cinquantaine qui sont ici, avec moi, aujourd'hui. Ça fait que c'est important qu'on défende un groupe et une thèse de marché public. Je pense, M. le ministre, que ce qui est important c'est que, dans le fond, ces marchés publics là... La coalition contre n'est pas contre les marchés publics. On ne défait pas l'économie québécoise pour une dizaine de magasins à travers la province. C'est ça qu'est l'idée des marchés publics.

M. Tremblay (Outremont): Oui, je comprends. Je comprends très bien votre concept et je vous remercie de l'avoir bien expliqué. Ma dernière question...

Le Président (M. Bélanger): M. le ministre, je vous interromps. Je vais laisser à Mme la députée de Taillon...

Mme Marois: C'est sa dernière question. Allez-y, M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): O.K. Je l'avais posée, mais c'est parce que je voudrais avoir la réponse. Dans le bail qu'un propriétaire signe avec les commerçants, est-ce qu'il lui promet qu'il va pouvoir opérer sept jours par semaine, indépendamment des heures?

M. Rizzuto: Dans le bail qu'on a signé avec nos commerçants, c'est clair qu'on doit respecter la loi et que si, pour une raison ou une autre, il y avait des changements appliqués à la loi, la loi prévaudrait sur les heures d'ouverture. On n'a jamais promis au monde qu'on avait le droit... Moi, je vais même vous donner un cas que j'ai voulu expérimenter chez nous: c'est de fermer je lundi et le mardi. Les marchands n'ont pas voulu, parce qu'ils trouvaient que c'étaient des journées de travail, qu'ils mettaient de l'ordre dans leurs papiers, dans leurs affaires. Ça fait que c'est une question d'adaptation.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Merci. Ça me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue au nom de ma formation politique. Je pense que vous m'avez sûrement entendue à quelques reprises, M. Rizzuto, et d'autres qui sont à la table, mais comme la pédagogie c'est aussi la répétition, je vais en répéter un peu, puis je reviendrai à un certain nombre de questions.

Moi, il y a une chose... Je vous le dis et j'aime mieux vous le dire, parce que je trouve

qu'après ça on peut travailler avec des bases solides, en termes de franchise quant aux opinions émises. Je ne peux pas partager votre point de vue que l'équité dans le commerce, bon, c'est essentiellement la libre entreprise. C'est vrai que vous assumez le risque d'être en affaires. Vous dites: De quel droit peut-il réclamer que l'État intervienne et fausse la règle fondamentale du marché? L'État est intervenu et, vous le savez, quand on va dans l'histoire pour contrer les effets du capitalisme sauvage... D'accord? Je ne vous prête absolument pas l'intention d'aller là.

M. Rizzuto: Du tout.

Mme Marois: Je fais toujours mes préventions avant, au cas où ça viendrait. Bon! Mais c'est dans ce contexte-là qu'on s'est donné des règles, pour faire en sorte qu'il y ait un certain nombre de contraintes. Parce que la liberté absolue, je me répète encore, c'est aussi l'anarchie. Donc, je ne peux pas partager ce point de vue là. Je me dis qu'on peut en avoir, puis il y en a, de toute façon. Il y en a, des exigences. Entre autres, par exemple, les lois qui empêchent qu'on crée un monopole et qu'on crée des ententes entre les gens d'affaires. Ça vient protéger les gens d'affaires eux-mêmes, d'ailleurs. Ça protège le public, mais ça protège aussi les gens d'affaires. Alors, ce point de vue là, chaque fois qu'il m'est apporté, me choque, et j'aime mieux le dire au départ.

Moi, j'aimerais ça revenir sur... Parce que, dans votre papier, vous nous parlez du nombre de personnes employées, etc. Quand vous répondez au ministre, vous lui dites: En fait, quand on fait le tour des marchés publics qui sont membres... Est-ce que j'ai bien compris, 90 % des petites entreprises concernées fonctionnent selon la règle des trois employés et moins?

M. Rizzuto: En grosse partie, oui, madame. C'est pour ça que je vous dis... Ce n'est pas juste les trois employés et moins, c'est...

Mme Marois: En tout temps, là.

M. Rizzuto: Si on se sert de toutes les exclusions qu'il y a dans la loi, à l'article 5...

Mme Marois: Oui, c'est ça.

M. Rizzuto: ...ça forme le marché public.

Mme Marois: Incluant les exclusions.

M. Rizzuto: Donc, je vous dis, si vous prenez le décret de 1987 - et aussi la loi de M. Biron, dans le temps qu'ils nous ont donné une exception, en 1984 - le but unique de cette chose-là était que pour un petit nombre de

commerces, on n'était pas pour pénaliser l'ensemble des commerces qui étaient déjà légalisés.

Mme Marois: Oui.

M. Rizzuto: C'était ça, le respect de ça.

Mme Marois: Oui, je me souviens de ça.

M. Rizzuto: Et je vous reprends un peu tantôt pour le capitalisme. Moi, je vous dis bien honnêtement, si on avait juste cette idée-là en tête, on ne demanderait pas que tout le monde ouvre, parce que, dans le fond, vous le savez, on se pénalise. On va perdre un pourcentage de ventes
(16 h 30)

Mme Marois: Je sais ça.

M. Rizzuto: Excepté que pour le principe de l'équité, et pour qu'on ait la paix pour les années à venir, qu'on ne soit pas obligés de revenir à tous les deux ans à Québec - j'aimerais mieux revenir par plaisir que devant une commission...

Mme Marois: Je suis d'accord avec vous. Remarquez que vous l'avez rappelé. La personne qui présentait le mémoire l'a rappelé: nous sommes à trois ministres plus tard. Ça fait quelque quatre ans que ça se discute.

M. Rizzuto: Moi, je vous dis: Qu'on prenne une solution ou qu'on en prenne une autre, et qu'on règle le problème. Par contre, on sent très bien que de réduire tout le monde à fermer - à mon avis; en tout cas, notre impression personnelle - c'est rétrograde. Si on regarde l'avenir...
M. Coutu, la semaine passée, a fait un exposé, vous l'avez tous bien entendu: la libéralisation au Massachusetts...

Mme Marois: Très bien.

M. Rizzuto: ...a créé des emplois. On ne peut pas retourner en arrière. Moi, je dis qu'il y a un avenir. Et lorsqu'on parle de la qualité de vie des travailleurs et tout ça, on a donné, ce matin, une conférence de presse sur l'ouverture le dimanche. Et j'ai bien dit que c'est important, je pense, qu'il ne faut pas obliger les gens à travailler le dimanche. Mais il faut donner la possibilité aux gens qui veulent travailler de le faire, de se faire de l'argent et d'avoir une meilleure qualité de vie.

Mme Marois: Vous parliez d'ailleurs, dans votre présentation, des sociétés à plein emploi. Mais, entre autres, il y a un pays où ça se passe. Ça a brassé un peu, dernièrement, mais il reste que c'est un pays où il y a le plein emploi et où il n'y a pas le commerce le dimanche. C'est un pays qui...

M. Martel: Tant mieux s'il a pu y accéder sans ça.

Mme Marois: ...ressemble au nôtre.

M. Martel: On a de la difficulté à se rendre.

Mme Marois: Je suis consciente qu'il y a aussi ça, sauf que ce qui nous a été dit devant la commission depuis le début... C'est parce qu'il ne faut pas non plus dire des choses qu'on ne peut pas appuyer par la suite. Nous, on a à vivre avec, longtemps. Vous autres aussi, mais nous aussi. Alors, ce que l'on constate quand on fait le tour pour ce qui est de l'alimentation, c'est qu'il y a une saturation, c'est-à-dire que le marché arrive à maturité, est à maturité. En croissance réelle, c'est-à-dire en chiffres constants, on parle d'une augmentation. Ça, ce sont les chiffres tirés du document produit par le ministère. On parle de Tordre de 1,6 % de croissance réelle. Donc, c'est évident - et M. Rizzuto avait raison - que si on ouvre tous les commerces d'alimentation le dimanche, ça risque d'avoir aussi un impact sur vous. C'est évident que si Provigo est venu ici, certains marchands Steinberg, certains marchands Métro - parce que j'ai des listes de signatures très longues de gens qui sont absolument contre; il n'y a pas nécessairement unanimité - s'ils viennent défendre leur point de vue ici, c'est parce qu'ils pensent qu'ils vont aller se réaccaparer une part du marché qu'ils ont perdue. Les chiffres sont là pour nous le dire. Donc, c'est évident que vous prenez un risque, et j'en suis consciente.

M. Martel: Nous aussi.

Mme Marois: Mais on va pousser plus loin, parce que j'ai eu quelqu'un qui est venu, la semaine dernière, et qui a dit: Moi, j'ai créé des emplois. Mais j'ai dit: Est-ce que votre masse salariale a augmenté sur l'année, par rapport à avant, où vous n'ouvriez pas? Il a dit: Non. Mais vous n'avez pas créé d'emploi; vous l'avez réparti différemment. Il y a des gens qui travaillaient à temps régulier, en semaine, et vous avez embauché des étudiants et des étudiantes pour les week-ends. Donc, dans le contexte actuel, je trouve que l'argument de création d'emplois comporte ses limites.

M. Martel: Madame, en ce qui concerne les marchés publics, on ne parle pas, pour ceux qui existent actuellement, de création d'emplois; ils sont créés depuis dix ans. Évidemment que pour un nouveau marché public qui s'implanterait, il créerait des emplois. C'est ce dont on parle, et qui nous apparaît encore plus solide comme démonstration. C'est que si on ferme les marchés publics le dimanche, là, on va pouvoir quantifier avec précision le nombre d'emplois non pas

créés, mais perdus. C'est ça, notre position.

Mme Marois: C'est-à-dire que si un nouveau marché public s'ouvrirait maintenant, il créerait des emplois là, au détriment de la part de marché que perdrait peut-être un Métro, un Steinberg ou un Provigo. Je ne vous raconte pas d'histoires, là, ce n'est pas une affirmation gratuite que je fais. Je prends le document du ministère et je dis que ces parts de marché ont baissé d'une façon substantielle, de l'ordre de 8 % à 9 % sur dix ans, et se sont transférées ailleurs.

M. Martel: Oui, mais je pense que le document préparé par le ministère, madame, reflète très bien que cela n'est pas attribuable à une seule cause et surtout pas à la seule présence des marchés publics ou de quelque autre compétition.

Mme Marois: Je suis tout à fait d'accord avec vous, et loin d'être mon propos que de vous dire que vous en êtes la cause principale. Mais vous êtes un des éléments.

M. Rizzuto: Madame, si je peux vous répondre.

Mme Marois: Oui.

M. Rizzuto: On avait, en 1984 et en 1987, ce privilège de rester ouvert. On avait cinq marchés publics, dont le marché Laval, le marché du Boulevard, le marché Saint-Léonard, le marché de la rive sud. Ils ne sont plus là. Donc, la loi de la concurrence a joué pour eux comme pour nous. Pour l'assiette dont vous parlez, l'assiette de dépenses des citoyens du Québec, nous, au marché public, ce sont des boutiques spécialisées. Donc, l'avenir est pour les boutiques spécialisées. Si Provigo, Métro, Steinberg et IGA - parce qu'il y en a aussi qui veulent ouvrir chez IGA, ils n'ont pas tous signé la pétition au complet - si ces gens-là veulent s'adapter puis faire des boutiques spécialisées, ou refaire leur magasin pour que ce soit plus attrayant, je vous dis: Qu'ils le fassent. Mais n'empêchons pas les autres de le faire.

Mme Marois: Oui, oui. Je vous suis bien dans votre raisonnement, et parfaitement. Vous savez que l'objet du débat, c'est qu'à partir du moment où vous respectez la loi telle qu'on l'a adoptée, avec tous les décrets qui en ont suivi aussi... Je pense qu'on n'a pas à vous accuser de ne pas respecter de lois. Mais d'autres peuvent dire, par exemple, que si certaines de vos boutiques sont au-dessus des règles telles qu'édictees - peut-être du trois personnes en tout temps dans la boutique - ça crée une concurrence déloyale. Puisque l'autre, à côté, qui s'appelle IGA, Provigo, Métro, peu importe, lui

ne l'a pas, le droit.

M. Rizzuto: Oui, vous avez raison. Excepté que nous autres on dit: Ouvrez donc. On n'en aura plus, de concurrence déloyale.

Mme Marois: Une dernière... Oui, c'est votre solution; moi, j'en préconise une autre.

M. Rizzuto: Non, non, mais on est d'accord tous les deux.

Mme Marois: Mais je comprends. Comme j'ai toujours dit à nos invités ici, je peux ne pas partager votre point de vue, mais le respecter, vu sous votre angle. D'accord? Mais je peux ne pas le partager.

M. Rizzuto: On respecte le vôtre, madame.

Mme Marois: Voilà, merci. Une question encore. Vous dites: Les personnes qui ne veulent pas travailler ne sont pas obligées de le faire. Si on mettait dans une loi sur les normes minimales un droit de refus absolu de travailler le dimanche, pensez-vous que vous pourriez continuer à opérer vos commerces?

M. Martel: Je vais répondre à cette question-là, madame. D'abord...

Mme Marois: Il y a M. Rizzuto qui voudrait répondre, aussi.

M. Rizzuto: Non, non, mais...

Mme Marois: Je peux prendre les deux réponses.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Rizzuto: C'est ça.

M. Martel: Et vous allez voir combien elles se ressemblent.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Je n'en doutais pas. C'est pour ça, d'ailleurs, que j'étais prête à entendre les deux, mais avec des nuances, parfois.

M. Martel: D'abord, ici, nous sommes à décider, je pense, de principes fondamentaux en matière de commerce.

Mme Marois: Oui.

M. Martel: J'ai une expression qui dit - et sans diminuer l'impact sur la main-d'œuvre québécoise, je l'accorde et le respecte - no pas confondre le principal avec l'accessoire. Il est évident que le forum pour déterminer, raffiner,

ajuster les règles du jeu en matière de travail et de main-d'œuvre, ce n'est pas ici, pour l'instant. Si tant est que les règles actuelles ne satisfieraient pas cette opération de notre société, libérée en matière d'heures d'ouverture de commerces au détail, à ce moment-là, oui, il y aurait lieu de les revoir, d'en reparler, d'en discuter et d'en convenir de nouvelles.

Mme Marois: Mais vous n'avez pas répondu à ma question.

M. Martel: Oui.

Mme Marois: Non.

M. Rizzuto: Mot, je vais répondre à votre question.

Mme Marois: M. Rizzuto va répondre.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Laissez-le répondre, il va répondre.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Martel: Madame, ça ne se limite pas aux normes minimales, les règles du jeu en matière de travail, au Québec.

Mme Marois: Je suis d'accord avec vous, mais la question que je pose, c'est certaines des personnes qui sont venues là... Et c'est écrit dans votre papier: liberté de commercer, liberté de consommer et liberté de travailler. À la liberté de travailler, je vous dis: Dans une loi sur les normes, si on mettait un droit de refus absolu, c'est-à-dire que quelqu'un ne serait jamais obligé de travailler le dimanche, s'il convient que ce n'est pas ce qui lui sied...

M. Martel: Ce n'est pas son choix.

Mme Marois: C'est ça. Vous accepteriez qu'on mette ça dans une loi? Il y a M. Rizzuto...

M. Rizzuto: Oui.

Mme Marois: Vous, seriez d'accord pour qu'on le mette?

M. Rizzuto: Oui, oui.

Mme Marois: Vous êtes les premiers à le dire. Je suis contente de vous entendre.

M. Rizzuto: Moi, je vous dis que je suis d'accord, parce qu'on est tous des travailleurs, qu'on soit dans la construction ou dans l'alimentation, ou en politique...

Mme Marois: Ou en politique, c'est ça.

M. Rizzuto: On est tous des travailleurs. À mon avis, c'est le simple respect de la personne humaine, c'est fondamental. Et je l'ai répété ce matin: je pense qu'on ne peut pas obliger des gens à travailler le dimanche. Laissons travailler ceux qui veulent travailler, puis protégeons... Il faut aussi les protéger... Je pense que vous savez tous qu'il y a des syndicats qui ont déjà négocié, avec Steinberg puis avec Provigo, des conditions qui vont régir le dimanche, si jamais il y a une libéralisation. Moi, je dis: "Let's go".

M. Martel: Avec votre permission...

Mme Marois: Mais comment ça fonctionne concrètement, actuellement, dans vos entreprises? Est-ce qu'il y a une obligation d'une fin de semaine sur deux, ou une fin de semaine sur trois?

M. Rizzuto: Non, mais regardez, on vous disait tantôt que ce sont tous des marchands indépendants.

Mme Marois: Oui.

M. Rizzuto: Donc, ce sont quelques employés, et chacun s'arrange avec ses employés, indépendamment des autres. Je ne crois pas que j'aie déjà entendu, depuis sept ans que je m'occupe de l'association, des gens me dire: Elle n'a pas voulu travailler le dimanche, on l'a mise dehors. Il y a tellement de gens qui veulent travailler le dimanche que les gens sont capables de les remplacer et d'avoir des substituts. Je pense aussi, et vous êtes consciente de ça, qu'on rend service à des jeunes. On vous a dit tantôt qu'on en avait 575 qui travaillaient le dimanche. Je pense qu'il y a beaucoup de gens qui travaillent juste cette journée-là, et ça fait leur affaire.

Mme Marois: Oui, mais...

M. Rizzuto: Mais je pense qu'on ne devrait pas les y obliger, je suis d'accord avec vous. Et on ne devrait pas les remercier, parce que... Si jamais ils refusent, on ne devrait pas les remercier. Je suis contre cette position-là.

Mme Marois: D'accord, parce que c'est...

M. Martel: Les marchés publics, madame, si vous me le permettez, ont cet avantage d'avoir un vécu, justement, par rapport à peut-être plusieurs intervenants, qui sont obligés de faire des projections ou des hypothèses pour l'avenir. Nous, on a cette expérience vécue, du fait qu'il n'en manque pas, de gens qui veulent travailler le dimanche.

Mme Marois: Disons, je pense quand même - je ne présuerais pas des réponses d'autres qui sont venus avant - qu'il y en a qui ont vécu l'expérience et qui nous disent la difficulté qu'ils éprouvent déjà, à certains autres moments dans la semaine, dont, entre autres, le samedi.

M. Martel: Dans le même secteur que le nôtre?

Mme Marois: Oui.

Le Président (M. Bélanger): En vertu de la règle d'alternance, si vous permettez, M. le ministre, vous aviez une question supplémentaire?

M. Tremblay (Outremont): Oui, juste avant de céder la parole au député de l'Acadie, je voudrais profiter de la présence de M. Zunenshine ici, aujourd'hui, qui est entre autres propriétaire de la Place Belle Cour, pour vous poser une autre question. Si on envisageait - le champ d'alimentation, là - la possibilité de libéraliser les heures d'affaires, le dimanche, pour tous les commerces, est-ce que, dans les baux commerciaux... Habituellement, dans les baux commerciaux, il y a un nombre d'heures; on est obligés d'ouvrir de telle heure à telle heure. On pourrait prévoir, dans la loi, une clause qui dirait que vous ne pourriez jamais, en tant que propriétaire d'un centre commercial, obliger un commerçant à opérer son commerce le dimanche. Est-ce que vous considéreriez cette possibilité-là?

M. Zunenshine (Michael): Oui, on l'a considérée et on ne voit aucun problème avec ça. Ça veut dire que, si quelqu'un ne veut pas ouvrir le dimanche, on peut le laisser fermer, il n'y a pas de problème.

M. Tremblay (Outremont): Vous ne l'appellerez pas chez lui, à 9 heures, pour lui dire: Vite, viens ouvrir ton commerce.

M. Zunenshine: Non, pantoute.

Le Président (M. Bélanger): Ah! Vous êtes monsieur... Vous pouvez répéter votre nom, s'il vous plaît?

Une voix: M. Michael Zunenshine, qui est vice-président de l'association.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie. C'est pour les fins de transcription au **Journal des débats**. Alors, M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: Je veux juste revenir sur un point que vous avez exposé dans votre présentation, juste pour le clarifier. Deux hypothèses:

ou on libéralise - à ce moment-là, le problème que je veux soulever ne se pose pas - ou on restreint l'ouverture des commerces le dimanche et on fait certaines exceptions. À ce moment-là, voyons la définition que vous donniez des marchés publics. Vous nous disiez qu'essentiellement, c'était des marchés qui étaient, "à l'extérieur, la vente de produits agricoles, par des producteurs et des commerçants indépendants, ou à l'intérieur, la vente de produits d'alimentation par des commerçants ou des boutiquiers indépendants". Je regardais la liste des marchés qui sont membres de l'Association. On fait référence au Faubourg Sainte Catherine. J'ai eu l'occasion de passer là et je n'ai jamais vu, dans la définition que vous donnez là Le Faubourg Sainte Catherine. Il n'y a pas de possibilité pour la vente à l'extérieur de produits agricoles. À l'intérieur, bon, il y a des produits d'alimentation, mais il y a également des produits qui n'ont rien à voir avec l'alimentation. Je pense, par exemple, je me souviens d'avoir vu une boutique qui vendait des articles de voyage.

M. Rizzuto: Bien, je pense que c'est déjà exclu de la loi. Juste pour répondre à votre question, si vous regardez la définition qu'on fait, on met: "et/ou". Autrement dit, aux marchés publics, il n'y a pas besoin d'avoir des agriculteurs; il y en a qui ne veulent pas y aller, il y en a qui ne veulent pas. Nous, au Marché 440, on en a; au Marché de l'ouest, il y en a; aux Halles Fleur de Lys, à Québec, il y en a. On réunit les deux. Si, à un endroit, ils ne veulent pas y aller, ou si les gens n'ont pas d'accessibilité, bien ils n'y vont pas. C'est encore là la liberté de...

M. Bordeleau: Pour les producteurs agricoles, cette possibilité existe dans certains marchés, mais pas dans tous les marchés.

M. Martel: Exact.

M. Bordeleau: Alors, ce que vous avez développé à ce niveau là, c'est spécifique à certains marchés.

M. Martel: Je voudrais préciser que cette définition là, nous la donnons dans un cadre bien précis: le cadre de la loi actuelle, de la réalité actuelle. C'est-à-dire que les marchés publics contiennent au moins ça, et souvent plus: d'autres commerces qui sont aussi exclus des dispositions de la loi actuellement en vigueur, d'une part. Deuxièmement, ça ne se veut pas une définition législative. Là encore, on estime qu'on n'a pas à faire le travail de l'Assemblée nationale à cet égard-là. On voulait essayer de cerner, en des mots, des concepts, ce qu'était la réalité actuelle des marchés publics. C'est pourquoi on ne s'est pas contentés d'une simple définition, parce que c'est plus. Et là, tout le

reste du chapitre embarque.

M. Bordeleau: Alors, je reviens avec l'hypothèse mentionnée. Si, le dimanche, on permettait seulement certaines exceptions, et si on regarde à l'intérieur des exceptions possibles, mettons la question des marchés publics... Est-ce qu'il y a des commerces, actuellement, en opération dans les marchés publics tout en étant exclus des exceptions actuelles, et n'ayant rien à voir avec l'alimentation?
(16 h 45)

M. Rizzuto: Dans quelques marchés, vous en avez quelques-uns. Mais c'est dans une très large minorité. Je veux dire, dans l'ensemble, c'est de l'alimentation, de la restauration et des services. Mais il faut être bien honnête. Vous avez, dans certains marchés publics, une boutique de cuisine, là, mettons, de cadeaux. Moi, mon principe là-dessus, c'est bien simple. Tout dépend de ce que vous décidez, en commission, d'adopter comme loi. Si ce n'est pas exclu, bien, elle fermera le dimanche. À mon avis, si on dit que l'alimentation ouvre au complet et que le principe est respecté, bon...

M. Bordeleau: Mais les représentations que vous faites concernant surtout les commerces reliés à l'alimentation?

M. Rizzuto: Oui, c'est ça.

M. Bordeleau: Vous n'auriez pas d'objection, s'il y avait une loi plus restrictive, que ces boutiques-là qui sont, d'après vous, disons marginales en termes de nombre, soient fermées?

M. Rizzuto: Pas du tout.

M. Martel: Mais il faut être prudent, monsieur, en ce que - encore une fois, je répète - cette définition-là est donnée dans le contexte de la loi actuelle. Les marchés publics, plusieurs des marchés publics comprennent non seulement des boutiques dans le secteur de l'alimentation, mais aussi des boutiques qui sont exemptes, en vertu de la loi actuelle, dans leur secteur à eux, des dispositions de la Loi sur les heures d'affaires. Si on remanie toute la législation, il va falloir s'interroger sur chacune de ces exceptions qui existent actuellement et là, revoir...

M. Tremblay (Outremont): Ah oui!

M. Martel: Alors, quand vous nous posez la question, elle est assez hypothétique. Vous comprendrez qu'on ne l'a pas abordée en citant cet exemple de définition des marchés publics. Il faut être prudent à cet égard.

M. Tremblay (Outremont): M. Martel, au nom de l'équité. Parce que, quelle que soit la

décision qu'on va devoir prendre, il va falloir être équitables.

M. Martel: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Vous dites que 34 % du chiffre d'affaires d'un commerçant, par exemple, c'est le dimanche. Mettez-vous à la place du petit commerçant qui, lui, de bonne foi, a ouvert soit une bijouterie ou une boutique d'accessoires de cuisine, et qui opère, plus précisément, dans les marchés de l'ouest, l'ouest de la ville. Alors, il opère. Lui, mettez-vous à sa place, comme commerçant. On lui dirait: Écoute, on s'est trompés, ferme ta boutique, parce que tu ne pourras pas vendre le dimanche. Est-ce que vous iriez juste dans un réaménagement? À considérer que si ce commerçant-là voulait libérer son local au profit d'un autre, si on limitait les heures d'affaires, supposons...

M. Martel: D'accord.

M. Tremblay (Outremont):... il pourrait être remplacé par un qui pourrait être dans une exception?

M. Rizzuto: Sûrement.

M. Tremblay (Outremont): Sans le pénaliser?

M. Rizzuto: Sans le pénaliser. Je pense qu'on...

M. Tremblay (Outremont): Oui, je comprends.

M. Rizzuto:... cherche tous le même but...

M. Tremblay (Outremont): Oui, très bien.

M. Rizzuto: ...je veux dire, c'est de ne pas favoriser un au détriment d'un autre et de donner l'égalité à tout le monde. Bon, on veut bien travailler dans ce sens-là, excepté qu'aujourd'hui ça existe avec les règles du jeu qu'on a aujourd'hui. Demain, on s'adaptera aux règles du jeu qui vont... Ce qu'on dit, par contre: Ne fermez pas des marchés publics où on est quasiment, à 90 %, conformes, juste pour le plaisir de quelques-uns qui ne veulent pas travailler le dimanche.

M. Martel: Et, encore une fois, ceux qui ne veulent pas opérer le dimanche. Vous citez les bijouteries, c'est pour ça... C'est ce qui nous faisait sourciller, M. le ministre. Je comprends fort bien que, dans plusieurs secteurs du commerce au détail, il y ait des commerçants qui connaissent leur clientèle et ses besoins, qui savent qu'ils n'ont pas besoin d'ouvrir le dimanche et qui ne veulent pas ouvrir. Ça, je respecte ça. Ça ne les brime pas de décréter une libérali-

sation, dans ces circonstances-là, parce que les réalités de leur marché à eux vont faire en sorte qu'il n'est pas opportun d'ouvrir et il n'y a personne qui leur demande d'ouvrir.

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais M. Martel, entre nous, là...

M. Martel: Oui.

M. Tremblay (Outremont): ...je ne connais pas beaucoup de commerçants, qui voient passer des milliers et des milliers de personnes devant leur boutique, un dimanche, qui vont rester fermés.

M. Martel: Mais là, c'est une opération commerciale, M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Oui, en tout cas...

M. Rizzuto: M. le ministre, on peut vous répondre que tes commerces qui ont fermé dans les marchés publics, on a été obligés de les remplacer.

M. Martel: Bien, voyons donc!

M. Tremblay (Outremont): Oui, je comprends.

M. Rizzuto: Même avec les milliers de consommateurs...

M. Tremblay (Outremont): Oui, je comprends.

M. Martel: Bien, voyons donc!

M. Rizzuto: Je veux dire, la loi de la concurrence s'applique.

M. Tremblay (Outremont): Je prends pour acquis qu'il y a une demande pour les produits, là.

Mme Marois: Complètement inadaptée. Ça peut arriver.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Rizzuto: C'est ça, madame.

M. Martel: C'est une réalité. S'il n'y a pas de consommateurs, il n'y a pas de commerce.

Le Président (M. Bélanger): S'il vous plaît! Il y avait M. Ferland et ensuite, je cède la parole à Mme la députée de Taillon.

M. Ferland (Noël): Moi, je voulais juste ajouter à la question que vous avez posée. Si on

acceptait de les libérer... Si vous les interdisiez dans la loi... Nous, chez nous... Je prends exemple chez nous, j'en avais une, boutique. Alors, on dit qu'on a quand même du vécu, là. On avait une boutique qui vendait du cadeau, des accessoires de cuisine, et qui s'avérait illégale. Elle a eu la visite des employés du gouvernement, a passé en cour, a payé l'amende et a pris la décision de former le dimanche. Maintenant, elle est venue nous voir, cette personne là, avec son bail et elle a dit: Qu'est-ce que je fais avec ça? Alors, on a dit: Continue, essaie de vivre. Elle n'a pas pu vivre en étant formée le dimanche, et on l'a libérée.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon.

M. Ferland: On n'avait pas d'intérêt, nous, à faire une histoire avec tout ça, d'autant plus que le local est encore vide. Ce n'est pas parce qu'on avait quelqu'un à mettre dedans. Il est encore vide et on va, effectivement, le remplacer par de l'alimentation. C'est prouvé que ceux qui ne sont pas dans l'alimentation - chez nous, en tout cas ou les services directs, tabagie et restaurant, ont de la difficulté à faire leurs frais une base annuelle.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Quand vous dites - je ne sais pas lequel d'entre vous a dit cela, parce que j'écoute tout le monde, et à un moment donné, ça m'échappe - que quelques-uns ne veulent pas travailler le dimanche... Moi, je pense que la majorité des travailleurs et des travailleuses ne souhaite pas travailler le dimanche. Et il y a un nombre significatif et important de gens d'affaires qui sont venus devant nous jusqu'à maintenant, nous en sommes au neuvième jour d'auditions, je vais vous dire que ça se départage assez également, des gens qui souhaitent l'ouverture comme des gens qui souhaitent, eux, au contraire, que l'on resserre. Donc, il faut aussi être un peu prudent là-dessus. Vous nous dites qu'effectivement quelqu'un qui ne voudrait pas ouvrir, dans le fond, ne se sent pas l'obligation d'ouvrir. Dans votre bail, dans les baux que vous avez, c'est effectivement le cas. Mais j'ai un petit peu de difficulté à comprendre si, effectivement, la majorité des affaires se font le dimanche - en tout cas, un tiers, c'est pas mal - ça veut dire qu'il n'a pas le choix. Ce n'est pas vraiment une liberté qu'il a, c'est une obligation, s'il veut être en affaires.

M. Rizzuto: Mais, madame, il a signé un bail...

Mme Marois: O.K.

M. Rizzuto: Il a décidé d'être là, il a pris sa décision. S'il ne veut pas ouvrir le dimanche, je pense qu'il va se nuire à lui-même. Ça serait illogique d'aller dans ce sens-là.

Mme Marois: D'accord. Là où ça devient un petit peu.. Je comprends que, dans le concept que vous défendez, que vous développez et que vous vivez, ça se passe comme ça. Mais il y a d'autres arguments qui nous sont apportés ici, à savoir: laisser la liberté, justement. Les concepts que vous défendez, la liberté absolue, la liberté, donc, de commercer: quelqu'un qui veut ouvrir va ouvrir, quelqu'un qui ne veut pas n'ouvrira pas... Je pense qu'il y a un certain nombre d'entre vous qui ont de l'expérience dans la grande surface et le grand centre d'achats. On sait fort bien qu'un centre d'achats ne se construit pas s'il n'y a pas des leaders commerciaux qui attirent la clientèle et qui font que la petite boutique peut vivre et se développer. Donc, dans ce sens-là, la liberté de commercer a ses contraintes, aussi.

M. Rizzuto: Vous avez raison, excepté que je voudrais juste vous rappeler que dans la restauration, où il y a énormément d'employés, la loi de la concurrence est la même que pour l'alimentation. Il y en a qui décident d'ouvrir en semaine, il y en a qui décident d'ouvrir les fins de semaine, il y en a qui décident de ne pas ouvrir les lundi, mardi, mercredi. Il y a un restaurant, à Outremont, qui est ouvert quatre soirs par semaine seulement. Lui, H décide que le dimanche, le lundi et le mardi, il n'ouvre pas. Je pense qu'il fait de bonnes affaires aussi, parce qu'il a décidé que sa clientèle, c'est ça qu'elle voulait, et c'est ça qu'il fait. Si on revient aux marchés publics, il y en a qui ferment le lundi. Ils décident de travailler le dimanche, puis Hs ferment le lundi. Je veux dire, il y a plusieurs boutiques, puis, entre-temps, ceux qui veulent ouvrir sont ouverts. Ça n'implique pas que l'un doit ouvrir, et que l'autre ferme, parce que le concept du marché est encore là. Si vous venez le lundi au marché public, vous allez voir qu'il y a plusieurs boutiquiers qui sont fermés.

Mme Marois: Oui, d'accord.

M. Rizzuto: Parce que, eux, ils ont décidé de fermer. Donc, on ne les oblige pas à ouvrir, comprenez-vous? C'est un choix qu'ils ont à faire. C'est sûr que, s'ils décident d'eux-mêmes de fermer le dimanche, ils pénalisent l'ensemble, mais ils se pénalisent les premiers. Je pense que c'est une question de logique.

Mme Marois: Je suis d'accord, mais vous ne supporteriez pas longtemps que trois ou quatre boutiques soient fermées le dimanche.

M. Rizzuto: Écoutez, je pense qu'on n'aurait

pas besoin de les supporter, ils ne se supporteraient pas eux-mêmes.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Je vous suis parfaitement, mais c'est pour vous démontrer que la logique poussée...

M. Rizzuto: Mais oui, mais oui.

Mme Marois: Vous comprenez?

M. Rizzuto: Mais oui.

Mme Marois: La logique poussée à son extrême, on ne peut pas l'appliquer, dans le sens où la liberté parfaite de consommer, la liberté de travailler ou la liberté de commercer, elle est contrainte par les règles selon lesquelles vous avez à exercer cette liberté-là.

M. Martel: Les lois du commerce s'imposent.

Mme Marois: Donc, elle a ses contraintes, ses limites.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon, je vous inviterais...

Mme Marois: On m'a déjà indiqué que j'avais terminé mon temps.

Le Président (M. Bélanger): C'est ça. Je vous inviterais à remercier nos invités.

Mme Marois: Je vous remercie pour les contributions que vous apportez à nos travaux. Je pense que, sur l'essentiel, j'ai dit où j'étais en désaccord. Je pense cependant que vous abordez aussi des questions qui vous concernent très concrètement, dans le sens où vous respectez, pour la large majorité d'entre vous, les lois. Ça pose sûrement un problème de plus aux membres de la commission.

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

M. Tremblay (Outremont): Lorsque j'ai posé la question concernant les baux, je faisais abstraction des marchés publics. Je voulais profiter de la présence de M. Zunenshine, parce que je sais que dans les centres d'achats traditionnels il y a de l'alimentation au sous-sol, habituellement, et il y a des gens qui sont ouverts, parce qu'il y a des gens qui visitent les centres commerciaux; donc, il y a un achalandage. C'est évident que si on libéralisait, il y aurait une demande. Je voulais juste m'assurer qu'un propriétaire de centre d'achats ne forcerait pas un commerçant à ouvrir le dimanche s'il ne veut pas ouvrir le dimanche. Je veux vous dire une chose importante: Je suis d'accord avec vous,

on ne veut pas se revoir dans deux ans. C'est très agréable d'en parler, on veut avoir une loi qui est applicable, une loi qui est gérable, une loi qui est durable, basée sur l'équité et, dans ce sens-là, on va prendre en considération vos représentations dans les importantes décisions que nous allons avoir à prendre. Alors, merci beaucoup.

Le Président (M. Bélanger): Alors, la commission de l'économie et du travail remercie l'Association des marchés publics du Québec. Moi, je souhaite vous revoir avant deux ans. Ce sont des gens de Laval. Ha, ha, ha!

Nous invitons à la table des témoins le groupe suivant, soit le Marché aux puces du ciné-parc Saint-Eustache.

Marché aux puces du ciné-parc Saint-Eustache

Alors, je demanderais à chacun, de bien vouloir reprendre sa place, s'il vous plaît. S'il vous plaît, je demanderais à chacun de bien vouloir reprendre sa place pour que nous puissions procéder à l'audition de la présentation par le Marché aux puces du ciné-parc Saint-Eustache. Bien.

Alors, au moment où M. le ministre revient, je vous explique nos règles de procédure. Vous avez un maximum de 20 minutes pour la présentation de votre mémoire.

S'il vous plaît, à l'ordre!

À l'ordre, s'il vous plaît! S'il vous plaît! Qu'on respecte nos invités. Merci.

Alors, vous avez un maximum de 20 minutes pour la présentation de votre mémoire. Vous y allez comme vous vous sentez à l'aise et, par la suite, il y aura une période d'échange avec les parlementaires. Alors, sans plus tarder, je vous invite à vous identifier et à présenter votre mémoire.

M. Bernard (Lorne): Oui, merci M. le Président. Je suis Lorne Bernard, directeur du Marché aux puces du ciné-parc Saint-Eustache, et je suis accompagné de M. Jean-François Mathers, propriétaire avec sa famille du Marché aux puces du ciné-parc Saint-Eustache.

Si vous avez pris connaissance du dossier, je n'aurais pas d'objection à ce qu'on en dispose, que je puisse faire un résumé et qu'ensuite on puisse aller directement aux questions parce que vous êtes sans doute fatigués après toutes ces...

M. Tremblay (Outremont): En pleine forme.

M. Bernard: Merci beaucoup. Alors...

Le Président (M. Bélanger): Même très stimulés. Ha, ha, ha! On écoute votre résumé, M. Bernard.

M. Bernard: Merci. Au tout début, nous vous remercions pour l'opportunité que vous nous accordez, nous permettant de faire valoir notre point de vue sur les modifications que le gouvernement du Québec se propose d'apporter à la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux. Si je suis ici aujourd'hui et que je ne fais pas partie du groupe des commerçants artisans... Je faisais une analyse, à savoir: Pourquoi avoir préparé un mémoire séparé? Et c'est grâce à une question du ministre. Quand vous avez posé la question sur les marchés aux puces dans les zones urbaines, c'est exactement pour cette raison que j'ai décidé de préparer un mémoire séparé, même si, en pratique, je vis tous les jours et toutes les fins de semaine avec des commerçants artisans.

(17 heures)

Depuis quelques années, on voit une prolifération de ce genre de marchés publics dans les zones urbaines. À un certain moment, je me demande si le gouvernement os! pour passer de la législation concernant les marchés aux puces, je dis: Qu'est-ce qu'un marché aux puces? Est-ce que c'est le Marché aux puces Saint-Eustache, qui opère de façon vraiment traditionnelle avec un fort pourcentage d'exposants à l'extérieur, avec un fort pourcentage de vente d'artisanat, etc, ou si c'est le genre de marchés aux puces où, très souvent, ce sont des types qui sont établis dans des locaux qui ont été abandonnés? Si on prend certains exemples concrets: l'ancien marché public Laval, qui a été abandonné pendant plusieurs années, et qui s'est converti en soi-disant marché aux puces. Je n'ai rien contre ça, comme je vous le dis, c'est du monde qui gagne sa vie. Je parle de la région de Laval parce que c'est la région où on vit. Il y a un autre endroit, un centre d'achats qui a été construit; ça ne fonctionne pas, ça va être converti en marché aux puces, encore avec des commerçants artisans, des gens qui gagnent très très bien leur vie, mais ce n'est pas ça. Le Marché aux puces Saint-Eustache n'entre pas dans cette catégorie-là.

Je me suis permis, parce que Mme la députée, Mme Marois, disait qu'elle n'était jamais allée dans un marché aux puces le dimanche... Je pense que si on est pour légiférer sur quelque chose, on doit quand même savoir c'est quoi. C'est ça, c'est quasiment la Providence qui a voulu m'aider, et j'ai demandé à M Jean-François Mathers de m'amener des photos de ce qu'est un marché aux puces. Parce que ce n'est pas nous qui devons prendre le crédit d'avoir inventé ça, les marchés aux puces qui marchent en Californie, les marchés aux puces qui marchent dans l'État de New York, en Floride. C'est quoi, un véritable marché aux puces? J'ai également préparé un plan d'ensemble du terrain, avec votre permission, s'il y a des députés qui veulent en prendre connaissance, parce que c'est vraiment différent, l'opération d'un marché aux

puces extérieur et intérieur, quand on compare ça avec quelqu'un qui a subdivisé un bâtiment existant en kiosques et où c'est marqué "marché aux puces". On peut tous les deux être des marchés aux puces, mais je sens qu'il y a une différence. Naturellement, ça relève du législateur de décider. Oui, s'il vous plaît.

Une voix: Oui, oui.

M. Bernard: Me passerais-tu ta photo? M. le Président, est-ce que ce serait dans l'ordre de vous montrer cette photo?

Le Président (M. Bélanger): Je vous en prie, procédez. Il y a juste le chevalet qui n'est pas encore arrivé, mais...

M. Bernard: Parce que - excusez l'anglicisme - on dit: "A picture is worth more than a thousand words".

M. Tremblay (Outremont): Ce n'est pas un anglicisme, ça.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: C'est en anglais. Ha, ha, ha! Une photo vaut mille mots. Ça se dit bien en français aussi.

M. Bernard: Faites faire le tour. Les opérations du Marché aux puces Saint-Eustache, le samedi matin. Les commerçants artisans et tous ceux qui ont fait une réservation arrivent à 7 heures et commencent leurs installations. À 17 h 30, vu que c'est un marché aux puces dans un ciné-parc, toute cette petite ville qui a été créée, ces tentes, ces abris permettant à ces commerçants-là de vendre, c'est tout démantibulé. Ensuite, tout le terrain est nettoyé. Ça, c'est à 17 h 30 et, à 19 heures, c'est l'opération du ciné-parc qui commence. Le ciné-parc fonctionne jusqu'à 3 heures du matin et, à 5 heures, nous avons nos propres camions de vidanges, avec 20 ou 30 jeunes garçons qui viennent nettoyer les opérations du ciné-parc et les marchands, les commerçants arrivent encore pour s'installer de cette façon-là, et à 17 h 30, ils sont partis. Il n'y a aucun entreposage extérieur. Ce qui fait que je pense que c'est un petit peu différent de certaines places où c'est quasiment un "turn-key operation": le type entre, ses kiosques sont là, et ils fonctionnent. C'est un petit peu différent.

Le profil. Qui vient louer de nous? C'est un point qui est extrêmement important. Nous, c'est une opportunité unique pour quelqu'un qui veut commencer en affaires, parce que, contrairement aux centres d'achats, nous ne lui demandons aucun bail à long terme, aucune garantie personnelle; H réserve pour la journée et il paie. S'il a les moyens d'avoir du stock, il

vient s'installer et il vend. Si c'est profitable, il revient la semaine prochaine. Si ce n'est pas profitable, il ne revient plus. Alors, pour quelqu'un qui veut commencer en affaires, c'est vraiment une chance unique, parce qu'il n'est pas contraint par des garanties et par l'obligation de signer des baux à long terme.

Le profil. Qui achète de nous? C'est sûr, ça, que c'est ceux, vraiment, qui cherchent des aubaines. C'est en moyenne... Je demanderais à Jean-François, parce que je ne veux pas avancer des choses. On vient ici pour discuter franchement. C'est surtout les jeunes familles, ceux qui courent les aubaines, même. Parce que je ne pense pas que, dans notre marché aux puces, on trouve des souliers **Ball**. On ne concurrence pas **Brisson & Brisson**, et **L'Uomo** ne vend pas d'habits chez nous. C'est vraiment une question des gens qui essaient d'acheter meilleur marché. Et puis, il y a un facteur. C'est que dans un marché aux puces, vous avez le droit de barguiner. La personne qui... Quelqu'un veut lui offrir une chemise ou un article à 14 \$, ce n'est pas rare de voir que ça peut se discuter, et il sort de là avec l'article à 11 \$. C'est ça qui est le plaisir. C'est devenu un genre de loisir parce que, quand on rentre dans un marché aux puces comme celui de Saint-Eustache, il n'y a aucuns frais d'admission. Vous n'êtes pas obligés d'acheter. Vous n'êtes pas obligés de dépenser. Dans notre région, c'est sûr, pourquoi le succès de ce marché aux puces là? C'est une série de circonstances. Quand on dit que la balade - c'est même, ça, reconnu dans le rapport Richard - c'est devenu une forme de loisir. C'est sûr que, dans le moment, dans toute la région, avec la popularité des cabanes à sucre de Saint-Eustache, l'été, avec les glissades d'eau, avec la popularité du **parc Oka**, avec les nombreux terrains de golf à Mirabel, avec la facilité de continuer pour se rendre au **parc** de Carillon... Si les types veulent manger, il y a les 100 restaurants sur le boulevard Saint-Martin, à Laval. C'est sûr que c'est un endroit où les gens vont se balader. Le marché aux puces est là et ils rentrent. C'est sûr que c'est un... On estime qu'il y a 20 000 personnes qui peuvent passer au marché aux puces, le dimanche.

Une autre question que le ministre a posée à mes amis, les commerçants artisans, c'était: Qui paie pour la sécurité? Parce que dans d'autres mémoires que je peux lire, dans **La Presse**, c'est qu'on invoque les coûts additionnels. Nous, on paie pour notre propre sécurité. On n'a jamais demandé à la ville de Saint-Eustache d'absorber quoi ce soit pour diriger le trafic. C'est quasiment ça qui serait la seule dépense possible.

Je voudrais aborder quelques instants... Parce que, dans certains mémoires, on entend le terme "concurrence déloyale". Vous savez, quand on est en affaires... Je me sers un petit peu - parce que c'est dans ce mémoire-là, que

j'avais lu dans **La Presse** - des citations... "Les détaillants de matériaux de construction". Pourtant, quand j'étais jeune, moi, chez les dépositaires de matériaux de construction, on vendait de la brique, de la chaux et de la pierre. Ensuite, ils ont rentré de la peinture. Pourtant, il y en avait, des magasins de peinture. Ils ont rentré des articles de plomberie. Pourtant, il y en avait, des maisons qui se spécialisaient dans la **plomberie**. Ils ont rentré des "fixtures" électriques. Par contre, il y en a... Où ça finit, ce genre d'argumentation? Je pense que c'est plus logique de dire que chaque homme d'affaires essaie de rentabiliser son nombre de pieds carrés de plancher pour essayer de passer au travers. Nous, pourquoi a-t-on parti un marché aux puces sur le site d'un ciné-parc? C'est parce qu'à un certain moment - et je dois dire que la formation politique de Mme Marois, avec M. Clément Richard, nous avait beaucoup aidés à sortir de cette impasse-là, et ça a été continué par Mme Bacon - la venue des films en version française était extrêmement difficile. À un certain moment, on recevait les versions françaises et le film était déjà sorti en cassette. Ça fait que, lorsqu'on voulait... Par contre, la municipalité, elle, qui évaluait 22 arpents de terrain à proximité de Montréal, elle, elle n'a pas baissé son taux d'évaluation. Ça fait que, pour essayer de rentabiliser cette affaire-là, on a pensé - et ce n'est pas nous qui l'avons inventé, parce que ça marche aux États-Unis - à un marché aux puces. Dans le monde du marché aux puces, il est très très clair: pas de marchands pas de clients, pas de clients pas de marchands.

Les premières années ont été pénibles, pénibles, pénibles. Ce n'était pas rentable. Par la force des circonstances et, je m'imagine, par l'effort collectif de ceux qui travaillent là, le ciné-parc du marché aux puces Saint-Eustache, c'est un succès aujourd'hui. Si on perdait la journée du dimanche, quels seraient les résultats? Ça, c'est clair, c'est sûr. Lorsqu'il n'y avait pas de ciné-parc dans la région, les gens étaient obligés d'aller dans une autre province, l'Ontario, ou dans un autre pays, les États-Unis. Je cherchais le nom de la petite ville, disons, où il y a eu deux ciné-parcs pendant tant d'années, et c'était seulement des licences du Québec... À Curry Hill, ça m'est revenu, juste passé Vaudreuil, un peu. Qui n'est pas allé au Border Drive-in à Champlain et le Champlain Drive-in? La minute qu'on a pu garder nos personnes dans la province ici, ces ciné-parcs sont tous disparus. Ce n'est pas en fermant les marchés aux puces... Tout ce que vous allez faire, c'est les déplacer vers Hawkesbury, vers Malone. Et c'est ça.

Je vous rappelle seulement que la saison du ciné-parc est tellement courte, c'est une des façons par laquelle on a voulu rentabiliser l'affaire. Vous avez parlé des dépenses, disons, qui relèvent du promoteur. Je vous laisse toute la liberté de me poser des questions plus tard.

C'étaient les questions avec nos commerçants artisans. Les dépenses du promoteur, c'est naturellement, en plus de toutes nos installations... On doit s'occuper de toute la publicité de journaux. C'est quand même compétitif. On n'a jamais les reins assez forts pour concurrencer les grosses chaînes de pharmacies ou de gros magasins. C'est moi qui prends la décision. À un certain moment, quand je dis qu'on est dû pour un coup de publicité, je pense bien, je dépense. La radio, c'est trois fois par année, à coups de 10 000 \$, c'est sûr. Puis naturellement la TV, quand c'est possible. Une autre dépense qui est très... C'est le nettoyage du terrain. Quand on parle qu'on veut essayer d'opérer pendant l'hiver, il faut quand même le déneigement. Puis l'été, dans la bonne saison, on a naturellement notre propre camion de vidanges qui fait la cueillette. Naturellement, tenir tous les lieux propres. Ce sont certaines dépenses..

Alors, c'est un petit peu l'exposé que j'avais à vous faire. Je vous remercie beaucoup. J'attends vos questions.

Le Président (M. Bélanger): Alors, je vous remercie. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Merci beaucoup, M. Bernard. En fait, c'est bien, parce que j'ai appris des choses aujourd'hui. J'ai appris que le marché public, ça encourage l'"entrepreneurship". Vous avez expliqué ça, c'est bien. Vous nous avez également dit que si jamais on est appelés à prendre des vacances au Mexique, ça serait mieux qu'on ait des marchés aux puces pour apprendre à négocier les prix.

M. Bernard: Ha, ha, ha!

M. Tremblay (Outremont): Et finalement que tout coureur d'aubaines devrait se rendre dans les marchés aux puces.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Tremblay (Outremont): À Saint-Eustache, évidemment! Non, je trouve ça très bien. J'ai deux petites questions à vous poser. La première. Dans votre mémoire, vous dites: Les 20 \$, si on prend un peu en considération l'inflation... Est-ce que vous avez un chiffre en tête, ou vous prônez, vous, indépendamment du montant, là?

M. Bernard: Non, et contrairement à la position prise par les artisans, moi, je vois mal mettre un chiffre dans une loi. Parce que je me demande si ce ne serait pas à recommencer dans les cinq prochaines années. Si on fait l'expérience d'où les marchés aux puces opèrent, on prend l'État de la Floride. Je pense qu'on est familiers avec ça, et les centaines et les centaines de milliers de Québécois qui vont en Floride ne sont pas scandalisés de l'opération des marchés au

puces; il n'y a pas de prix. Moi, ce que je voudrais voir, dans le vrai - je m'excuse, M. le ministre - esprit des marchés aux puces, c'est que la personne qui a un "item" à vendre, des fois, qui ne peut pas s'installer dans un centre d'achats, qui ne peut pas avoir un débouché, parce que d'autres personnes sont là... Je pourrais vous conter des histoires la veillée longue... Quand il s'agit de portes et châssis qui n'ont pas de débouché... Je voudrais que ça soit un endroit où le type dit: Je m'en viens et je vends mon "item". Pourquoi mettre un prix? Je maintiens ma question. Qu'est-ce qu'un prix vient faire dans une loi sur les heures d'ouverture? Il y a une chose, disons pour protéger le consommateur, que je verrais très bien. C'est que les manufacturiers et les grossistes qui veulent faire affaire, qui veulent vendre dans les marchés aux puces, qu'ils soient obligés d'étiqueter leur marchandise: surplus de production, second, balance de ligne. On l'a vu. Disons, le gouvernement l'exigeait avec les vidéocassettes, qu'il y ait un genre de collant, après. C'est beaucoup... Quelque chose pour protéger l'acheteur, le consommateur. Mais un prix, je suis très honnête, je ne vois pas ce que ça vient faire dans une loi des heures d'ouverture.

(17 h 15)

M. Tremblay (Outremont): Très bien, M. Bernard. Puis je pense, d'ailleurs, que ce n'est pas contraire à ce que les autres représentants nous ont donné. Je pense que la députée de Taillon, à ce moment-là, leur a demandé: Est-ce que c'est 50 \$, 60 \$?

Mme Marois: C'était pour savoir s'ils en avaient.

M. Tremblay (Outremont): Vous êtes tous les deux d'accord avec ça. On ne peut pas, nous, être plus d'accord avec ça, également. Parce qu'en ce moment, il y a des artifices qui se font; ils vendent des douzaines d'oeufs 19, 95 \$, alors, la personne qui veut acheter, par exemple, un complet à 100 \$, elle achète cinq douzaines d'oeufs à 19, 95 \$, puis elle échange les cinq douzaines d'oeufs contre le complet. Il y a toujours des artifices qui vont pouvoir être créés, de ce côté-là. Ça se fait, ça.

M. Bernard: Où je trouve que c'est très important qu'il y ait une loi, c'est que l'incertitude puis le retard à passer cette loi, cela nous cause des problèmes.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. J'ai juste une autre petite question. L'exemple que je viens de donner, c'est un exemple que vous pouvez. On a pris des photos: c'est marqué "douzaine d'oeufs. 19, 95 \$". Puis l'échange, après, contre des "items" de 100 \$: cinq douzaines d'oeufs.

Une des recommandations que vous nous

faites, M. Bernard, c'est de dire: Nous autres, on serait prêts à fermer le lundi et le mardi, en autant qu'on puisse rester ouverts le samedi et le dimanche. En fait, celle-là, je peux vous répondre tout de suite. Ça, c'est difficile, parce que quand on parle d'équité pour tous les commerçants on ne pourrait pas répondre favorablement à celle-là. Parce qu'un des problèmes, c'est justement le dimanche, pour permettre à tout le monde d'avoir une chance égale.

M. Bernard: Oui. M. le ministre, j'ai seulement inclus ça pour respecter les deux jours de congé. Parce que, en pratique, on ouvre seulement le jeudi, le vendredi, le samedi et le dimanche.

M. Tremblay (Outremont): C'est ça.

M. Bernard: C'était pour respecter que les personnes aient deux jours de... C'est ça.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. Merci

Le Président (M. Bélanger): Ça touchait juste les autres, pas vous.

M. Bernard: Il faut quand même respecter les deux jours.

Le Président (M. Bélanger): Bien. Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Merci, M. le Président. Je vous souhaite la bienvenue au nom de ma formation politique. J'aimerais ça que vous m'expliquiez comment fonctionne votre système de location. Ah oui! Soit dit en passant, j'ai pensé à ça... Je suis allée, une fois, dans un marché aux puces, à Sainte-Foy...

M. Bernard: C'est très très bien.

Mme Marois: ...à la ville de Sainte-Foy, mais c'était seulement de l'usagé qui se vendait là. Comment fonctionne votre système de location? Est-ce que c'est premier arrivé premier servi, ou s'il y a déjà des emplacements sur lesquels les gens font des réservations à l'avance?

M. Bernard: Il y a des places où les personnes font des réservations à l'avance, mais, en principe - voulez-vous me corriger?

M. Mathers (Jean-François): C'est le premier arrivé.

M. Bernard: C'est le premier arrivé.

M. Mathers: Le premier arrivé est le premier servi. C'est sur ce principe-là qu'on

marche. On ne prend pas de liste ou quoi que ce soit. Toi, tu te présentes, et puis si tu es arrivé dans le bon moment, on peut te...

Mme Marois: O.K. Tant pour le marché intérieur que pour l'extérieur? Parce que j'ai votre plan, là...

M. Bernard: Oui, oui, c'est ça.

Mme Marois: Tous les emplacements sont comme ça?

M. Mathers: Oui. On parle surtout pour le marché extérieur, où le premier venu est le premier servi. Le marché intérieur, on essaie de garder quand même la même clientèle.

Mme Marois: Il y a plus de gens qui ont des tables réservées habituellement.

M. Mathers: C'est ça. Surtout à l'intérieur. Eux autres, ce sont des habitués, pour former un...

Mme Marois: Un noyau?

M. Mathers: C'est ça.

Mme Marois: O.K. La moyenne d'achat chez vous, vous évaluez que c'est à combien à peu près?

M. Bernard: Moi, je diffère encore totalement avec M. Gagneau; moi, je ne crois pas que la moyenne d'achat est de 100 \$. Je mettrais ça plutôt à 40 \$.

M. Tremblay (Outremont): Sur ce point-là...

Mme Marois: Oui, oui, allez-y donc.

M. Tremblay (Outremont): ...je pense que, pour l'avoir bien lu, ce qui est dit, c'est que c'est moins de 100 \$.

M. Bernard: Ah bon!

Mme Marois: Oui. Dans l'autre, oui, c'est ça qu'il disait.

M. Tremblay (Outremont): Je pense que, quand il a dit une moyenne de 100 \$, ce qu'il voulait dire, c'est moins de 100 \$.

Mme Marois: C'est quoi la proportion des produits neufs versus les produits usagés, chez vous?

M. Mathers: On pourrait dire 60 %.

Mme Marois: 60 % neuf, 40 % usagé.

M. Mathers: Oui..

Mme Marois: Dans le neuf, est-ce que c'est surtout du vêtement ou de l'appareil électronique, du bijou?

M. Mathers: Vous avez beaucoup de vêtements.

Mme Marois: Beaucoup de vêtements.

M. Mathers: Beaucoup de vêtements, mais pas du vêtement connu. Comme vous ne trouverez pas un habit L'Uomo, ces choses-là, dans une place comme ça.

Mme Marois: Ce sont des "démarqués".

M. Mathers: Ce sont des noms que je ne connais pas; mais toi, tu t'en viens... Il y a beaucoup de vêtements. C'est le vêtement qui est le plus...

Mme Marois: La majorité, c'est du vêtement.

M. Mathers: Oui.

Mme Marois: Toutes catégories: homme, femme, enfant.

M. Mathers: C'est ça.

Mme Marois: D'accord. Est-ce que ça existe, chez vous, des gens qui vendent de la fourrure?

M. Mathers: Non.

Mme Marois: Il n'y a pas de vêtements haut de gamme qui se vendent chez vous?

M. Mathers: Non, non, non. Du tout. La fourrure... J'ai déjà eu une personne, mais c'était usagé. Elle avait des manteaux, elle était venue avec dix manteaux et puis elle m'a dit: Ce matin, j'ai dix manteaux à vendre.

Mme Marois: O. K. Mais vous n'en avez pas eu, à part ça.

M. Mathers: Non.

Mme Marois: Et ce n'est pas du vêtement haut de gamme, c'est plutôt...

M. Mathers: Non. Du tout, du tout.

Mme Marois: O. K. Du "démarqué".

M. Mathers: Ce ne sont pas des noms connus.

Mme Marois: D'accord. La moyenne de vos

commerçants, vous le disiez tout à l'heure, mais.. C'est la fin de la journée. On en a d'autres, après. Il va falloir se reposer, si on veut être plus attentifs. Il y a combien... Les gens vivent de ça, chez vous. Les gens qui vont chez vous...

M. Bernard: Oui.

Mme Marois:... ils vivent de ça comme commerçant artisan?

M. Bernard: Oui.

Mme Marois: Pour la majorité d'entre eux?

M. Bernard: Pour ceux qui sont là sur une base régulière, c'est devenu un vrai commerce. Ce qui implique qu'il faut qu'ils s'alimentent du produit qu'ils vendent quelques jours par semaine et qu'ils viennent le vendre à profit les fins de semaine. C'est leur gagne-pain.

Mme Marois: Oui, c'est vraiment leur gagne-pain.

M. Bernard: C'est leur gagne-pain.

Mme Marois: Est-ce que c'est, comme nous le mentionnait vos collègues auparavant, une entreprise de type familial, c'est-à-dire le père, la mère, les enfants?

M. Bernard: Oui, définitivement.

Mme Marois: Oui. Vous diriez dans une proportion de combien?

M. Mathers: C'est de 70 % à 80 %.

M. Bernard: 70 %.

Mme Marois: Ah oui? À ce point-là?

M. Mathers: Oui, à ce point-là.

M. Bernard: Il peut y avoir un employé d'extra, et tout ça. Ça ne nous crée pas de problèmes de travail, le dimanche, parce que par la fonction même.. La fonction principale, c'est un ciné-parc. Tous ceux qui ont œuvré dans l'industrie du cinéma, dont moi, quand j'étais jeune, au cinéma Champlain.. Je savais que c'était obligatoire que je travaille le samedi et le dimanche. Ça fait que ceux qui travaillent là, les étudiants dans nos restaurants, etc., ils s'attendent bien que c'est surtout de l'ouvrage de fin de semaine, parce que ce sont nos grosses journées.

Mme Marois: D'accord. Donc, toutes les autres questions, dans le fond, ne s'appliquent pas... Sur la possibilité de refus des travailleurs

et des travailleuses, à partir du moment où c'est dans la famille. Ça se présente dans un contexte tout à fait différent. Il y a autre chose qui m'a échappé. Je voulais vous demander.. Non, je pense que ça va, pour l'instant. Je vais peut-être revenir sur une question. Je vais y repenser comme il faut.

Le Président (M. Bélanger): Je vous en prie madame.

Mme Marois: Allez-y.

Le Président (M. Bélanger): J'ai M. le député de d'Orford et, ensuite, M. le député de l'Acadie.

M. Benoit: Le ministre l'a apporté. Je voulais vous parler du lundi et du mardi, que vous demandiez de congé. Je voulais juste savoir si vous étiez sérieux, quand vous parliez de ça. Mais là, je pense que le ministre vous en a parlé. Juste vous poser une petite question. Moi, quand je vais dans un magasin, avant d'entrer, je sais ce que je veux avoir et je sais à peu près combien je veux payer pour. Quand je rentre chez Pascal, le vendredi soir, je veux un marteau et je vais acheter un marteau. Je ressors, j'ai mon marteau et je suis bien heureux. Peut-être bien qu'entre-temps je vais avoir acheté autre chose, mais j'allais acheter un marteau. Dans vos études, quand les gens entrent chez vous, est-ce qu'ils savent ce qu'ils veulent, ou s'ils s'en vont juste faire un tour le dimanche, prendre une marche? Ils s'en vont là parce qu'ils ne s'en vont pas sur le Mont-Royal? Est-ce que c'est ça qu'il faut que je comprenne des marchés aux puces?

M. Bernard: Moi, je veux dire, c'a été reconnu dans le rapport Richard. C'est devenu une forme de loisir, une forme de balade, très souvent en famille. C'est qu'on va aller faire un tour aux puces. D'ailleurs, j'ai vécu une expérience que les personnes politiques peuvent apprécier. Il y a eu des élections, récemment, à la municipalité de Laval. Quand on appelait les gens, parfois, pour aller voter, on se faisait dire: Ils sont partis aux puces. C'est une sortie. Toute la région est propice à ça.

Mme Marois: On ne vous demandera pas pour qui vous travailliez, à ce moment-là. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bernard: Vous pouvez le voir, je suis heureux.

Mme Marois: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Bélanger): Ils sont plutôt à

Saint-Eustache. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bernard: J'ai dit: Au municipal.

Mme Marois: On a compris. Ha, ha, ha!

Le Président (M. Bélanger): On ne posera pas la question pour le provincial, d'abord. Ha, ha, ha! Ce serait malvenu. C'est le lundi. M. le député de l'Acadie, s'il vous plaît.

M. Bordeleau: Oui. Juste une information. Tout à l'heure, vous parliez de votre section intérieure. Vous y avez combien d'emplacements? Combien de personnes viennent faire commerce à l'extérieur et à l'intérieur?

M. Bernard: C'est très très très bien. Lorsque vous regardez, surtout sur la carte que je vous ai émise, vous voyez deux ballons, deux structures gonflables. On doit admettre que c'est quand même très très très rare. La raison pour laquelle ces structures gonflables sont là, c'est qu'à un certain moment on ne fonctionnait pas l'hiver. Ça, c'était un peu en réponse à Mme Marois, qui nous a demandé si les personnes gagnent vraiment leur vie. Là, c'est arrivé, au mois de septembre, que ces personnes-là qui gagnent leur vie nous ont dit: Qu'est-ce qu'on va faire cet hiver? J'ai dit: Je ne peux pas construire. Il est trop tard. On a appris que ces structures gonflables, qui venaient de la société de la Baie James, étaient à vendre, et on les a installées. C'est pour ça qu'elles sont là. C'est sûr que nos commerçants artisans qui exposent dehors, l'été, entrent en dedans pour continuer de gagner leur vie, l'hiver. C'est pour ça que c'est devenu un marché aux puces intérieur, aussi.

M. Bordeleau: Vous avez combien de commerçants qui, suivant l'évaluation que vous pouvez en faire, reviennent régulièrement? Je parle des réguliers, pas...

Une voix: De réguliers.

M. Bordeleau: Qui y gagnent leur vie.

M. Bernard: L'été, il y a à peu près 522 exposants. Est-ce qu'on peut dire qu'il y en a 300, 350 qui sont réguliers?

M. Mathers: ...Réguliers. 350 de l'extérieur. Ça, c'est régulier.

M. Bordeleau: Durant l'été et l'hiver, combien viennent à l'intérieur régulièrement?

M. Mathers: À l'intérieur, régulièrement... Les 100 marchands qui sont à l'extérieur, on les

met à l'intérieur. On gonfle notre intérieur avec 100 marchands.

M. Bernard: Ça peut baisser de 40 %.

M. Bordeleau: 40 %, à peu près. Tout à l'heure, dans votre conception du marché aux puces, vous disiez: C'est une première expérience pour des gens qui veulent se lancer en commerce. Vous avez parlé de portes et châssis, toutes sortes de choses comme ça. Ça ne poserait pas de problème si éventuellement la décision du gouvernement est de libéraliser. C'est-à-dire que tout le monde qui veut ouvrir, peu importe le secteur, peut ouvrir.

M. Bernard: D'ailleurs, c'est ça qu'on recommande. Je pense que ça serait indécent que quelqu'un qui fasse partie des exemptions recommande la fermeture.

M. Bordeleau: Maintenant, si la décision du gouvernement était contraire, c'est-à-dire, restreindre le commerce le dimanche. Entre autres, restreindre les marchés aux puces à la vente de produits usagés seulement. Parce que là, ça créerait une disparité, une inéquité, si on veut, entre les commerçants qui vendent des portes et châssis durant la semaine et celui qui viendrait les vendre chez vous les fins de semaine.

M. Bernard: Je suis très catégorique. Je pense que le prochain mandat que j'aurais, ça serait de trouver des terrains à Hawkesbury et à Plattsburgh. Ça ne serait pas rentable. Si je perds la journée du dimanche, ce n'est pas rentable.

M. Bordeleau: Vous avez l'impression qu'il y aurait des gens du Québec qui iraient s'établir là-bas pour garder le même commerce?

M. Bernard: Est-ce que c'est seulement les marchés aux puces? Ou si le baseball... Les plus grosses assistances, ce n'est pas le dimanche après-midi? Une journée où il fait très beau, la rue Saint-Denis est bondée. La journée du dimanche est une journée pour sortir.

M. Bordeleau: C'est intéressant, ce que vous me dites.

Mme Marois: À condition qu'ils ne soient pas au travail. Si tout le monde...

M. Bernard: Oui, c'est ça.

M. Bordeleau: Ce que vous mentionnez est intéressant, et j'aimerais juste revenir sur ça pour bien comprendre. S'il y avait une hypothèse de restreindre... Pas de neuf dans les marchés aux puces. Vous avez l'impression que dans les

gens qui vont chez vous, il y en a qui trouveraient le moyen d'aller s'établir un peu plus loin, au bord de l'Ontario, par exemple, pour continuer à commercer?

M. Bernard: M. le député, il n'y a qu'à aller voir les centres d'achats qui existent dans le moment à Plattsburgh et à Burlington, pour voir comment, déjà, des personnes, en grande quantité, avec des licences du Québec, vont magasiner là. Imaginez-vous, si on était dans une position affaiblie, les hommes d'affaires de par là. Ça nous causerait un problème. Est-ce que j'ai vraiment le droit d'aller faire des affaires aux États-Unis, en Ontario? Le climat en Ontario...

Le Président (M. Bélanger): M. le député de Drummond.

M. Bernard: Excusez-moi.

M. St-Roch: J'aurais une réflexion concernant les marchés. Lorsque vous me dites l'Ontario, je le comprends: il y a libre commerce entre les provinces. Mais lorsqu'on parle des États-Unis...

M. Bernard: C'est un problème.

M. St-Roch:... je commence à mettre en doute la capacité de nos douaniers à faire leur boulot, parce qu'il semble qu'on peut y aller et tout rentrer à pleine porte et il n'y a jamais personne qui se fait poser de questions. Est-ce que c'est le cas?

M. Bernard: Vous n'avez qu'à aller constater le nombre d'automobiles. Je ne prête pas de mauvaises intentions à qui que ce soit, mais il y a énormément de Québécois, déjà, qui vont dans ces centres d'achats.

M. St-Roch: J'aurais une autre question, plutôt qu'une réflexion, comme je viens de faire. Ma question serait celle-ci: L'autre groupe précédent, l'Association des marchés aux puces, nous avait dit qu'il s'assurait, que les gens aient leur numéro de taxe de vente. J'aimerais entendre quels sont vos procédés versus les marchands.

M. Bernard: À date, j'en ai 300 qui sont enregistrés. Vous pouvez vérifier ça avec M. Garneau. On a insisté... Je pense que je suis le seul. J'ai 300 personnes, pour lesquelles on a insisté qu'elles aient leur numéro de taxe de vente. Vous pouvez vérifier, c'est clair.

M. Mathers: Par rapport à l'Association des artisans, on était les seuls...

M. Bernard: Naturellement, je le dis encore.

la situation qu'on vit, à savoir si la loi s'en vient ou ne s'en vient pas, ça cause des problèmes. J'ai une expérience dernièrement, un type qui me dit: Je peux acheter des paletots d'hiver, un vrai "bargain". Je veux les vendre. Est-ce que je vais les vendre samedi et pas le dimanche? Je sais bien que, quand on n'est pas là, il ne refusera pas de vendre le dimanche. Il faut quand même être honnête! Tant que la loi n'est pas passée... Cette incertitude nous cause certains abus de nos propres commerçants qui sont là. Il n'y a pas de loi. Il y a une loi de 20 \$.

Mme Marois: Il y en a une, mais les gens ne la respectent pas.

M. Bernard: Je m'explique mal, Mme la députée. Vous savez, ça fait tellement longtemps qu'on dit qu'une loi s'en vient. Ça a été retardé, depuis le temps de M. Johnson, M. MacDonald. Ce n'est pas d'aujourd'hui.

Mme Marois: Je comprends. C'est ce que j'ai dit au ministre, d'ailleurs.

M. St-Roch: Une dernière question. Je vous demanderais de faire le Larousse et de nous donner une définition d'un marché aux puces. (17 h 30)

M. Bernard: Ce matin, je vous dis que j'ai consulté les dictionnaires. Je me fiais, honnêtement, je m'attendais... Vous êtes tous des hommes de parti, de loi, d'expérience, vous êtes des députés; j'aimerais ça que vous m'en donniez une définition. Moi, en mots simples, j'ai toujours cru qu'un marché aux puces - si on se réfère aux premiers marchés aux puces qu'on a vus, les "flea-markets" - c'était toujours des endroits à l'extérieur où il y avait une panoplie de toutes sortes de produits, de l'artisanat, de la marchandise. Ça a toujours été ça, pour moi, un marché aux puces. Lorsque, dans le mémoire, je mentionne...

Mme Marois: Voir au dictionnaire.

M. Bernard: Pardon?

Mme Marois: Êtes-vous allé voir au dictionnaire, finalement, qu'est-ce que ça... Non?

M. Bernard: Oui, c'est très, très vague. Ce sont deux lignes. Ça se peut que je n'aie pas un très bon dictionnaire.

Mme Marois: Ha, ha, ha!

M. Bernard: Ce n'est pas précisé, Mme Marois.

M. St-Roch: Alors, si on définissait un texte légal qui dirait qu'un marché aux puces,

un vrai marché aux puces, c'est celui qui fait commerce extérieur et...

M. Bernard: Intérieur.

M. St-Roch: ...intérieur? Ce serait représentatif, d'un vrai marché à votre point de vue?

M. Bernard: Oui. Remarquez bien que je ne veux pas passer de jugement sur qui que ce soit. Je voulais seulement signaler qu'il y a une nouvelle sorte de marché aux puces. Si on mettait "centre de liquidation", ça pourrait être aussi exact. Et je dois dire: Est-ce qu'ils font ça seulement pour bénéficié du fait d'ouvrir le dimanche? Ce n'est pas à moi à poser... Moi, dans ma conception, la raison pour laquelle j'ai tenu à venir vous faire une... Ça, c'est parce que le marché aux puces de Saint-Eustache, c'est un véritable marché aux puces.

M. St-Roch: Est-ce que je peux poser une petite dernière question?

Le Président (M. Bélanger): Une dernière, oui.

M. St-Roch: Si vous mettiez un pourcentage intérieur/extérieur, vous mettriez ça à combien? 50-50, 60-40 ou...

M. Bernard: Même 50-50, ce serait acceptable.

M. St-Roch: Ce serait acceptable?

M. Bernard: Oui. Et puis, si les marchés aux puces veulent vraiment maintenir leur cachet, s'ils veulent vraiment continuer à attirer, il faut qu'il y ait des anciens disques, des anciennes... Toutes sortes d'affaires, il faut que ce soit intéressant. Si, quand on va dans les marchés aux puces, on s'imagine qu'on va dans des centres de liquidation, notre popularité ne durera pas longtemps.

M. St-Roch: Je vous remercie.

Le Président (M. Bélanger): M. le député d'Ungava.

M. Claveau: En ce qui me concerne, je peux vous dire que je suis un adepte des marchés aux puces et, partout où je vais - et je voyage beaucoup - que ce soit aux États-Unis, en Europe, ailleurs, partout où il y a un marché aux puces, vous pouvez être certains que je vais aller faire un tour. Souvent ce n'est pas pour acheter, c'est pour écomifler...

M. Bernard: C'est ça.

M. Claveau: ...pour voir ce qu'il y a et...

M. Bernard: Vous répondez à la question, là.

M. Claveau:... de temps en temps, tu trouves une vieillerie, quelque chose qui est intéressant. C'est vrai que c'est un loisir, le marché aux puces. Dans mon cas, en tout cas, c'est un loisir, j'en conviens. Maintenant, il y a une chose qui me préoccupe. C'est que, de plus en plus, dans les marchés aux puces, justement, les vieilleries disparaissent et on voit apparaître toutes sortes d'affaires neuves qui, à mon sens, n'ont pas de place...

Mme Marois: Ce qu'il faut vous dire, c'est que mon collègue y allait pour les vieilleries en particulier. C'est ça?

M. Claveau: Oui.

Mme Marois: O. K. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Claveau: Oui.

Une voix: Pour les affaires d'occasion.

M. Claveau: Oui. Ça, c'est clair. Non, mais c'est un phénomène, actuellement. Et là, quand vous dites qu'il y a 60 % de notre stock qu'on a là-dedans qui est du neuf... Là, je rebondis et je dis: Écoutez-là, à l'origine, le marché aux puces... Si vous allez vous promener dans l'immense marché aux puces de Bruxelles...

M. Bernard: C'est ça.

M. Claveau:... vous ne trouverez pas beaucoup de neuf, et si vous vous promenez dans un marché aux puces américain, il n'y en a pas beaucoup de neuf, non plus. Ma question, finalement, c'est à savoir - en supposant... On pourra prendre votre exemple de vos vendeurs de portes et fenêtres. Si tous les vendeurs de portes et fenêtres, au Québec, étaient ouverts le dimanche, à cause de la loi qui le permettrait, est-ce que vous pensez que vous continueriez à avoir du marché pour vos vendeurs de portes et fenêtres qui viennent s'installer dans votre marché aux puces à la journée? Et, dans ce sens là, pour tout un tas de produits, si c'était ouvert pour tout le monde, probablement que vos gens ne vendraient pas plus et, à ce moment là, vous ne seriez pas plus en position de concurrence que...

M. Bernard: Premièrement, il faut toujours réaliser une chose. Ce n'est pas parce que des commerces sont ouverts que tu es obligé d'aller magasiner; ça, c'est la première chose. Les centres d'achats... J'entendais Mme Marois dire qu'ils ont toujours des leaders, des gros, gros commerces qui attirent les autres.

Mme Marois: C'est ça. Pour l'achalandage.

M. Bernard: Celui qui... C'était votre exemple le manufacturier de portes et de châssis qui ouvre son usine, isolée de tout le monde, n'aura vraiment pas le même succès que quelqu'un qui est dans un emplacement où on attire 20 000 personnes. Ça fait que c'est un petit peu la réponse. Pour vendre, il faut être dans l'endroit où les personnes circulent.

M. Claveau: Mais si tous les centres d'achats sont ouverts, par exemple, supposons - c'est à dire que tous ceux qui vont pouvoir faire du commerce, comme c'est le cas pour la semaine, à ce moment-là - ça devient quoi, votre avantage comparatif pour attirer de la nouvelle clientèle?

M. Bernard: Je vous ai expliqué pourquoi on avait parti ce marché aux puces: c'est pour rentabiliser notre ciné-parc. La situation que vous décrivez, ça existe dans l'État de la Floride. Tout est ouvert: des gros, gros magasins à chaîne, Burdines, Lord & Taylor's et les marchés aux puces. Celui qui veut aller au marché aux puces va au marché aux puces. Celui qui veut aller au magasin va au magasin. Et celui qui veut rester chez lui ou aller à la plage, il reste chez lui ou il reste à la plage. Personne n'est obligé d'ouvrir: en Floride, il y a des commerces qui ouvrent, il y en a d'autres qui ferment.

M. Claveau: Mais, dans ces cas-là, j'ai l'impression que ces marchés aux puces sont très axés aussi sur des produits à vocation touristique; ce qui n'est pas nécessairement le cas pour les marchés aux puces qu'on retrouve au Québec.

M. Bernard: Plus il va y avoir de compétition, plus il va falloir travailler fort. Vous savez, ce n'est pas automatique parce qu'on ouvre un marché aux puces qu'on en fait une réussite. Ils ont essayé des marchés aux puces.. Je pourrais vous donner le nombre de ciné-parcs où ça a été essayé et où ça n'a pas fonctionné. Il s'en ouvre tout le temps, des marchés aux puces, et il s'en ferme tout le temps, comme les autres. Ça n'a pas de garantie. Mais c'est sûr que plus il y a de la concurrence... Le marché aux puces, pour rester une entité viable, il faut qu'il y ait de la variété dans la marchandise, des bons prix et c'est ceux qui courent les aubaines qui vont là et qui en font le succès.

Mme Marois: On est allés voir au dictionnaire. Alors, on va s'informer en même temps, c'est toujours intéressant. Alors, au mot "puce" on nous dit: "... le marché aux puces... les puces: marché où l'on vend toutes sortes d'objets d'occasion, spécialement à Paris, porte de Saint-

Ouen". Ces gens sont allés à Paris, ils connaissent. On a cherché ensuite le mot "occasion", parce qu'évidemment, pour moi, "occasion" je pensais que c'était en solde, mais on dit aussi: "bon marché, en solde, " mais "qui n'est pas neuf. Alors, la notion de marché aux puces, donc marché d'occasion, c'est la notion aussi d'objets qui ne sont pas neufs au sens littéraire du terme. Ceci étant dit, ça nous permet...

Une voix: Le Petit Robert.

Mme Marois: Vous voyez, on n'était pas allés nous non plus.

M. Bernard: Ce n'est pas dans le but de dire le dernier mot, mais nous autres on a toujours considéré qu'on ne vendait pas du neuf, qu'on vendait des balances de ligne, des surplus de production, etc.

Mme Marois: Ça peut être neuf. Moi, il y a une chose que je voudrais vous poser, monsieur. Tout à l'heure, mon collègue, en face, a posé la question, le député de Drummond, mais l'autre, c'est la question du contrôle. Il a posé la question des taxes de vente. Tout à l'heure, vos collègues qui sont venus représenter les marchés, les commerçants artisans, nous disaient que, si on mettait en place des outils pour s'enregistrer, il était possible d'exercer un contrôle relativement facile.

M. Bernard: Je suis complètement d'accord.

Mme Marois: D'accord.

M. Bernard: Ça nous aiderait.

M. Mathers: On l'a fait et on n'a pas eu de problèmes. Ça se fait facilement, il n'y aurait aucun problème à faire ça.

Mme Marois: Vous dites, d'ailleurs, que c'est vous qui avez été les premiers.

M. Mathers: On est premiers, on l'a fait et on en a enregistré 300.

Mme Marois: 300.

M. Mathers: On était les seuls, l'année passée.

Mme Marois: L'année passée, vous en avez enregistré 300 qui, à ce moment-là, déclarent la taxe de vente s'il y a lieu évidemment.

M. Mathers: C'est la taxe de vente et tout, c'est ça. On avait tout conforme.

Mme Marois: D'accord. Vous avez combien d'exposants déjà?

M. Bernard: 522.

Mme Marois: 522, d'accord. Merci, ça va pour moi, M. le Président.

Le Président (M. Bélanger): Est-ce qu'il y a d'autres questions? M. le député de Drummond.

M. St-Roch: Quand je regarde votre concept, est-ce que je serais correct de dire qu'il y aurait peut-être Bromont avec vous qui serait à peu près dans la même famille?

M. Bernard: Oui, Bromont, et il est question que quelqu'un à Rimouski aussi parte un concept similaire.

M. St-Roch: Intérieur et extérieur, vous et Bromont.

M. Bernard: Je dirais le marché aux puces à Lesage sauf qu'il y a un désavantage, c'est que j'ai été obligé d'utiliser le stationnement public tandis que, dans un ciné-parc, on utilise notre propre stationnement.

Le Président (M. Bélanger): M. le député d'Ungava.

M. Claveau: Pour la partie intérieure de votre marché aux puces, il me semble que vous ne gérez pas ça tout à fait de la même façon à l'intérieur qu'à l'extérieur. Est-ce que je me trompe?

Mme Marois: À l'intérieur, les emplacements sont plus réservés.

M. Bernard: C'est ça, à l'intérieur.

M. Claveau: Mais il n'y a pas de baux.

M. Bernard: Non, il n'y a pas de baux, aucun bail.

M. Claveau: C'est à la pièce.

M. Bernard: C'est ça. Excepté que celui qui réserve, je pense, si ça va bien, il essaie de maintenir sa même place.

Une voix:... pour le descendre.

M. Claveau: Est-ce que le pourcentage de neuf versus usagé est plus important à l'intérieur qu'à l'extérieur?

M. Bernard: L'attrait, vous savez... L'été, il y a des personnes qui viennent au marché aux puces, qui ne rentrent même pas voir la section intérieure. Elles, c'est de se balader dans les allées à l'extérieur et ceux qui ont des marchés

à l'intérieur, elles n'y vont pas. Le marché à l'intérieur prend de l'ampleur avec les changements de température, l'automne, etc., mais l'été, durant la grosse saison, c'est incroyable. Les personnes veulent se balader dans les allées à l'extérieur.

M. Claveau: Vous avez dit qu'il n'y avait pas d'entreposage. Est-ce que les gens, à l'intérieur, font de l'entreposage?

M. Bernard: Non, seulement ceux dans le garage. Non, aucun entreposage.

M. Claveau: Ça veut dire que durant la semaine...

M. Bernard: Non, ils sortent leur stock à mesure.

M. Mathers: Ils sortent leur stock.

M. Claveau: Ceux qui sont ouvert à l'année aussi, même l'hiver, à l'intérieur, ce n'est pas à la semaine longue. C'est juste les fins de semaine.

M. Bernard: C'est jeudi soir, vendredi, samedi et dimanche.

M. Claveau: Et entre-temps, c'est "clean", il n'y a rien dedans.

M. Bernard: C'est "clean", c'est ça.

M. Claveau: Vous n'avez pas non plus de "facilités" d'entreposage, genre petit hangar, quelque chose de...

M. Mathers: C'est parce qu'il n'y a pas.. Ce n'est pas fermé. Alors, ils ne peuvent pas laisser de la marchandise qui vaut cher parce qu'il y aurait du danger de vol. Alors, au point de vue..

M. Bernard: C'est tellement simple. On a une compagnie qui loue une table 4 \$. Le type paie sa location. Il y a quelqu'un qui vient lui fournir une table. Il met sa marchandise là et il est en affaire. Même à l'intérieur des ballons, il ne peut pas laisser sa marchandise là parce qu'il n'y a pas de cloison.

M. Mathers: Il n'y a pas de mur.

M. Bernard: Il n'y a pas de mur.

Mme Marois: D'accord. Ça va.

Le Président (M. Bélanger): Alors, si vous voulez remercier nos invités.

Mme Marois: Alors, je vous remercie de

votre présentation et du fait que vous ayez apporté un visuel parce qu'une image vaut mille mots.

M. Bernard: Je vous remercie de m'avoir accordé la permission.

Des voix: Ha, ha, ha!

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

M. Tremblay (Outremont): Merci beaucoup, M. Bernard, M. Mathers. Je peux vous assurer qu'on va avoir... On va déposer un projet de loi. Je pense que c'est important et on va prendre en considération vos représentations dans la décision qu'on va être appelés à prendre. Merci beaucoup.

Une voix: C'est bien. Merci beaucoup.

Le Président (M. Bélanger): Alors, la commission de l'économie et du travail remercie le Marché aux puces du ciné-parc Saint-Eustache pour sa participation à ces travaux. Et avant de suspendre les travaux jusqu'à 20 heures, j'informe tout le monde qu'il y aura un caucus, ici, dans quelques minutes. Donc, il faudra amener tous nos documents s'il vous plaît. On suspend donc nos travaux jusqu'à 20 heures.

(Suspension de la séance à 17 h 41)

(Reprise à 20 h 9)

Le Président (M. Bélanger): La commission va commencer ses travaux et nous devancerons sur l'horaire le groupe des Pâtisseries au Duc de Lorraine. Si vous voulez bien vous approcher de la table des témoins. Nous comprenons fort bien qu'on vous bouscule un peu, que vous aviez pensé vous préparer mentalement, tout ça... Des fois, c'est mieux de plonger vite. C'est sans douleur.

M. Landry (Alain): Parfait.

Le Président (M. Bélanger): Alors, on espère que ça ne vous mettra pas trop mal à l'aise, même si vous vous sentez un petit peu bousculés, prenez votre temps, ça nous fait plaisir de vous recevoir. Comme on avait 30 minutes, je vous prie donc de vous présenter, de présenter votre collègue et de présenter votre mémoire. Vous avez dix minutes pour la présentation de votre mémoire ou de votre point de vue et, par la suite, il y a une période d'échanges avec les parlementaires. Sans plus tarder, je vous invite à commencer.

Pâtisserie Au Duc de Lorraine

M- Landry: Bonsoir. Mon nom est Alain Landry, directeur des opérations de la pâtisserie française Au Duc de Lorraine, institution à Montréal dans le domaine de la pâtisserie-boulangerie. Mon collègue est Eric Dufour, compagnon de travail aussi. J'aimerais présenter un mémoire à la commission parlementaire sur les heures d'affaires. La pâtisserie Au Duc de Lorraine est une entreprise privée qui exploite un commerce de vente au détail, dans le secteur de la pâtisserie-boulangerie, et qui offre un service de dégustation sur place, bistro, restauration; on a un permis de restauration ainsi qu'un permis d'exploitation de pâtisserie et grossiste en même temps. C'est un concept un peu intégré; on a trois éléments intégrés. Ce n'est pas uniquement la pâtisserie, c'est aussi restauration et grossiste. La pâtisserie - il faut donner une idée au niveau historique - est considérée comme la meilleure pâtisserie de Montréal. Nous avons remporté le prix du meilleur commerce dans notre domaine, en 1989 ainsi qu'en 1990. La pâtisserie est ouverte le dimanche, présentement. D'une part, le fait qu'on ait remporté le prix du meilleur commerce, c'est certain que le service y est pour beaucoup et nous considérons que l'ouverture le dimanche est sûrement un facteur important lors de l'attribution de ce prix. Si nous ouvrons le dimanche, c'est surtout pour offrir à notre clientèle la possibilité de faire ses courses et satisfaire ses besoins, besoins qui nous ont été formellement demandés sous forme de sondages ou de représentations et de pétitions car auparavant, nous étions fermés le dimanche, pendant un certain nombre d'années. Ce service est offert aux clients et quelques centaines de personnes en profitent, chaque semaine, chaque dimanche. Il faut dire qu'on a la partie restauration qui dessert aussi une certaine de personnes, le dimanche. Donc, en ce qui concerne le dimanche, il circule, en moyenne, de 700 à 900 personnes environ. Un fait qui est important, c'est le petit nombre d'heures d'ouverture le dimanche, nous sommes ouverts de 9 heures à 14 heures le dimanche, ce qui permet, nous croyons, aux gens de s'alimenter de produits frais du jour et/ou de recevoir leurs invités pour le brunch et le dîner. Il y a un élément aussi qui n'est pas à dédaigner, c'est que nous sommes situés près de l'Oratoire Saint-Joseph. Un nombre important de touristes y vient à chaque dimanche, car on a un certain nombre de rayonnement étranger aussi. Elle est connue au niveau international et aussi au niveau américain. Elle est située dans tous les guides, la pâtisserie est située dans tous les guides touristiques de Montréal comme étant un endroit à visiter, comme étant un endroit où se restaurer, ou à faire un détour. Évidemment, une bonne partie des touristes qui passent à l'Oratoire Saint-Joseph font une halte à la

pâtisserie, le dimanche surtout, évidemment tout au long de la semaine, mais le dimanche est quand même une journée vraiment d'accueil assez important à l'Oratoire. Souvent, les gens repartent du Québec, retourment à la fin de la semaine, et gardent un souvenir assez important au niveau de la pâtisserie. Souvent, on rapporte aussi des trucs. On considère qu'on est quand même une certaine institution touristique, aussi. La demande le dimanche est comblée en ce sens au niveau touristique aussi. La pâtisserie Au Duc de Lorraine donne du travail à une dizaine de personnes le dimanche, qui sont pour la plupart étudiants ou stagiaires, et qui cherchent à avoir une rémunération qui leur permettra de poursuivre leurs études. La pâtisserie est ouverte de 9 heures à 14 heures le dimanche, alors 9 heures à 14 heures, c'est peu par rapport à l'affluencé. On considère qu'à 14 heures une pâtisserie... En France, c'est de 9 heures à midi, nous, on ouvre jusqu'à 14 heures, parce qu'on considère, justement, les produits frais qui sont associés aux gens. La pâtisserie doit être offerte le matin, et la demande est vraiment l'avant-midi. La pâtisserie est donc pour l'ouverture complète totale le dimanche. La pâtisserie est toujours fermée le lundi, comme les autres, la plupart de ses pairs. L'ouverture du dimanche lui permet de répondre à des besoins, d'une part, par sa clientèle et, d'autre part, par la demande d'heures de travail supplémentaires pour un certain nombre de ses employés, qui sont des employés à temps partiel. Il n'y a pas d'employés à temps plein qui travaillent le dimanche, ce ne sont que des employés à temps partiel, sauf deux personnes la pâtisserie est donc en accord complet de l'ouverture le dimanche de 9 heures à 17 heures. Nous sommes en désaccord avec la position proposée par la ville de Montréal qui réclame la fermeture de tous les établissements le dimanche. On considère que les pâtisseries ont été un secteur exempté, on a été parmi les 19 secteurs exemptés, on tient à ces droits-là, on tient à ce que les droits soient encore respectés. C'est à ce niveau-là qu'on vient ici faire une représentation pour pouvoir quand même être en mesure de continuer à exercer ces droits-là. On considère qu'enlever ce droit à l'ouverture le dimanche brimerait, causerait une entrave, si on veut, à la libre concurrence et, il faut le dire, nous, on n'a pas peur de faire face à la concurrence, que ce soit des supermarchés ou des magasins d'alimentation. Évidemment, vous allez dire qu'on est un magasin d'alimentation spécialisé, on est conscients de ceci, mais, que tous les supermarchés soient ouverts le dimanche ne nous poserait aucun préjudice et aucun problème, étant donné notre caractère très spécialisé et étant donné notre créneau de marché, notre niche, qui est un petit peu..., qui n'entre pas directement en concurrence avec les supermarchés. D'accord? Alors, c'est à ce niveau-là qu'on tient vraiment à conserver ce droit-là et puis, si on regarde aussi

la demande des clients, des employés et de notre groupe, alors, on est en parfait accord, tous les groupes à l'intérieur de l'entreprise sont en parfait accord pour qu'on soit ouverts le dimanche, et c'est à ce niveau-là que la démarche a été faite.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie de votre présentation. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Je vous remercie beaucoup, M. Landry. Juste quelques petites questions, parce que je pense qu'on a eu la rencontre d'autres représentants de votre groupe qui véhiculent sensiblement le même message. Vous, vous dites que vous avez une opération bistro, une opération grossiste est-ce que c'est la même chose, êtes-vous traiteur aussi?

M. Landry: C'est ça, le grossiste inclut traiteur.

M. Tremblay (Outremont): Le grossiste et le traiteur, O. K et détail.

M. Landry: Et détail.

M. Tremblay (Outremont): Si on dissociait les trois opérations, si on prenait juste l'opération de détail puis on fait abstraction de la restauration, est-ce que vous pourriez opérer le dimanche, trois employés et moins?

M. Landry: On ne pourrait pas offrir un service de qualité, on ne pourrait pas opérer à trois personnes, c'est absolument impensable.

M. Tremblay (Outremont): Comment conciliez-vous un service de qualité avec le fait d'avoir le dimanche des employés à temps partiel? Je ne fais aucunement allusion à des étudiants, là, je parle des employés à temps partiel. Ce qu'on est venu nous démontrer, c'est que la pâtisserie, il faut être un artisan pour faire ça, donc il faut avoir le service personnalisé, il faut avoir l'expérience et tout ce que ça implique, et vous, vous nous dites que le dimanche vous opérez avec une dizaine d'étudiants. Est-ce que c'est dix étudiants pour le bistro, grossiste et détail ensemble?

M. Landry: D'accord. Là, ce que je mentionnais, c'était une dizaine de personnes. Donc, ça varie évidemment selon les périodes de l'année ou s'il y a des périodes de fêtes, par exemple: la fête de Pâques ou la fête des Mères, quelque chose comme ça. Ça varie, moyenne annuelle d'à peu près dix personnes et ça peut aller, à des moments, ça peut être jusqu'à 25, un dimanche, par exemple.

M. Tremblay (Outremont): Donc, est-ce que c'est au minimum dix?

M. Landry: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que c'est dix pour les trois opérations ou **uniquement** pour le détail le dimanche?

M. Landry: C'est **uniquement** pour le détail.

M. Tremblay (Outremont): O. K. Puis comment vous conciliez votre point de vue, avec le point de vue des autres qui sont venus défendre leur point de vue pour la pâtisserie, à l'effet qu'il faut être un artisan pour vendre de la pâtisserie puis que vous, le dimanche, vous n'avez que des étudiants? Est-ce **qu'il y a** également un artisan à l'arrière, qui **assure**, je ne sais pas, moi, le renouvellement ou la création des produits, la qualité des produits **ou** si tout est fait la nuit et que vous ouvrez vos portes pour vendre ce que vous **avez sur** les tablettes.

M. Landry: C'est ça. Une **bonne partie**, même les trois quarts, est **fabriquée la nuit** et simplement ça prend **uniquement une équipe de** personnel moins qualifiée, par exemple, le dimanche, pour faire la cuisson, **parce que toute** la préparation est faite. Si on compare, par exemple, au niveau des croissants: la **pâte est** levée au courant de la nuit, elle est déjà **prête**; il n'a qu'à la faire cuire. Alors, ça ne pose **pas** un problème de main-d'oeuvre vraiment **qualifiée** le dimanche parce que, par exemple, il **n'y a pas** de décors spéciaux, de gâteaux à préparation spéciale, le dimanche.

M. Tremblay (Outremont): Mais ce que **vous** dites, c'est qu'à cause de votre **achalandage** dans une courte période de temps,... vous avez mentionné, 100 clients, le dimanche, trois employés et moins, ce ne serait **pas** suffisant pour répondre à la demande.

M. Landry: Je n'ai pas mentionné 100, j'ai mentionné de 600 à 800.

M. Tremblay (Outremont): Ah oui? Où j'ai pris ça, 100?

Mme Marois: Oui, moi aussi, j'avais **compris** comme...

M. Landry: Non. C'est 100...

M. Tremblay (Outremont): Ah, c'est 100 au...

M. Landry: ...au niveau de la **restauration** et 600 au niveau du détail.

M. Tremblay (Outremont): C'est 600. Ah! excusez-moi. Bon. Vous dites que vous **ouvrez de**

6 heures à 14 heures

M. Landry: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Pourquoi vous nous demandez de 9 heures à 17 heures?

M. Landry: C'est qu'on croit que, dans le futur, au niveau de la restauration, c'est un choix personnel qu'on a décidé de fermer à 14 heures pour justement peut-être protéger un petit peu la qualité de vie des gens. Bon, on considère, de toute façon, que la pâtisserie, c'est important d'ouvrir le matin, la demande est beaucoup plus forte le matin. À partir de 14 heures, la demande est moins forte et une question de rentabilité, une question aussi de dégager aussi les gens plus rapidement. C'est important à ce niveau-là. On a fait un petit peu un compromis en fermant à 14 heures. -

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais c'est ça, mais là, vous nous demandez de 9 heures à 17 heures. Est-ce que c'est au cas où?

M. Landry: C'est au cas où; ça nous donne aussi la liberté d'ouvrir jusqu'à 17 heures, à ce moment-là ça ne nous poserait pas de problèmes. Nous, décision personnelle, on a proposé 14 heures. C'est pour ça que l'Association des pâtisseries artisans a prévu jusqu'à 17 heures. Alors, nous, c'est un petit peu à ce niveau-là.

M. Tremblay (Outremont): La dernière question que j'ai, c'est que, si on avait uniquement, dans votre cas on..., parce que vous avez plus de trois employés, vous ne pourriez pas ouvrir au niveau, par exemple, du détail le dimanche, mais vous pourriez ouvrir votre restauration, parce que la restauration, il n'y a pas un nombre limité d'employés. Est-ce que vous allez ouvrir pour les 100 clients que vous avez ou vous dépendez des 600 qui viennent également?

M. Landry: Évidemment, la structure actuelle où on est, le service de restauration est un service d'appoint. L'opération majeure le dimanche, c'est la vente au détail. Donc, de dire: Si on ouvrait uniquement pour la restauration dans la forme actuelle par rapport à ce que ça nous demande comme fabrication parce qu'on n'est pas distributeurs, on est fabricants, alors, je ne crois pas que l'ouverture serait possible pour uniquement un achalandage de 100 personnes dans la restauration.

M. Tremblay (Outremont): Je m'en suis trouvé une autre. Dans la pâtisserie... Non, mais dans la charcuterie fine, parce qu'ils sont venus nous parler de la charcuterie fine, et on me dit que ce sont des artisans qui ont amené ça au Québec, il y a de nombreuses années, et vous,

vous continuez à vendre. » de la charcuterie fine. Est-ce que vous, vous en vendez, le Duc de Lorraine?

M. Landry: Oui. À ce niveau-là, on n'est pas fabricants, on est distributeurs.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que ça, c'est important, la charcuterie fine?

M. Landry: Ça représente 10 % des ventes, donc, l'équivalent le dimanche. Donc, ce n'est pas un facteur important pour nous. Pour nous, c'est surtout l'opération de la vente au détail des produits de pâtisserie.

M. Tremblay (Outremont): O. K. Ça va.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Merci, M. le Président. Bonsoir. Ça me fait plaisir de vous recevoir au nom de ma formation politique. C'est quoi... quand faites-vous votre chiffre d'affaires surtout?

M. Landry: C'est réparti comme tout le secteur de pâtisserie et réparti sur la fin de semaine surtout au niveau détail.

Mme Marois: D'accord.

M. Landry: Au niveau grossiste évidemment, c'est réparti plus uniformément tout au courant de la semaine.

Mme Marois: O. K.

M. Landry: Parce qu'on fournit, entre autres, les restaurants et autres, coquetels et réceptions. Donc, c'est réparti quand même sur la semaine.

Mme Marois: En termes de pourcentage, ça veut dire quoi? Est-ce que c'est 25 %, 30 %...

M. Landry: La fin de semaine?

Mme Marois:... de votre chiffre d'affaires qui se fait le dimanche ou le samedi?

M. Landry: Le dimanche, ça peut aller chercher... Nous, contrairement aux autres pâtisseries, on n'est pas dépendants entièrement du dimanche. Il y en a beaucoup qui sont dépendants vraiment du dimanche pour faire vraiment boucler leur budget et autre. Alors, pour nous, le dimanche, ça représente, je dirais, entre 10 % et 15 % du chiffre d'affaires.

Mme Marois: Pourquoi n'êtes-vous pas venus avec vos collègues les pâtisseries, les artisans,

comment disait-on, les pâtisseries artisans?

M. Landry: D'accord. C'est qu'on n'avait pas une vue diamétralement opposée, mais c'était encore pour appuyer le point encore supplémentaire. On fait partie de l'Association des pâtisseries artisans mais je devais venir à Québec en même temps et j'en profitais aussi pour déposer notre point de vue et renforcer un petit peu le point de vue en considérant aussi qu'on est vraiment une institution un petit peu spéciale dans ce domaine-là...

Mme Marois: Particulière

M. Landry: ...que le rayonnement est très important et qu'il n'est pas uniquement au niveau régional ou local mais qui est aussi mon ambassadeur du Québec aussi sur les autres marchés.

Mme Marois: D'accord.

M. Landry: Ça, on va développer ça aussi dans le futur. C'est que comparativement aux pâtisseries artisans, on est le seul à Montréal à offrir un service de restauration en même temps. Alors, ça aussi pour que ça soit bien fait à ce niveau-là, qu'il y ait la même...

Mme Marois: Oui, je comprends. C'est une particularité qui vous est propre.

M. Landry: Qui nous est propre, oui.

Mme Marois: Déjà, c'est un peu différent d'un certain nombre de données que l'on a aussi, à savoir que votre chiffre d'affaires, c'est 10 % à 15 % le dimanche alors que souvent pour d'autres, ça va jusqu'à 30 %.

M. Landry: Ça va jusqu'à 40 %, c'est ça.

Mme Marois: Ce qui est énorme.

M. Landry: C'est ça.

Mme Marois: On va en convenir même si... Bon, vous offrez grossiste, traiteur, vous le départagez et service direct à la clientèle, et là, vous avez deux types de service, l'achat sur place de produits...

M. Landry: ...de denrées.

Mme Marois: ...je veux dire, la consommation sur place et l'achat...

M. Landry: Pour emporter, c'est ça.

Mme Marois: ...de produits pour emporter, c'est ça. Si vous aviez à départager en pourcentage de vos activités, quelle est la partie...

M. Landry: Sur la durée de la semaine, ce que vous voulez dire, c'est ça?

Mme Marois: ...particulièrement le dimanche.

M. Landry: Particulièrement le dimanche.

Mme Marois: Le problème se pose surtout là.

M. Landry: O.K.

Mme Marois: Évidemment, on en convient.

M. Landry: D'accord. Alors, si on regarde le dimanche, le traiteur va chercher quand même peu parce qu'une opération au niveau de la restauration se fait au milieu de la semaine. Alors, ça va chercher peut-être 10 %, la restauration va chercher un petit peu plus, peut-être 15 %...

Mme Marois: Admettons 15 %.

M. Landry: ...tandis que le détail, c'est effectivement autour de 10 %. C'est sensiblement... La moyenne va vraiment autour des 10 % pour tous les départements...

Mme Marois: Pour tous les départements, c'est ça.

M. Landry: ...plus ou moins, si on prend la moyenne.

Mme Marois: Vos collègues aussi nous disaient que dans une perspective où on ressererait un peu nos critères, ils disaient: Vous savez, nous, notre vocation première, c'est d'être des artisans dans le secteur de la pâtisserie et du plat cuisiné.

M. Landry: Oui.

Mme Marois: Je pense qu'ils développaient ça aussi mais ils disaient: Si vous nous dites: Laissez tomber la charcuterie fine, on va laisser tomber ça et ça ne va pas nous embêter.

M. Landry: Oui.

Mme Marois: Est-ce que vous, c'est aussi votre point de vue?

M. Landry: Ça serait mon point de vue. La seule chose un petit peu où on est en désaccord avec la position des pâtisseries artisans, c'est qu'eux, un grand nombre de pâtisseries, peuvent opérer avec trois personnes tandis que nous, c'est absolument impensable d'opérer à trois personnes.

Mme Marois: Vous l'avez dit déjà, c'est quoi? C'est 10 personnes à peu près?

M. Landry: En moyenne. De 10 à 25, mais autour de 10. C'est toujours un minimum de 10 personnes.

Mme Marois: C'est le minimum, 10, c'est-à-dire; la moyenne est un petit peu plus... C'est ça, c'est une moyenne, ça s'étale, ça fluctue, tout ça.

M. Landry: Parce que ça varie, à ce moment-là, au niveau des saisons; ça varie aussi au moment des achalandages, on a mentionné tantôt les fêtes pascales et autres choses, alors, ça varie beaucoup.

Mme Marois: C'est ça.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que je peux juste...

Mme Marois: Oui, allez donc.

M. Tremblay (Outremont): Je le dis de mémoire, mais je viens de vérifier. Ce que les pâtisseries artisans nous ont dit, c'est vrai pour la charcuterie fine, ce n'était pas essentiel, mais ils ne pouvaient pas opérer avec trois employés et moins.

Mme Marois: C'est ça. Non. Certains pouvaient, ça se départageait en tranches.

M. Landry: C'est ça. Je me souviens de cette position-là, c'est que ça se départage en tranches. Mais, quand même, je suis certain qu'au niveau du pourcentage, ceux qui peuvent opérer à trois et moins, c'est quand même minime par rapport à ceux qui peuvent, en moyenne... Pour opérer une pâtisserie, il ne faut pas oublier que la fabrication se fait... Déjà, au départ, ça prend à peu près un minimum de trois personnes juste au niveau de la fabrication sur place, et on ne parle pas de la vente, alors, ça prend un personnel de vente aussi. Donc, trois personnes, ça nous fait une personne pour la vente, deux personnes à la fabrication; c'est impensable d'opérer autrement.

Mme Marois: Sauf si vous préparez, évidemment, vos produits la nuit, par exemple, où là trois personnes peuvent travailler.

M. Landry: Encore là, si on veut offrir un service de qualité, notre succès est basé sur la fraîcheur et la qualité du produit, on ne peut pas étaler ça vraiment dans le courant de la veille ou même...

Mme Marois: Mais, entre vous et moi, quand même, ça doit se préparer tôt le matin ou...

M. Landry: Toute la cuisson... On reçoit beaucoup de personnes, des dignitaires, cela représente, quant au travail, beaucoup de choses cuites le matin, qui sont préparées dans le courant de la nuit. Effectivement, ça se fait au cours de la nuit. Mais c'est que l'opération, quand même, les pâtisseries sont en place jusqu'à midi.

Mme Marois: Jusqu'à midi?

M. Landry: Jusqu'à midi. Ils quittent à midi.

Mme Marois: D'accord. Revenons sur le personnel. Vous disiez que vous aviez surtout des étudiants et des étudiantes en fin de semaine, c'est ça?

M. Landry: Des étudiants au niveau de détail et stagiaires au niveau de la pâtisserie.

Mme Marois: Au niveau de la pâtisserie, oui. Et votre personnel régulier est amené surtout à travailler en semaine?

M. Landry: Voilà! Le personnel régulier fait les jours normaux, que ce soit du mardi, parce que nous sommes fermés le lundi, donc, ils font leurs cinq jours répartis du mardi au samedi. Pour tout le personnel régulier, c'est du mardi au samedi. Pour nous, ça ne pose pas un problème, lorsqu'on parle, par exemple, de réduction de qualité de vie des employés à temps plein, parce qu'ils ne sont pas, de toute façon, affectés par l'ouverture le dimanche.

Mme Marois: C'est ça. Vous êtes en surnuméraire, finalement, le dimanche, sauf un certain nombre d'entre vous, quand même, qui doivent assurer la présence pour une qualité du service et une supervision, j'imagine, du service, quand même. Une supervision, c'est ça. Ça implique combien de personnes de chez vous, à ce moment-là?

M. Landry: La supervision, le dimanche, ça implique une personne et c'est moi.

Mme Marois: Qui êtes le patron, quoi.

M. Landry: C'est ça.

Mme Marois: D'accord. Moi, ça va. Ça répond à mes...

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

M. Tremblay (Outremont): Êtes-vous actionnaire?

M. Landry: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce une grosse entreprise? Qui en sont les actionnaires?

M. Landry: C'est une entreprise familiale, je suis actionnaire avec mes deux frères dans l'entreprise.

M. Tremblay (Outremont): M. Dufour, lui, n'est pas actionnaire?

M. Landry: Non, M. Dufour n'est pas actionnaire.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que vous avez des succursales?

M. Landry: Non. C'est ça, c'est une perspective de développement. Nous sommes présentement à étudier des projets d'expansion au niveau montréalais et au niveau de la province. C'est pour ça aussi qu'on fait une présentation ici. C'est-à-dire qu'il y a un projet en cours à ce niveau-là et je suis aussi le précurseur ou le représentant de ces projets-là aussi.

M. Tremblay (Outremont): Si on modifiait la loi pour fermer les commerces le dimanche, puis trois employés et moins en tout temps, est-ce que vous feriez de l'expansion?

M. Landry: Ça remettrait en cause, dans certains... Ça n'empêcherait pas une expansion, mais on risquerait de modifier le concept, et il y aurait certaines régions, je crois, où on ne serait pas en mesure d'affecter des ressources, dépendamment si on considère encore les zones touristiques comme elles sont considérées maintenant, dépendamment des modifications qu'il y aura aux zones touristiques, parce que, évidemment, on a aussi un impact à ce niveau-là. On désire aussi s'implanter dans certaines zones touristiques et ça va dépendre aussi, la remise en question, de ces zones-là qui va être faite dans le cadre de la commission parlementaire. Donc, il n'y a pas uniquement le fait des heures d'affaires en tant que telles, des heures, du bloc heures, mais il y a aussi toutes les exemptions qui seront données, si elles sont éliminées, données ou acheminées.

M. Tremblay (Outremont): Et si une des suggestions ou une des hypothèses de travail c'est qu'on maintiendrait des zones touristiques très restreintes dans le temps, trois employés et moins en tout temps, vous ne pourriez pas maintenir votre concept de bistro, de grossiste traiteur et de détail.

M. Landry: Ça dépend. Lorsqu'on parle d'un minimum de trois pour opérer, on ne croit pas être en mesure d'opérer à trois personnes, premièrement, sauf si on parle de qualité de restauration. Alors, on peut contourner le problème

en disant: Un certain nombre de personnes affectées à la restauration, parce que toutes les personnes sont plus ou moins affectées à la restauration versus les personnes qui seraient affectées aux pâtisseries au détail. Alors, ça risque d'avoir un certain... ça risque de compliquer le dossier un peu.

(20 h 30)

Mme Marois: On s'entend bien, le dimanche.

M. Landry: C'est toujours du dimanche dont je parle.

Mme Marois: Ce qui ne vous empêche pas, c'est ça, d'avoir une stratégie de développement de l'entreprise.

M. Landry: Ça n'empêche pas une stratégie de développement de l'entreprise, mais, surtout à ce niveau-là, ça va empêcher, s'il y a des modifications au niveau des zones touristiques... Si, encore, il y a le problème des zones touristiques, mais qui sont réglementées par trois personnes à l'opération, ça ne sera pas possible pour nous...

Mme Marois: Pour le dimanche?

M. Landry: ...de développer dans ces zones-là. Pour le dimanche, pour le dimanche.

M. Tremblay (Outremont): Expliquez-moi. C'est quoi votre ambition dans la vie?

Est-ce d'en avoir 52 ou d'en avoir 2 ou 3? Avez-vous l'intention de devenir très gros?

M. Landry: Oui, on a de grands projets d'expansion, oui. Oui.

M. Tremblay (Outremont): Très bien.

Le **Président (M. Bélanger):** M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: Je veux revenir sur votre position. Dans le document que vous nous avez remis, je comprends, au fond, que vous dites: Nous, ce qu'on a eu comme fonctionnement dans le passé, ne touchez pas à ça. Tout à l'heure, dans la discussion, vous avez dit: On n'a pas d'objection à ce que... On n'a pas peur de la concurrence des supermarchés. Mais, ce que vous voulez au fond, est-ce garder votre fonctionnement tel qu'il existe actuellement ou voulez-vous qu'on libéralise l'ouverture des commerces en général? Ce n'est pas clair.

M. Landry: D'accord. Disons qu'on est en faveur de la libéralisation des heures d'affaires. Pour nous, si on était vraiment égoïstes, on pourrait dire: Continuons à garder l'exemption aux pâtisseries. D'accord? Mais, on considère

qu'une libéralisation des heures d'affaires "à large" au niveau de l'alimentation ne cause pas un préjudice à notre commerce, à notre concept de la façon qu'il est élaboré.

M. Bordeleau: Vous êtes prêts à faire face à la concurrence et puis...

M. Landry: On est prêts à faire face à la concurrence. De dire que les entreprises indépendantes seraient vraiment menacées par un élargissement des heures d'affaires, on ne le considère pas comme une menace sérieuse pour nous dans la mesure où c'est la fermeture à moyen ou long terme. Ce n'est pas une menace à ce niveau-là.

M. Bordeleau: O. K.

M. Landry: Au contraire, ça va activer les forces de la concurrence et on va être en mesure d'offrir et de générer aussi de nouveaux services et de nouvelles activités.

M. Bordeleau: Parfait. Juste une autre question. Est-ce que vous avez déjà ouvert une succursale à Rockland?

M. Landry: Oui, on a une franchise à Rockland.

M. Bordeleau: Elle existe encore ou elle n'existe plus?

M. Landry: Elle n'existe plus parce que, justement, on est à reformuler le concept présentement pour... C'est un pilote et on va vraiment partir à ce niveau-là, par exemple, dans les prochaines années.

M. Bordeleau: Oui. Est-ce que vous pourriez nous parler peut-être... Vous avez eu cette expérience-là, car c'était fermé le dimanche.

M. Landry: C'était fermé le dimanche.

M. Bordeleau: Alors, qu'avez-vous appris à partir...

M. Landry: D'accord.

M. Bordeleau:... de ces deux expériences-là: Côte-des-Neiges et Rockland?

M. Landry: D'accord. Rockland était fermé le dimanche et justement, par rapport aux heures des centres d'achats, il était obligé d'ouvrir le lundi et il ouvrait à perte le lundi. On considère qu'au niveau des pâtisseries, c'est plus rentable d'ouvrir le dimanche que le lundi. Alors, les pâtisseries dans les centres d'achats, elles sont obligées de suivre les heures des centres d'achats et l'ouverture du lundi n'est pas rentable pour

un commerce de pâtisseries tout de suite au départ. Alors, c'est pour ça qu'on est plus en faveur du six jours, mais du mardi au dimanche pour nous parce qu'on s'est rendu compte qu'il était beaucoup plus rentable d'ouvrir le dimanche situé dans le secteur de Rockland, à ville Mont-Royal que l'ouverture du lundi.

M. Bordeleau: C'était le même concept, restauration et pâtisserie?

M. Landry: C'est un concept intégré qui va être modifié mais qui va être sensiblement le même qu'il y a eu à Rockland.

M. Tremblay (Outremont): Mais pas dans un centre commercial?

M. Landry: Le centre commercial, on ne croit pas. Si l'expansion se fait, elle va se faire par des commerces avec pignon sur rue.

M. Tremblay (Outremont): Parce que le centre commercial...

M. Landry: Nous oblige à ouvrir le lundi.

M. Tremblay (Outremont):...vous oblige à ouvrir le lundi et ce n'est pas rentable pour vous.

M. Landry: Entièrement d'accord.

Une **voix:** Et de fermer le dimanche.

M. Landry: Entièrement d'accord.

M. Tremblay (Outremont): Très bien.

Le Président (**M. Bélanger**): Alors, Mme la députée de Taillon, si vous voulez remercier nos invités.

Mme Marois: Je vous dirais qu'un des problèmes qu'on risque de rencontrer, c'est que le jour où tout le monde va ouvrir le dimanche... Je comprends que vous soyez prêts à vivre la concurrence et vous dites: On a une qualité de produits et tout, on peut bien vivre, sauf qu'il y aura peut-être moins de gens pour consommer parce qu'il y aura moins de gens qui vont être capables de bénéficier du temps libre dont on dispose le dimanche pour pouvoir consommer si on ouvre l'ensemble des commerces d'alimentation et, éventuellement, les autres, parce que c'est une des hypothèses. Mais cela étant dit...

M. Landry: D'accord. Mais selon les études, selon ce que je crois, c'est à titre personnel, je crois qu'au contraire, on offre un service spécialisé, distingué et je crois que les gens... On répond à un besoin spécifique.

Mme Marois: Non, mais c'est ça que je vous dis. Vous ne craignez pas la concurrence dans ce sens-là et vous dites: Ouvrez donc, nous, ça ne nous dérange pas. Et je vous comprends, parce que vous dites juste: J'offre un produit spécifique, de qualité et les gens viennent pour ce produit-là en particulier chez nous.

M. Landry: C'est ça..

Mme Marois: Sauf que ce que je dis, c'est que si on ouvre largement les commerces le dimanche, on risque d'avoir moins de gens quand même qui peuvent le consommer parce qu'ils seront occupés à faire autre chose.

M. Landry: Par rapport au temps, mais à la suite de ça, on dit que les gens.. C'est toujours la liberté de choix. Si on prolonge les heures d'ouverture, les gens auront toujours le choix de faire d'autres activités ou de consommer. Ça, c'est notre position.

Mme Marois: Vous me permettrez d'avoir des doutes sur ça, ce que j'exprime, d'ailleurs, depuis le début de la commission. Je vous remercie de votre contribution à nos travaux. Ça m'a fait plaisir de vous entendre.

M. Landry: Bienvenue.

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

M. Tremblay (Outremont): Je vous remercie beaucoup, M. Landry, M. Dufour. Je me suis engagé à déposer un projet de loi au printemps, alors ça pourra peut être, suivant la conclusion, vous aider dans vos projets d'expansion. Merci.

M. Landry: Merci.

Le Président (M. Bélanger): La commission de l'économie et du travail remercie les représentants de la pâtisserie Au Duc de Lorraine et vous remercie doublement pour avoir accepté de nous dépanner jusqu'à un certain point. J'invite à la table des témoins la Coalition régionale du Bas-Saint-Laurent contre l'ouverture des commerces le dimanche.

Bonsoir, nous recevons présentement la Coalition régionale du Bas-Saint-Laurent contre l'ouverture des commerces le dimanche. Messieurs, ça nous fait plaisir de vous recevoir. Vous avez 20 minutes pour la présentation de votre mémoire... C'est une heure, je m'excuse. Vous avez 20 minutes pour la présentation de votre mémoire. On m'a fait douter quelques instants. Il y aura une période d'échanges par la suite avec les parlementaires. Je vous invite donc, dans un premier temps, à vous identifier et, dans un deuxième temps, à procéder à la présentation de votre point de vue. Merci.

Coalition régionale du Bas-Saint-Laurent contre l'ouverture des commerces le dimanche

M. Lévesque (Yves): Bonjour à vous tous. Je vous remercie de nous recevoir et de nous entendre. Mon nom est Yves Lévesque. Je suis porte-parole de la Coalition régionale du Bas-Saint-Laurent contre l'ouverture des commerces le dimanche. À mes côtés, M. Paul Lamarre, représentant de la Chambre de commerce de Paspébiac. Il fait également partie de la Coalition au niveau de la section Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine.

Dans un premier temps, je vais tout simplement faire une synthèse des recommandations de notre Coalition, ce qui laissera plus de place à la période de questions pour permettre d'élaborer sur le sujet. La Coalition régionale du Bas-Saint-Laurent contre l'ouverture des commerces le dimanche recommande, dans un premier temps, au niveau de la thématique qui nous avait été suggérée toujours, que les seules exemptions permises soient: l'approvisionnement en biens essentiels, tels que médicaments, essence, huile à chauffage; le dépannage primaire; l'écoulement de biens découlant d'une production artisanale ou saisonnière et, de plus, purement québécoise. Ce dernier item est simplement pour éviter que de grosses chaînes qui se spécialisent dans des produits très spécifiques, si on pense, par exemple, aux fruiteries, puissent tenter, en disant que ce sont des produits périssables, de demander une ouverture le dimanche pour écouler. Donc, nous, ce qu'on dit, c'est que les petits commerçants, les Québécois, puissent vendre leurs choux et leurs navets, le dimanche s'ils ont des petites fruiteries. Donc, ça nous ramène à des produits purement québécois. Et que pour tout autre type de commerce de produits alimentaires, fruiteries, pâtisseries, magasins spécialisés, la règle de trois, associée à un règlement quant à une superficie maximale, s'applique. Que le total des heures d'ouverture de l'ensemble des commerces demeure à 62 heures, réparties de la façon actuelle; que la règle de trois employés au maximum soit maintenue pour les magasins d'alimentation qui peuvent ouvrir au-delà des heures réglementées que cette règle soit combinée à une règle quant à la superficie maximale du commerce, qui peut dépasser les heures réglementées et que ces deux règles s'appliquent sur l'ensemble d'une place d'affaires, qu'il y ait ou non cloisons, ou propriétaires distincts; que le dimanche demeure un jour de fermeture des commerces de l'alimentation et de tout autre type de commerce de vente au détail, sauf pour les quelques bénéficiaires d'exemptions particulières, que le gouvernement provincial légifère pour l'ensemble des commerces et non exclusivement pour le secteur de l'alimentation, que le pouvoir juridique de l'application de cette loi soit transféré aux localités, tant au niveau des plaintes et des enquêtes qu'au niveau des

sanctions à imposer et ce, au même titre que toute autre loi provinciale applicable par les villes et villages et, selon le cas, par la Sûreté municipale ou provinciale.

Je m'explique rapidement là-dessus. On sait qu'actuellement, il existe seulement six inspecteurs pour faire respecter la loi à travers le Québec et on se dit que, au même titre que sur la loi pour les boissons alcoolisées, je pense, entre autres, aux dépanneurs qui ne peuvent vendre de boissons alcoolisées après 23 heures, ça faciliterait l'application de la loi si un processus semblable s'appliquait et que, par le biais de la Sûreté municipale ou provinciale, des enquêtes puissent être ouvertes et que des plaintes puissent être reçues.

Que les amendes reliées à la loi soient augmentées de 3000 \$ à 15 000 \$ pour une première infraction. Et, tout à l'heure, s'il y a des questions à ce sujet-là, Monsieur pourra vous faire part de son expérience personnelle. Et, pour une deuxième infraction, de 10 000 \$ à 50 000 \$ en cas de récidive et qu'au montant de l'amende s'additionnent les bénéfices des ventes que le contrevenant a récoltés en enfreignant la loi, ce qui m'apparaît tout à fait logique et que l'ensemble de frais judiciaires encourus fassent partie de l'amende. Et, qu'en cas de récidive, advenant peut-être une troisième fois ou, en tout cas, on laisse le soin aux législateurs d'en voir l'opportunité, la loi prévoit la suspension ou l'annulation du permis d'affaires.

À ce moment-ci, j'aimerais également attirer l'attention de la commission parce que notre organisme se questionne, en réalité, à savoir quelle est la majorité des pour et quelle est la majorité des oui, face à une libéralisation des commerces. J'aimerais ici dénoncer le groupe Métro-Richelieu qui ne semble pas posséder de mandat et être représentatif de ses membres affiliés et je parle également en tant que travailleur de l'alimentation où mon patron est un affilié Métro-Richelieu et a dénoncé, dernièrement, publiquement et entend bien se faire rendre des comptes ainsi que plusieurs marchands Métro-Richelieu qui font partie de cette association-là entendent bien demander au conseil d'administration de Métro-Richelieu de quel droit il se prononce en faveur d'une libéralisation puisque l'ensemble des commerçants Métro-Richelieu se disent contre l'ouverture des commerces le dimanche.

Dans un deuxième temps, l'enlignement des débats des tenants d'une plus grande libéralisation nous semble biaisé. Il nous semble que la vraie question devrait être, au niveau de la population, dans un premier temps: Êtes-vous prêts à travailler le dimanche? et, dans un deuxième temps: Êtes-vous prêts à en assumer le coût social et économique à payer, soit l'augmentation de taxes et l'augmentation du coût des produits? Finalement, notre demande est que nous voulons un gouvernement qui se tient

debout et qui ne cédera pas aux pressions de simples conseils d'administration, entre parenthèses, Métro-Richelieu, et de grandes chaînes qui veulent s'accaparer le marché au détriment de leurs propres membres et de toute la société.

Étant une société que nous croyons encore démocratique et fort du mandat qui nous est confié par la population du Bas-Saint-Laurent, le gouvernement doit réviser sa position et légiférer dans le bon sens. Pour notre part, sachez que sur la question d'ouvrir le dimanche, le Bas-Saint-Laurent vous dit 15 000 fois: Non, merci. À ce sujet, afin de démontrer la crédibilité de notre organisme, afin de vous démontrer que nous ne sommes pas que deux individus, je demande la permission au président de vous faire le dépôt des 15 000 signatures qui se prononcent, au Bas-Saint-Laurent, contre l'ouverture des commerces le dimanche.

Le Président (M. Bélanger): Bien, nous recevons le dépôt de votre pétition.

M. Lévesque (Yves): Vous avez les pétitions et des formulaires d'adhésion de marchands et de regroupements qui se joignent à notre regroupement.

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

M. Tremblay (Outremont): Merci beaucoup, M. Lévesque. Vous ouvrez la porte à ma première question. Les 15 000 adhérents, les signatures que vous nous donnez, ce sont des commerçants, c'est la population en général?

M. Lévesque (Yves): Ça, c'est une campagne de recrutement qui a été lancée par le biais d'informations d'abord, parce que je pense que de demander la signature à des individus, on doit d'abord les informer des deux côtés de la médaille. En pleine connaissance de cause, cette campagne s'est lancée - excusez l'expression - "à large" à travers la population et, tant au niveau des commerçants, des travailleurs et des consommateurs, tous ont adhéré à la Coalition régionale du Bas-Saint-Laurent contre l'ouverture des commerces le dimanche et ce, en pleine connaissance de cause. Et, dans un deuxième temps, au niveau de regroupements, d'associations et de marchands, nous avons quand même tout près de 115 membres qui ont signé un formulaire d'inscription à notre Coalition.
(20 h 45)

M. Tremblay (Outremont): La région que vous représentez, le Bas-Saint-Laurent, c'est quoi, disons, la population adulte?

M. Lévesque (Yves): Statistiquement parlant, je ne suis pas en mesure de placer un chiffre, sauf que j'aimerais attirer votre attention quand

je parie de Coalition du Bas-Saint-Laurent, c'est le nom de base qu'elle a pris. Dans un premier temps, mon travail s'est effectué spécifiquement autour de la région de Rimouski et Matane, parce que j'étais seul à couvrir une grande région et à recruter des gens, etc. M. Lamarre vient de se joindre, tout dernièrement, pour ce qui est de la section Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine, à notre campagne de recrutement. Il vient tout juste de la lancer, et on attend le résultat, au niveau de Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine, de la campagne de signatures de pétitions, quoiqu'il pourrait vous confirmer que le son de cloche de cette région se joint à notre position.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Je vais laisser ma collègue vous poser des questions sur ce sujet-là. Ça va donner la chance à M. Lamarre d'intervenir, parce qu'elle a une question bien spécifique. Moi je voudrais, avant de lui céder la parole, juste faire les commentaires suivants: premièrement, vous avez dit: J'espère que le gouvernement va réviser sa position. Je veux vous assurer que le gouvernement n'a pas arrêté encore de position. Donc, n'a pas à la réviser. Deuxièmement, je peux juste parier pour moi, je ne subirai pas de pressions de qui que ce soit pour prendre une décision, et plus spécifiquement vous avez mentionné Métro-Richelieu. Je pense que plusieurs intervenants, pour vous rassurer, sont venus nous expliquer clairement que la position de Métro n'était définitivement pas une position unanime et on a, je ne les ai pas comptés, mais on a des intervenants qui sont pour, et on a des intervenants, étant des commerçants, qui sont pour et il y en a qui sont contre. Alors pour moi c'est très clair de ce côté-là et j'aimerais au moins vous rassurer, qu'en tant que membres de cette commission, on est bien conscients de ça.

M. Lévesque (Yves): Je vous remercie beaucoup, monsieur.

Le Président (M. Bélanger): Alors, Mme la députée de Kamouraska-Témiscouata.

Mme Dionne: Merci, M. le Président. Ma première question c'est sûr c'est peut être sur le territoire de référence, parce qu'on sait que le Bas-Saint-Laurent ça ne commence pas toujours à la même place, **dépendamment** dans quel domaine on est. Alors ce que vous avez mentionné tout à l'heure, pour ce qui est de Rimouski, Matane, c'est vraiment là où l'enquête s'est faite, où vous avez retrouvé les 15 000 signatures. Est-ce que vous êtes remontés vers Rivière-du-Loup, et, disons, à la limite ouest, Kamouraska? Non, vous n'avez pas pu le faire?

M. Lévesque (Yves): Non, on n'a pas pu le faire. Le territoire est quand même très très

grand à couvrir.

Mme Dionne: Je suis tout à fait d'accord avec vous, il est effectivement très grand. Ma première question ce serait au niveau des heures d'ouverture sur semaine. Je vois dans votre mémoire que vous êtes contre toute forme de réaménagement. Et depuis le début de la commission il y en a qui ont quand même proposé des choses, comme le mercredi soir, par exemple, jusqu'à 21 heures, pour aider, là. Est-ce que, dans ce sens-là, ça a été évalué?

M. Lamarre (Paul): Oui, j'aimerais répondre là-dessus. Il y a quand même un beau travail de fait, très très beau travail de fait par M. Lévesque. Moi je me suis joint parce que je cherchais à qui parier à un moment donné et je me suis dit: Il faut que j'appelle quelqu'un pour savoir qui fait quelque chose dans mon coin. Je reste encore un peu plus bas.

Mme Dionne: Bien oui.

M. Lamarre: Tantôt vous avez parié de plus haut, je reste encore un peu plus bas. C'est un pays que vous connaissez bien, Paspébiac. Moi, je reste dans un endroit où on met beaucoup plus de publicité quand les chèques sortent. Tout ça pour vous dire qu'il y a un pouvoir d'achat qui se fait, les gens ont tant d'argent à dépenser et il se dépense aux heures où on est ouverts présentement. Pour répondre à votre question, à Paspébiac, nous autres, on est ouverts comme tout le monde deux semaines tous les soirs avant Noël. Et on s'est même payé cette année, parce qu'on avait le droit, parce qu'on était obligés de le faire, parce que je suis dans un centre d'achats, deux samedis soirs. Le dernier samedi soir avant Noël, soit le 23 décembre, j'aurais pu jouer aux cartes, moi, avec les gens du gros magasin à rayons du coin. Moi, je suis un indépendant avec une superficie de 4000 pieds carrés. Il y a quand même un magasin Wise, un magasin à rayons d'au-dessus de 20 000 pieds carrés au coin. On a pu se voisiner toute la soirée et on était le samedi soir avant Noël, là. On étire les heures parce que tout le monde le fait, parce qu'on est obligés de le faire. C'est certain que, tout ça pour conclure, nous, on n'a pas besoin de soirs de plus. On n'en veut pas de moins, je veux dire, il ne faudrait pas se lancer sur ce débat-là. On ne veut pas de soirs de plus, sauf que si, on le sait qu'on est en région, on le sait qu'on n'est pas beaucoup comparativement à la région de Montréal, mais on sait définitivement que s'il y a une décision qui doit être prise d'avoir des heures d'ouverture de commerce de plus, étant donné qu'on n'en veut pas de plus, on souhaite que ce ne soit jamais le dimanche. Admettons qu'il y a une décision qui est prise que le mercredi soir doit être une soirée de plus, ça ne nuira pas aux régions où

on est loin comme ça. Mais si, admettons, une décision est prise pour le dimanche - j'ai beau rester à Paspébiac, il y a beau n'avoir pas plus d'argent qui va se dépenser, ce n'est pas le monde de Montréal et de Québec qui va venir magasiner chez nous, je ne pense pas - on va être obligés d'ouvrir parce que les chaînes vont forcer leurs magasins à ouvrir. L'équité étant présentement qu'on est ouverts tous aux mêmes heures, c'est un compétiteur assez gros quand même, je veux dire que c'est mon expérience qui fait que je suis capable de tenir debout durant les six jours qu'on est ouvert tous les deux. Si, lui, ouvre le dimanche et que ça me force à encore ouvrir le dimanche pour essayer de recombatte tout ça, je me demande avec quelle marge je vais vendre. J'achète même du stock que lui me vend par l'entreprise de ses compagnies à lui, imaginez! Et je suis obligé de vendre à 40 % de marge pour défrayer mes coûts. Si je suis obligé d'ouvrir une journée de plus encore, ce qui va m'occasionner d'autres coûts parce que les centres commerciaux ne nous feront pas de cadeau pour une journée de plus d'ouverture, je vais être obligé de vendre, je ne sais pas, à 37 % de marge. Là, je me demande ce qui va se passer.

Mme Dionne: D'accord. Je vais revenir à votre région. Effectivement, Paspébiac, c'est dans la Gaspésie, on le sait fort bien. Tout le monde reconnaît que c'est une région touristique. Et la loi, dans le moment, permet au ministre d'autoriser des établissements commerciaux à ouvrir, à exercer leurs activités pendant des périodes, c'est-à-dire le dimanche, à tous les commerces d'une certaine municipalité. Ce qui veut dire qu'en Gaspésie, par exemple, des municipalités pourraient demander l'ouverture des commerces le dimanche. Est-ce que vous étiez conscients de ça?

M. Lamarre: C'est parce que le fameux mot "zone touristique", je viens d'un coin qui est déclaré zone touristique et pour moi, ma maison est directement dans la zone touristique. Quand vous parlez de zone touristique, le village est touristique. On est tous sur le bord de la mer.

Mme Dionne: D'accord. Mais où j'en suis, c'est de dire: Dans le moment, la loi actuelle permet au ministre de donner des autorisations, c'est-à-dire que si la municipalité de Paspébiac, suite à des pressions de certains commerces, faisait la demande auprès du ministre, le ministre pourrait l'accorder.

M. Lamarre: Même pour un magasin de trois et plus?

Mme Dionne: Dans le moment, oui.

M. Lamarre: Ne dites pas ça à personne.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Lamarre: N'en parlons pas, il ne faut pas que ça sorte d'ici!

Mme Dionne: M. Lamarre, c'est la réalité de la loi actuelle. Ce que je veux vous dire en tant que tel, c'est que même si la loi permet ça...

M. Lamarre: Oui.

Mme Dionne: ...la loi le permet, alors on peut. Mais effectivement, ce n'est pas utilisé dans une région touristique comme la vôtre. Par contre, ça l'est dans d'autres régions touristiques.

M. Lamarre: J'ai parlé à un vice-président de la compagnie concernée dont je vous parlais tantôt et, une chance qu'il ne sait pas ça, parce qu'il le ferait. Je lui ai dit: Je vais savoir. C'est certain que tu demandes ça à un vice-président de compagnie, c'est toujours différent que si tu demandes ça à un employé. J'ai dit: Je vais toujours bien lui demander. Il est venu me voir, je suis son compétiteur. Je lui ai demandé ça, je lui ai dit: Toi, qu'est-ce que tu en penses que je m'occupe de la Coalition contre les heures d'ouverture des commerces le dimanche? Il m'a dit: Moi, je ne suis pas d'accord. On devrait être capables de pouvoir ouvrir dans des zones touristiques comme ici certains dimanches par année. Comme à Paspébiac, si vous avez votre festival à la fin de semaine de juillet, vous ouvrez la fin de semaine de juillet.

Mme Dionne: C'est ça.

M. Lamarre: New Richmond, qui est 30 milles à côté, son festival est le 15 août. Bien, ouvrez donc les deux dimanches à partir du 15 août. Et Chandler, c'est au mois de septembre.

Mme Dionne: Ça peut se faire, ça.

M. Lamarre: Et un autre, c'est un centre de ski, c'est deux dimanches l'hiver. Mais où est-ce qu'on va être rendus? On va vouloir faire des festivals à toutes les fins de semaine.

Mme Dionne: Mais, M. Lamarre, ce que je veux en dire, c'est que la loi, dans le moment, le permet.

M. Lamarre: Oui, mais juste pour vous confirmer qu'il ne le sait pas, lui.

Mme Dionne: O.K. Mais non seulement ça, c'est que...

Mme Marois: C'est pas vous qui allez le lui

dire à part ça.

M. Lamarre: Non, non. Ça reste ici.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Dionne: D'accord. Mais le point où je veux en venir, c'est qu'en tant que tel, si justement les commerçants n'en voient pas le besoin, même dans une zone touristique, ils ne l'utilisent pas.

Mon dernier commentaire, M. Lamarre, c'était sur votre premier mémoire. Je ne sais pas, c'est peut-être M. Lévesque qui l'a présenté. Alors, il y avait, à la page 6, un commentaire qui m'a fait sauter un petit pou. Vous parlez, et je vous cite la dessus: "Avec l'ouverture des magasins le dimanche, tous verraient leur qualité de vie en société se dégrader dans le futur." Alors, il y a différents points, mais au troisième point, on parle de l'augmentation de la pénurie de main-d'oeuvre déjà existante dans le commerce de détail. J'ai un peu sauté là-dessus parce que je vais vous dire que dans le moment, le taux de chômage au Bas-Saint-Laurent est de 19 % et en Gaspésie de 25 %. Je ne savais pas qu'il y avait une pénurie de main-d'oeuvre dans le domaine du commerce de détail. Je pense que je vais pouvoir recommander à beaucoup de commettants de se diriger vers ce commerce-là. Est-ce que vous avez des commentaires à apporter là-dessus?

M. Lévesque (Yves): Ce commentaire-là a été apporté. Ce n'est pas tellement compliqué, il y a effectivement une pénurie de main-d'oeuvre, on parle de main-d'oeuvre, on parle de plein emploi. Lorsqu'un employeur fait passer des entrevues pour engager des personnes, actuellement, dans le Bas-Saint-Laurent, il dit: C'est un poste de huit heures par semaine. La personne dit: Non merci; huit heures par semaine, moi, ça m'engage des frais d'habillement, de déplacement, etc.; j'aime mieux rester chez nous. Il faut quand même que l'individu vive. C'est dans ce sens-là qu'il y a une pénurie de main-d'oeuvre. C'est également au niveau d'une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée.

Mme Dionne: O. K.

M. Lévesque (Yves): On parle du commerce d'alimentation; je suis un boucher, je sais de quoi je parle. Quand, chez nous, arrive la période des vacances et qu'on essaie de trouver un boucher qualifié, non merci, il n'y en a pas. Il y a effectivement une pénurie de main-d'oeuvre. On peut avoir un gros roulement de personnel; je n'appelle pas ça, moi, avoir de la main-d'oeuvre. Informez-vous aux centres de main-d'oeuvre régionaux de Matane, etc., ils confirment que le roulement de personnel est immense dans le domaine de l'alimentation. Les individus

viennent essayer ça 15 jours et s'en retournent. C'est un domaine qui est difficile, c'est un travail précaire et c'est dans ce sens-là qu'il y a une pénurie de main-d'oeuvre. S'il faut que, par un élargissement des heures d'affaires, il y ait déplacement - nous, ce qu'on dit, c'est qu'il n'y aurait pas de création d'emplois, simplement un déplacement des heures d'affaires et des horaires de travail - ça ne viendra pas aider à amoindrir la pénurie de main-d'oeuvre. Je connais beaucoup de gens qui vont se dire: Bien, moi, l'alimentation j'en ai soupé, je vais essayer de trouver un autre secteur d'activité pour travailler.

Mme Dionne: O. K. Ma dernière question, M. Lévesque, serait peut-être à propos, justement, de cette main-d'oeuvre. Vous dites que vous êtes à Rimouski, à Matane. Il y a deux cégeps, donc il y a des étudiants. Est-ce qu'il y a beaucoup d'étudiants qui se trouvent du travail le jeudi soir, le vendredi soir et le samedi dans le secteur de l'alimentation?

M. Lévesque (Yves): Effectivement, les étudiants travaillent le jeudi soir, le vendredi soir et le samedi. Le problème rencontré est que les étudiants, compte tenu que ce ne sont pas des étudiants qui sont en première ou deuxième année - ce sont des étudiants qui sont soit en phase terminale du secondaire, au cégep, etc. - ils ont des travaux à remettre et même, la plupart du temps, ils disent: Le samedi, moi, je ne peux pas travailler parce qu'il faut que je prépare tel dossier ou tels travaux pour le lundi. Il y a les études, etc. Au moment où, au Québec, on se pose la question à savoir si on sait parler et écrire le français, bien, si nos étudiants qui seraient tentés de faire plus d'argent pour combler leurs besoins acceptent de travailler le dimanche et laissent de côté leurs études, on se reposera la question dans 10 ans. C'est tout simplement que ça doit être un revenu d'appoint, mais ça ne doit pas être un besoin et une obligation de travailler le dimanche. Je pense qu'on ferait fausse route au Québec avec ça.

Mme Dionne: O. K. Mais il y a quand même plusieurs étudiants qui travaillent parce que c'est un besoin de travailler tout en étudiant, vous en conviendrez.

M. Lévesque (Yves): J'en conviens, sauf que les étudiants réclament... Le jeudi soir...

Mme Dionne: Vendredi.

M. Lévesque (Yves):... le vendredi, le samedi, ça leur convient. Eux aussi ont besoin d'une journée de repos pour récupérer de leur semaine d'études et de travail. Dans un troisième temps - c'est en train de m'échap-

per - compte tenu que notre prétention est que ça ne créera pas d'emplois, si chez nous, dans mon entreprise, il y a 30 employés, que sur ces 30 employés il y a 10 étudiants, bien ça va être 10 étudiants encore. Plutôt que de travailler le jeudi soir et le vendredi soir, l'agencement des horaires de travail va faire qu'une partie des réguliers va faire le jeudi, l'autre partie fera le mercredi, les étudiants travailleront le dimanche. Ils ne feront pas plus d'heures, ils ne feront pas plus d'argent, mais seulement, ils vont se faire dire, par exemple: Toi, tu entres le dimanche. Ce n'est pas intéressant pour un étudiant qui est aux études, qui veut décompresser.

Mme Dionne: O. K. Merci.

M. Lévesque (Yves): Merci.

Le Président (M. Bélanger): En vertu de la règle de l'alternance, Mme la députée de Taillon. (21 heures)

Mme Marois: Bonsoir, ça me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue au nom de ma formation politique. D'abord, je partage pour l'essentiel votre point de vue. Je désire le mentionner d'entrée de jeu et vous confirmer le fait que j'ai devant moi une liste de gens qui ont accepté soit de signer, d'identifier leur nom et même leur numéro de magasin chez les marchands Métro pour dire qu'ils sont en désaccord avec l'ouverture des magasins le dimanche. Il y a eu 352 marchands de contactés sur 411 magasins inscrits et 295 ont accepté d'apposer leur nom à cette pétition, soit 83, 8 % des marchands contactés. Si on fait le pourcentage sur les marchands inscrits, c'est 71 %, avec les noms et les numéros pour être sûrs qu'il n'y ait pas de contestation, parce que depuis quelques jours, devant cette commission, c'est la bataille de "j'ai signé ou je n'ai pas signé". En tout cas, ceux-là ont signé bien clairement, semble-t-il. Donc, dans ce sens-là, vous avez raison quand vous affirmez qu'il y a beaucoup de marchands indépendants, qui sont des affiliés ou qui fonctionnent sous bannière, qui sont complètement en désaccord avec le point de vue défendu par la corporation, ce qui est deux entités tout à fait différentes.

Cela dit, j'aimerais ça que vous me parliez un petit peu de l'applicabilité de la loi. C'est une question qui revient fréquemment, c'est une question qui est soulevée par les collègues du côté ministériel, par le ministre lui-même, en disant: Vous savez, une loi sur les heures d'affaires, c'est très compliqué à appliquer. Comment fait-on pour en assurer le contrôle? À moins qu'il n'y ait aucune règle sur les heures d'affaires quant à des heures signifiées d'ouverture, ça voudra dire que ça prendra une loi. Donc, il faudra trouver une façon de contrôler, mais enfin.

Cela dit, je vous pose la question à vous:

Est-ce que vous croyez qu'il est possible d'appliquer une loi qui respecterait à peu près les paramètres de celle que l'on connaît, en resserant un petit peu les exemptions?

M. Lévesque (Yves): Oui. Dans un premier temps, je n'ai pas la prétention d'être juriste, sauf qu'on se dit: Si je prends l'exemple de la loi qui régit les boissons alcoolisées, dans tout dépanneur au Québec, à 23 heures, les comptoirs de boissons alcoolisées sont fermés et verrouillés. La Sûreté du Québec ou municipale, je crois - corrigez-moi si je me trompe - peut enquêter, peut intervenir dans ces cas-là. Donc, au niveau de l'application de la loi, c'est faisable.

Au niveau de l'équité, quand tout le monde ou presque est fermé, y a-t-il quelqu'un qui va chicaner parce que le compétiteur est ouvert? Il y a des exemptions, d'accord. La vraie question, actuellement, c'est que c'est une guerre entre le plus gros et le plus petit. Pourquoi les marchands Métro, les marchands comme tels, se disent-ils contre? Parce que, pour eux autres, ça signifie la fermeture possible. Pourquoi la corporation est-elle pour? Ce n'est pas compliqué, il est beaucoup plus facile de desservir sur une route 10 grands centres qui auront mangé les petits, et où toute la population en général viendra s'approvisionner, que de desservir 40 petits centres où ça prend deux camions pour desservir. C'est une lutte du pouvoir, c'est une lutte du plus fort.

Je pense que la loi est applicable, je pense qu'il faut resserrer, je pense que l'iniquité qui s'est créée... On parle d'équité, mais c'est une iniquité qui s'est créée. Je vois l'équité en deux sections: les gros et les petits. Moi, si j'ai un commerce et que j'ai l'intention de prendre de l'expansion, à partir du moment où je voudrai devenir un gros commerce et opérer à plus de trois employés, j'en assumerai les conséquences et, le dimanche, je fermerai à clé en donnant la chance aux petits commerçants indépendants, car on sait que la base du Québec, c'est l'entrepreneurship".

Mme Marois: La petite et la moyenne entreprise.

M. Lévesque (Yves): C'est "l'entrepreneurship". Je lui donnerai la chance de survivre et de pouvoir vendre avec ses trois employés. Je ne sais pas si ça répond à votre question.

Mme Marois: Oui. Monsieur?

M. Lamarre: Mme Marois, quand vous parlez de la loi, vous demandez de quelle façon... S'il vous plaît?

Mme Marois: De quelle façon il est possible d'appliquer une loi comme celle-là, parce

qu'on dit qu'elle est complexe à appliquer, que les contrôles sont difficiles à mettre en place, qu'il y a toujours quelqu'un qui a une bonne idée pour essayer de s'échapper de la loi, de trouver une façon de la contourner sous des airs d'avoir tout à fait l'air de respecter la loi mais qui, dans le fond, n'en respecte pas l'esprit et à peine la lettre, etc. Donc, c'est difficile à contrôler.

M. Lamarre: O. K. Vous voulez savoir comment l'écrire quand vous allez en avoir décidé?

Mme Marois: Oui, c'est ça.

M. Lamarre: Vous ne voulez pas savoir comment faire pour l'appliquer après, là?

Mme Marois: Je veux savoir comment l'appliquer, après.

M. Lamarre: Comment l'appliquer après, comment faire pour la contrôler?

Mme Marois: Oui. Parce qu'imaginons que la règle qu'on retient - c'est une des discussions qu'on a ici - c'est de dire: Le dimanche, à peu près tous les commerces vont fermer, les commerces de détail, d'alimentation, à une exception près: certains services très essentiels, la pharmacie - mais la pharmacie, là, pas tout ce qui l'entoure - et le dépannage, à condition qu'il y ait toujours, dans l'entreprise, un maximum de trois personnes, donc pouvant comprendre le patron ou la patronne. D'accord? Ces gens-là, eux, pourraient ouvrir le dimanche. Une loi de cet ordre-là, est-ce qu'elle est applicable?

M. Lamarre: Bien, je veux dire, c'est facilement applicable. Je parle pour ma région. Si vous dites que la pharmacie est seulement pharmacie, on s'entend bien, ce n'est pas les kleenex, tout le papier et les choses qui attirent le monde. Pour les dépanneurs à trois et plus, ça va être facilement applicable. J'ai travaillé dans une province où, lorsque quelqu'un contournait la loi, il fallait tout simplement appeler la police qui allait acheter un item durant cette journée-là et ça suffisait afin de nous amener en cour. Je le sais, je l'ai déjà fait.

Mme Marois: C'était quelle province?

M. Lamarre: La province du Nouveau-Brunswick. À un moment donné, quand ça s'est parlé, je travaillais là.

Mme Marois: O. K.

M. Lamarre: À un moment donné, ça s'est parlé pour le dimanche. Moi, je travaillais pour une chaîne de magasins qui m'a forcé à ouvrir

parce que l'autre chaîne était ouverte. Mais la loi était qu'il fallait appeler la police. Alors, je l'ai appelée. J'ai dit: Je vais toujours bien savoir. Je l'ai appelée pour lui dire que j'étais ouvert, elle est venue et j'ai passé en cour. Je n'ai pas payé cher d'amende. C'est ce que j'ai dit au juge. J'ai dit: Je regrette, je vais être ouvert l'année prochaine. À 200 \$ de même, je ferai le chèque en sortant.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Lamarre: Vous m'excuserez si je parle comme ça. Je veux dire, ce n'est peut-être pas bien...

Mme Marois: Non, non.

M. Jolivet: C'est beau. C'est beau.

M. Lamarre:... mais je suis sérieux. C'est qu'ils n'ont pas le droit d'ouvrir le dimanche, l'autre côté, mais on peut se le permettre parce que ça ne coûte que 200 \$. Ça fait que n'avez pas peur. Si après avoir dit: La loi est ça et ça coûte... Je suis sûr que si ça avait coûté 5000 \$, là, ça aurait été bien simple, je n'aurais pas ouvert l'année d'après. Mais là, j'ai ouvert.

Mme Marois: Parce que là, vous n'aviez pas les moyens, ça mangeait votre profit, et pas mal plus.

M. Lamarre: C'est ça. Mais là, il dit: Je vous charge juste 200 \$ et vous ne le saviez pas. J'ai dit: Vous m'excuserez, M. le juge, mais je le savais. J'ai dit: Chargez-moi plus cher et ma compagnie ne forcera pas à ouvrir.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Je comprends ce que vous voulez dire.

M. Lamarre: Ils m'ont dit de me taire.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Ils vous ont dit de vous taire! Ha, ha, ha! Elle est bonne!

M. Lamarre: Ça a été final. Outrage, outrage qu'ils appellent.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Bon, une des prétentions des personnes qui suggèrent que l'on ouvre, c'est de dire: Écoutez, on ne voit pas pourquoi vous nous empêcheriez de procéder ainsi, puisqu'on n'obligera personne. Liberté de consommer si l'on veut, liberté de commercer si l'on veut - personne n'est obligé de commercer - et

liberté de travailler si l'on veut, personne n'est obligé de travailler la fin de semaine. Ma **prétention** n'est pas tout à fait celle-là, mais je vais vous mettre en situation. C'est une phrase qui m'a suggéré de vous poser la question à vous, puisque c'est un point de vue différent que vous défendez. C'est un de vous deux qui a dit: Tout le monde le fait. On est donc obligés de le faire.

M. Lamarre: Oui.

Mme Marois: Ma prétention, c'est que, si on permet l'ouverture et qu'un commerce s'en prévaut, les autres peuvent souvent être amenés à le faire.

M. Lamarre: Obligés de le faire.

Mme Marois: Expliquez-moi pourquoi vous considérez aussi que ça a cet effet-là sur l'ensemble des commerces.

M. Lamarre: Premièrement, on parle seulement d'épicerie et je ne travaille pas dans le domaine, la plupart de nos épiceries dans nos régions sont dans des gros centres d'achats. Il n'y a pas un centre d'achats qui va accepter de faire ouvrir juste l'épicerie. Il va être obligé de mettre des barrières, je ne sais pas. Deuxièmement, il va dire: Écoutez, tout le monde ouvre. Je l'ai vu. Je l'ai vécu, à New-Richmond, une ville pas loin de chez nous, les fameux samedis soirs dont je vous parlais tantôt. Il y en a deux qui ont dit: On n'ouvre pas. Bien, Clifton leur a fait payer l'amende. Tu ne peux pas ne pas ouvrir. Je veux dire, ce n'est pas nous autres qui décidons.

Mme Marois: Donc, ça devait payer l'amende dans le sens de participer aux frais pour les autres qui ouvraient...

M. Lamarre: C'est ça.

Mme Marois:... dans le centre d'achats.

M. Lamarre: Ils nous font payer l'amende. Comme je vous le dis, l'effet de chaîne qui dit... On ne peut même pas dire: Juste Montréal. Si Montréal ouvre, Québec va ouvrir; Québec, Rivière-du-Loup; Rivière-du-Loup, Rimouski. J'ai beau rester loin, mais quand ça arrive, ces affaires-là, on se trouve très proche...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Lamarre:... parce que tu ne peux pas... C'est une compétition féroce. On fait des campagnes énormes par chez nous pour dire: Magasinez chez vous. Mais là, si on les envoie ailleurs le dimanche, que voulez-vous que je fasse? Je ne peux pas les...

M. Jolivet: S'ils amènent une autoroute en plus.

M. Lamarre: Tu sais, on met de grosses campagnes là-dessus.

M. Lévesque (Yves): Juste pour renchérir, j'aimerais également ajouter, comme M. Lamarre le précisait... Imaginons le contexte où, dans un centre d'achats, un Steinberg est ouvert. Ce Steinberg-là fait des spéciaux pour attirer une clientèle le dimanche. Le Tide à 1, 99 \$, exclusif au dimanche. Ça crée une affluence, veux veux pas. On se laisserait prendre, en tant que consommateurs, à aller acheter notre Tide le dimanche. Aie, c'est pas cher! On sait que la vie, ça coûte cher aujourd'hui. Ça crée une affluence. On sait que dans des centres d'achats il y a fermeture et ouverture continues de boutiques parce qu'il y a quand même une compétition entre elles et tout ça et le commerce... Je me mets dans la peau du commerçant, moi, qui a une difficulté en affaires et qui se dit: Aie, lui, il crée une affluence le dimanche, je vais profiter de cette affluence-là. Mais, est-ce que l'individu qui ne voit pas plus loin ne se rendra pas compte que ce ne sera pas long que son coup de tête à lui va créer une réaction en chaîne? Moi, je viens de Matane, et il y a un gros leader d'alimentation, à Matane, qui est le super Marché G P et, lorsqu'il y a des fériés où ils ne sont pas obligatoirement fermés, c'est G P qui décide. Même si les autres marchands disent: On ferme. Ils se réunissent et disent: On ferme, là, bon, à l'Action de grâce; on va fermer, sinon on va être obligés de payer nos travailleurs à temps double. G P dit: Oui, oui. À un moment donné, "hops", une journée avant, G P annonce qu'il va être ouvert. Là, ils révisent tous leur position, tout le monde est ouvert. Réaction en chaîne. Il faut penser et dire: C'est beau, les voeux pieux, restons fermés, mais dans...

Mme Marois: C'est exactement ça. Je trouve ça intéressant de vous entendre parce que c'est exactement le point de vue que je défends ici, à savoir que, si un membre important chez les commerçants, en termes de capacité d'aller chercher un marché, décide d'ouvrir, il a un effet d'entraînement, qu'on le veuille ou non, sinon les autres souffrent du fait de ne pas avoir suivi le mouvement.

M. Lévesque (Yves): Concurrence déloyale.

Mme Marois: Oui, puis ça nous amène là aussi.

M. Jolivet: C'est comme le gaz.

Mme Marois: Ça, c'est un point de vue.

M. Jolivet: S'il y en a un qui monte, tout

le monde monte.

Mme Marois: Je voudrais juste revenir aussi sur la liberté de travailler. À date, il y a un seul groupe sur les... On doit être rendus à pas loin de 70 qu'on a vus, si ce n'est pas davantage. Un seul groupe m'a dit: Je suis prêt à accepter que l'on mette dans une loi le droit de refus absolu pour un travailleur ou une travailleuse qui ne voudrait pas travailler le dimanche. Je vous explique ce que j'entends par là.

Imaginons, parce que c'est une des craintes que nous présentent les travailleurs et les travailleuses... Ils vont dire: On va être obligés de travailler le dimanche et si on ne veut pas le faire... On vient toutes les deux semaines, toutes les trois semaines, mais si on refuse, on nous donne les moins bonnes heures. Ça a un effet d'incitation et, éventuellement, dans certains cas, ça peut même aller aussi loin que de dire: Tu feras les heures que tu veux, mais tu les feras ailleurs.

Le droit de refus absolu, ce serait à peu près le suivant: on inscrirait, dans une loi, des normes minimales. Quelqu'un qui ne veut pas travailler le dimanche a toujours la possibilité de refuser de le faire. Ma question, à des gens qui font commerce, c'est: Est-ce que vous croyez que c'est possible de vivre avec une contrainte comme celle-là?

M. Lévesque (Yves): Dans un premier temps, ce qui est débattu là, c'est le droit du travailleur, et je pense que je suis très bien placé pour y répondre, étant un travailleur de l'alimentation. On sait qu'au Québec on est régi par le Code du travail. On est également régi par les normes minimales du travail.

Mme Marois: C'est ça.

M. Lévesque (Yves): Dans les entreprises non syndiquées, souvent les travailleurs décident de se regrouper et de former syndicat. Pourtant, ils sont déjà protégés par un code, voire même par deux. Ma peur est: comment le travailleur pourrait-il prouver qu'il est victime du refus de travailler le dimanche, que c'est ça qui a entraîné son congédiement? L'autre fait est que son employeur peut dire: Je ne l'ai pas congédié, je n'ai pas besoin de lui, je ne le cédule plus pendant une période. C'est trop dangereux.

Et, justement, je me souviens, juste en terminant, que les deux Provigo de Matane ont été forcés d'ouvrir quand le débat a commencé, et Radio-Canada de Matane est venue filmer, a interviewé un travailleur de Provigo, Carrier, et la fille a dit: Écoute, je suis une étudiante; aujourd'hui, il fallait que je planifie quelque chose parce que lundi matin, je remets un travail. Mon employeur m'a dit: Si tu n'entres pas, tu es congédiée. Même si une loi l'inter-

disait, il y a moyen, comme dans la loi du commerce, de contourner cette loi-là. Et c'est le danger qu'il y aurait.

Mme Marois: Monsieur, vous vouliez intervenir sur ça.

M. Lamarre: Oui. Vous dites que peut-être qu'un employé aurait le droit de refus...

Mme Marois: Chaque fois qu'on lui demande...

M. Lamarre: Oui.

Mme Marois: ...le dimanche, on dirait: C'est un droit absolu. Quelqu'un peut toujours dire: Parce que c'est dimanche...

M. Lamarre: Oui.

Mme Marois: ...moi, je ne veux pas travailler, je ne travaillerai pas; donc, trouvez quelqu'un d'autre.

M. Lamarre: C'est parce que là, son problème à elle, ce qui va lui arriver, c'est que, dans des magasins, et j'étais surintendant d'une grosse chaîne à rayons, avant, on a un "cost to sell" à "rencontrer". On n'a pas le choix, si c'est 8 % des ventes, tu n'as pas le choix, c'est ce nombre d'heures que tu as le droit d'utiliser dans la semaine que tu vas faire. Parce qu'on le sait, en janvier, on fait de tant à tant; tu as droit à tant d'heures. Si on est ouvert une journée de plus, on n'engagera pas plus de monde pour l'idée que je vous ai dit tantôt, c'est qu'on n'en fera pas plus, d'argent. Je ne sais pas d'où il va venir, mais... Le monde est chez nous, qu'on soit ouvert six jours ou sept jours. On va tout simplement répartir les heures. Bien, si on répartit les heures, elle, on va lui dire: Écoute, O.K., tu acceptes. Si tu refuses de travailler le dimanche, on va baisser tes heures pour pouvoir en donner pour une supplémentaire le dimanche. C'est tout simplement ça. Si la personne, je ne sais pas, moi, a 25 000 \$ ou 30 000 \$ à faire dans le... elle va avoir peut-être 300 heures, mais ses 300 heures vont être réparties sur 7 tout simplement. Ça fait que les heures vont baisser (21 h 15)

Mme Marois: Oui, d'accord. Moi, je vais revenir juste sur l'aspect de la répartition de l'emploi. En tout cas, si on prend le domaine alimentaire, moi, j'espère qu'on ne culpabilisera personne là-dessus. Si on prend le domaine alimentaire, on sait que c'est un marché qui est arrivé à maturité.

On me dit que je n'ai plus de temps, là. C'est ça qu'on me dit?

Le Président (M. Bélanger): Oui.

Mme Marois: C'est un marché qui est arrivé à maturité, donc qui croît au rythme où croît la population, à 1 % près. Donc, dans ce sens-là, si on ajoute un nombre d'heures aux heures déjà disponibles, tout ce qu'on fait, c'est qu'on répartit le nombre de personnes pour desservir les clients pendant les heures plus longues pour lesquelles on va ouvrir, mais on ne crée pas nécessairement des emplois nouveaux, si ce n'est très marginalement. Alors, il ne faut se culpabiliser du fait que l'on propose de restreindre un petit peu l'ouverture le dimanche en disant: Si vous faites ça, c'est parce que vous êtes contre l'emploi. S'il y en a une qui est bien convaincue qu'il ne faut pas être contre l'emploi, c'est bien moi. Je pense que vous l'avez bien défendu, vous l'avez bien défini aussi, ce point de vue-là, mais je me dis: Il ne faut pas se culpabiliser de le défendre, parce que ça ne veut pas dire qu'on est contre l'emploi parce qu'on ne souhaite pas l'ouverture le dimanche. On est pour autre chose mais on n'est pas contre l'emploi. D'accord?

M. Lamarre: Parfait.

Mme Marois: Bien, moi, comme mon temps est terminé et que le président va me dire: Voulez-vous remercier nos invités... Certainement, M. le Président. Il vous reste un peu de temps?

Le Président (M. Bélanger): Il restait trois minutes...

Mme Marois: D'accord.

Le Président (M. Bélanger):... et il y avait M. le ministre qui avait une question et M. le député d'Orford.

M. Tremblay (Outremont): Je voudrais rendre service à M. Lamarre. Tout à l'heure, M. Lévesque a mentionné qu'il faut bien informer les gens, lorsqu'on fait un sondage, avant d'aller chercher des signatures. Alors, il faut prendre le temps d'expliquer les deux points de vue. Vous avez sûrement fait ça pour les 15 000 personnes que vous avez rencontrées, comme Jean Coutu l'a fait pour les millions de personnes qu'il a rencontrées.

M. Lévesque (Yves): Par le biais de conférences de presse, oui.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Mais, M. Lamarre...

M. Lamarre: Oui.

M. Tremblay (Outremont):... j'ai bien fait le lien avec Jean Coutu parce qu'il nous en a donné, des pétitions, avec des millions de noms.

Mais pour M. Lamarre...

M. Lamarre: Oui.

M. Tremblay (Outremont):... quand vous allez à Percé...

M. Lamarre: Oui.

M. Tremblay (Outremont):... pour votre information, c'est une zone touristique. En 1987, ils nous ont demandé d'ouvrir du 15 juin au 25 septembre 1987...

M. Lamarre: Oui.

M. Tremblay (Outremont):... ensuite, en 1988, du 1er juin au 15 octobre 1988, et la même chose en 1989. Il y a 61 commerces dont 28 qui ont trois employés et moins, donc exemptés par la loi, et 33 commerces qui ont demandé d'ouvrir. Alors, je veux juste vous dire que ça existe, une zone touristique, pas trop loin...

M. Lamarre: Oui.

M. Tremblay (Outremont):... et la raison pour laquelle c'est saisonnier, c'est que les gens demandent ça. Quand vous allez aller aux Îles-de-la-Madeleine aussi, pour votre sondage, je suis pas mal convaincu que vous allez avoir la même problématique.

M. Lamarre: Oui. Vous m'excuserez. C'est ça. Pour Percé, c'est tout simplement une zone touristique et non une zone commerciale. À Percé, présentement, on n'a aucun compétiteur là. Comprenez-vous ce que je veux dire? Mais c'est bien que ça soit ouvert à Percé, parce que la concentration se fait à Percé. Chez nous, ils passent.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Non, mais je voulais juste vous dire ça.

M. Lamarre: Oui, je suis content que vous me le disiez.

M. Tremblay (Outremont): Quand vous allez aller faire signer des personnes...

M. Lamarre: Oui.

M. Tremblay (Outremont):... ne soyez pas déçu s'il y en a qui ne sont pas d'accord avec votre position, surtout ceux-là qui ont besoin d'ouvrir.

M. Lamarre: Oui.

M. Tremblay (Outremont): C'est juste là le point.

M. Lamarre: D'accord.

M. Tremblay (Outremont): Et le deuxième point, est-ce que vous pouvez considérer que les besoins du Bas-Saint-Laurent ne sont pas nécessairement les mêmes besoins que ceux des grands centres urbains? Je ne voudrais pas laisser des intervenants qui ont sensiblement le même âge que vous, qui sont venus avant et qui, eux, sont petits et aimeraient devenir un petit peu moins petit - ils veulent grossir un petit peu - partir d'ici avec l'opinion que ce n'est pas beau de devenir un petit peu plus gros.

M. Lévesque (Yves): C'est sûr que j'ai les mandats de venir représenter l'opinion des gens qui font partie de la Coalition du Bas-Saint-Laurent. Dans ce sens, on n'y va pas sur un élargissement en semaine et tout ça. Pour nous, c'est le statu quo. Par contre, à titre de Coalition, ce qu'on est prêts à dire, c'est que, s'il devait y avoir une prolongation quelque part, la solution n'est sûrement pas le dimanche. On est prêts à regarder le mercredi soir pour un moindre mal. Ce ne serait pas souhaitable pour notre région, mais ça serait un moindre mal. Ce que je dis, c'est que ce n'est pas vilain de devenir gros; ce n'est pas ça du tout. Mais ce qui est vilain, c'est de devenir gros en voulant écraser le petit. Moi, si je veux devenir gros, je deviendrai gros. Celui-là qui ne peut pas devenir gros et qui désire avoir simplement une entreprise familiale, est-ce que lui, je devrais l'empêcher de vivre? C'est la question que je me pose et à ça, je me dis non.

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais c'est parce qu'il y a des petits intervenants qui viennent nous voir, qui sont des entreprises familiales, qui veulent demeurer familiales et qui voudraient grossir un petit peu.

M. Lévesque (Yves): Qu'ils grossissent, mais qu'ils ferment le dimanche..

Le Président (M. Bélanger): Si vous permettez, Mme la députée de Taillon, si vous voulez remercier nos invités, nous en sommes rendus là.

Mme Marois: Ça m'a fait plaisir de vous recevoir. J'aimerais ça, si le ministre a des millions de signatures...

M. Tremblay (Outremont): Ah bien, je n'ai pas eu de...

Mme Marois: Non? Vous ne les avez pas? D'accord. Ce serait intéressant de les avoir.

M. Lévesque (Yves): Coalition nationale, 1 500 000.

M. Tremblay (Outremont): Non mais, même

si j'avais des millions de signatures...

Mme Marois: Je comprends, c'était une image.

M. Tremblay (Outremont):...de Jean Coutu, il l'a dit, qu'il avait eu 86... Non, c'est plus qu'une image. Il a dit qu'il avait eu 86 000 000 de visiteurs dans ses supermarchés. Je suis certain qu'il se met à la porte de ses supermarchés et qu'il demande aux personnes...

Mme Marois: Moi aussi, j'y vais.

M. Tremblay (Outremont):... voulez-vous magasiner le dimanche? Et il va nous arriver avec des listes de 4 000 000 ou 5 000 000.

Mme Marois: Bien oui, c'est ça que j'allais dire. Moi aussi, j'y vais, voyez-vous. J'y allais, du moins, parce que là, depuis quelques semaines, j'ai comme quelques scrupules, quasiment.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Mais j'y allais le dimanche, voyez-vous. Je devais faire partie des millions.

Le Président (M. Bélanger): M. le ministre, si vous voulez remercier nos invités.

Mme Marois: On vous remercie de vous être présentés devant nous.

M. Jolivet: Pour la pharmacie!

M. Lévesque (Yves): C'est nous qui vous remercions. Juste en terminant, j'aimerais être capable de vous dire que je suis moi-même un travailleur qui assume le maximum des heures "travaillables" en semaine. On ne sent pas le besoin d'ouvrir le dimanche. J'ai le temps d'aller faire mon magasinage en semaine. Je vous remercie.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie. M. Lamarre, on peut vous rassurer, on ne le dira pas au vice-président, que...

Des voix: Ha, ha, ha!

Le Président (M. Bélanger): On vous remercie de votre participation à nos travaux. Nous invitons à la table des témoins la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec. Si vous voulez vous **approcher de** la table.

La Présidente (Mme Dionne): Alors, j'aimerais tout d'abord souhaiter la bienvenue aux représentants de la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec et vous

mentionner tout d'abord que vous avez 10 minutes pour faire votre présentation. Par la suite, il y aura 10 minutes de chaque côté pour des questions aux représentants. J'aimerais également que vous puissiez vous nommer, en tant que président, et nommer les personnes qui vous accompagnent, avant de commencer.

Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec

M. Boulet (Guy): Mon nom est Guy Boulet. Je suis président de la Fédération. Peut-être que les membres, en commençant par ma gauche, pourraient se nommer et nommer l'organisme qu'ils représentent.

M. Matte (Christian): Christian Matte, directeur de la bannière d'un regroupement de marchands sous la bannière Jardirève.

M. Paquette (Clément): Clément Paquette, président de la section jardinerie.

M. Hamel (Gaétan): Gaétan Hamel, représentant de l'APQ et propriétaire de jardineries.

Mme Masson (Danielle): Danielle Masson, directrice de la bannière Botanique.

M. Tremblay (Jean): Jean Tremblay, directeur exécutif à la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec.

M. Boulet: En tant que président de la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec, je tiens à remercier le ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, M. Gérard Tremblay, ainsi que tous les membres de la commission parlementaire de nous donner l'occasion de faire valoir notre point de vue sur la loi des heures d'affaires des établissements commerciaux.

Mais avant de procéder au résumé de notre mémoire, il me faut déplorer, au nom de la Fédération, le très peu de temps qui nous est alloué, étant donné l'importance de notre Fédération, qui est reconnue auprès des instances gouvernementales du Québec comme le porte-parole officiel de toute l'industrie de l'horticulture ornementale, tant au niveau de la production...

Le Président (M. Bélanger): J'aimerais quand même vous préciser qu'au départ vous aviez une heure d'allouée et que, à votre demande, on a dû vous changer de place dans l'horaire et qu'il n'était plus possible d'accorder autrement qu'une demi-heure. Ce n'était pas le voeu de la commission, c'était votre voeu. Je tiens à préciser ça, c'est très important, parce que la commission essaie d'être objective avec tout le monde.

M. Boulet: Peut-on déplorer le peu de temps même s'il n'y avait plus d'espace?

Le Président (M. Bélanger): Oui.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Boulet: Alors, je reviens à mon intervention pour dire que le peu de temps qui nous est alloué, étant donné que notre secteur regroupe des entreprises qui ont un chiffre d'affaires qui regroupe à peu près 1 000 000 000 \$ et que les commentaires que nous formulons aujourd'hui portent sur un secteur qui génère autour de 400 000 000 \$ en chiffre d'affaires, nous essayerons, cependant, d'être le plus concis possible et espérons que nos commentaires seront accueillis favorablement par cette commission parlementaire. J'invite M. Gaétan Hamel à vous présenter nos commentaires et recommandations sur la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux.

Le Président (M. Bélanger): M. Gaétan Hamel.

M. Hamel (Gaétan): M. le ministre, messieurs et mesdames les membres du gouvernement et les représentants de l'Opposition, l'horticulture ornementale et l'environnement. Ce qui caractérise les deux dernières décennies et, de façon particulière, celle que nous venons tout juste de terminer est la préoccupation de plus en plus présente chez la population québécoise d'améliorer et de préserver la qualité de son environnement. Ce phénomène social est devenu tellement important qu'une nouvelle science sociale a vu le jour. Elle s'appelle l'écologie.

De toute évidence, l'activité humaine modifie la nature et l'horticulture ornementale la modifie, à son tour, en apportant une certaine forme de renaturalisation des différentes dimensions du milieu urbain. La plantation d'arbres, les aménagements paysagers, l'entretien des espaces verts et des parcs nous démontrent jusqu'à quel point environnement et horticulture sont étroitement liés.

Le jardinage est une activité dépolluante. L'utilisation des végétaux, en plus d'être appréciée, a une valeur qui dépasse largement le simple aspect décoratif. Les arbres et arbustes procurent l'air que nous respirons, ils filtrent cet air, fixent la poussière, servent d'écran contre les vents et le bruit. Une étude réalisée par le lien horticole, en Europe, en avril 1982 a démontré, par exemple, qu'un arbre en milieu urbain peut fixer jusqu'à 100 kilogrammes de poussière annuellement.

La Fédération interdisciplinaire de l'horticulture fait des recommandations sur les thèmes suivants: La révision des exceptions prévues à la loi actuelle. La Fédération appuie sans équivoque

la recommandation du comité des députés sur la Loi sur les heures d'affaires, lequel indiquait, dans son rapport de septembre 1988 - et je cite - "Du nombre limitatif des exemptions qui se devraient de demeurer, nous pouvons nommer des commerces dont l'activité exclusive est la vente de fleurs et de produits d'horticulture..."

Nous recommandons, cependant, que l'expression "produits d'horticulture" soit remplacée par "produits de jardinerie". L'emploi de cette expression permettrait de mieux situer l'établissement par rapport à sa finalité, soit la vente de produits propres à l'embellissement et à l'amélioration de la qualité de l'environnement. L'emploi du terme "jardinerie" éviterait donc toute ambiguïté.

Au point B, la vente de produits floraux. En vertu de l'article 5, paragraphe 12, la vente de fleurs est également exclue de l'application de la loi. À l'occasion de certaines fêtes, telles la fête des Mères, la fête de Pâques, la Saint-Valentin, la vente d'arrangements floraux est importante. Il va donc de soi que ces événements spéciaux véhiculent un thème qui sera repris par le détaillant. Ainsi, les arrangements thématiques de Noël et les accessoires qui s'y rattachent sont très courus par les consommateurs. Cependant, le ministère nous interdit de vendre des arbres artificiels hors des heures normales telles que prescrites par la loi. Ainsi, vendre une ou des fleurs artificielles est permis, mais vendre un arbre artificiel ne l'est pas. Nous avons certaines difficultés à saisir le sens de cette interdiction, puisqu'on définit le fleuriste comme étant un horticulteur qui fait et/ou vend des fleurs, des plantes et des plantes artificielles, selon le dictionnaire Petit Robert.

(21 h 30)

Nous recommandons que soient intégrés, dans l'exclusion du paragraphe 12 de l'article 5, tous les produits floraux, naturels et artificiels.

Au point C, la vente de menus articles, maintenant. Nous recommandons que la valeur d'un même article soit portée de 20 \$ à 100 \$ et qu'un mécanisme de réajustement de cette valeur soit développé, et ce, en fonction de la situation économique.

Au point D, le transfert des pouvoirs décisionnels aux municipalités. Transférer aux municipalités le pouvoir décisionnel pourrait potentiellement conduire le Québec à 1200 réglementations différentes sur les heures d'affaires. Considérant cette réalité, la Fédération est unanime: elle est en désaccord avec l'intention du ministère de confier aux municipalités la responsabilité de réglementer les heures d'ouverture des établissements commerciaux. Au contraire, nous sommes d'avis que le gouvernement doit assumer seul et de façon stricte l'application de cette loi. Nous recommandons que le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie soit l'unique gestionnaire de la loi, et ce, avec tous les pouvoirs nécessaires pour

l'appliquer. Merci.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie, monsieur. Alors, M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Merci beaucoup, M. Hamel, M. Boulet. On n'a pas grand temps, donc je vais essayer d'être rapide dans mes questions et essayez d'être rapide dans vos réponses, si c'est possible. Premièrement, ça n'a jamais été l'intention du gouvernement de soumettre la décision aux municipalités, c'est une hypothèse de travail. Alors, je veux vous rassurer là-dessus. Qu'est-ce que vous voulez dire par "produits de jardinerie"?

M. Hamel (Gaétan): Qu'est-ce qu'on veut dire par "produits de jardinerie"? On sait que, dans une cause - et là-dedans, je crois que c'est Sa Majesté contre les Entreprises Lapiere inc. - il y avait eu une petite défense à l'effet que les produits, les fruits et légumes étaient des produits de l'horticulture. Peut-être qu'effectivement, ce sont des produits d'horticulture, au sens des dictionnaires, mais quand on parle de produits de jardinerie, donc, ce sont des produits qui sont utilisés par les consommateurs pour décorer, embellir, améliorer leur environnement et ainsi de suite. Donc...

M. Tremblay (Outremont): Donc, est-ce qu'on peut inclure dans ça des pelles, des brouettes, des tondeuses?

M. Hamel (Gaétan): Pour nous, oui.

M. Tremblay (Outremont): Bon. Alors là, je suis content de vous l'entendre dire puis j'aime... On a déjà rencontré des intervenants. Un des problèmes qu'on a, on dit: Il faut fermer les commerces le dimanche, sauf ceux de trois employés ou moins, le vrai dépannage. Vous, vous avez une exception dans la loi, qui est très claire, vous avez le droit d'opérer avec trois employés et plus, et vous avez le droit de vendre de menus articles. Là, ce que vous venez nous dire à la commission parlementaire aujourd'hui, c'est: Premièrement, on voudrait changer les termes "produits d'horticulture" pour vendre des "produits de jardinerie". Deuxièmement, on voudrait avoir l'opportunité d'élargir nos heures pour des arbres artificiels, non pas les heures, excusez-moi, notre gamme de produits pour des arbres artificiels et, en plus de ça, on voudrait que les menus articles, c'est 20 \$ et moins, même si ce n'est pas spécifiquement marqué, dans votre cas, 20 \$, que ce soit 100 \$. Moi, je ne mets pas ça en question, je trouve que, dans votre cas, c'est légitime. Mais mettez-vous globalement dans la position qu'on a à prendre: on a entendu les quincailleries, on a entendu Ro-Na et Canadian Tire, qui sont venus nous dire carrément ici que, si on veut avoir une loi

équitable, il n'est pas question pour des commerces comme le vôtre d'opérer à trois employés et plus, et de les concurrencer avec certains produits. Comment réagissez-vous à ça? Si on retourne puis on ferme tous les commerces, sauf ceux de trois employés ou moins, et qu'on vous permet votre exception, est-ce que vous êtes opérationnels? Je m'excuse si j'ai tout déboulé ça d'un coup, là...

Une voix: Ha, ha, ha!

M. Tremblay (Outremont): ...mais c'est parce que ça fait partie d'un tout.

Mme Masson: Je voudrais juste...

Le Président (M. Bélanger): Alors, Mme Masson.

Mme Masson: Oui. Je voudrais juste répondre au niveau du Groupe Ro-Na Dismat inc., étant une bannière qui fait partie du Groupe Ro-Na. Je pense que la position de Ro Na a été bien claire là-dessus: ils sont conscients que nous sommes exemptés de la loi et nous donnent l'entière possibilité de vendre des produits de quincaillerie, sachant très bien que ce n'est pas notre volume majeur qui est vendu le dimanche en quincaillerie, et ça, tout au cours de l'année aussi. Et je pense que, quand Ro-Na est venue ici se présenter à la commission parlementaire, elle a très bien précisé le point de la bannière Botanix, comme quoi on lui laissait le libre choix de vendre des produits qu'on appelle "d'outillage", chez nous, le dimanche, au niveau des jardinerias.

M. Tremblay (Outremont): Oui, oui. Mais, en fait... Oui, mais ces gens nous ont également dit, si je me le rappelle bien - puis je vous le dis sous toutes réserves, parce que ça fait une semaine - que si c'était juste ça, le point, ils seraient prêts à laisser tomber ces articles là qui sont moins reliés directement à l'horticulture. Je pense que c'est ça qu'ils avaient mentionné.

Une voix: ...

M. Tremblay (Outremont): Mais est-ce que vous pourriez opérer le dimanche avec trois employés ou moins?

M. Hamel (Gaétan): Absolument pas.

Mme Masson: Impossible.

M. Tremblay (Outremont): Donc...

M. Hamel (Gaétan): Pour la majorité des jardinerias...

M. Tremblay (Outremont): Donc, pourquoi je

maintiendrais votre exception alors que le but est qu'on soit équitable en fonction de tout le monde? Ce qu'on dit, c'est: Si on veut avoir une loi équitable, on retourne à trois employés ou moins en tout temps, le vrai dépannage. Comment vous justifiez ça? D'autant plus que, là, vous me confirmez que vous n'êtes pas capables d'opérer avec trois employés ou moins, et, en plus de ça, vous voulez devenir gros, vous voulez élargir puis vendre d'autres produits.

M. Hamel (Gaétan): On veut vendre des produits qui se rattachent à la jardinerie...

M. Tremblay (Outremont): Oui, oui.

M. Hamel (Gaétan): ...bien entendu.

M. Tremblay (Outremont): Oui, oui. Je suis d'accord, oui, mais ce sont des produits qui sont vendus, en partie, par d'autres commerçants qui n'ont pas le droit d'ouvrir le dimanche.

M. Hamel (Gaétan): C'est-à-dire qu'il faudrait peut-être poser la question: Est-ce que ce sont eux qui vendent des produits de jardinerie ou si c'est nous qui vendons des produits de quincaillerie? Ha, ha, ha!

M. Tremblay (Outremont): Bon. Je vais vous poser la question d'une autre façon: Est-ce que vous auriez objection - parce que ça, je pense que c'est un très bon point que vous faites là. Donc, vous n'avez pas peur de concurrencer les autres qui vendent ça de façon isolée - est-ce que vous seriez prêts à accepter que d'autres commerces ouvrent le dimanche, même s'ils sont en concurrence avec vous?

M. Hamel (Gaétan): Ah! absolument. La concurrence, je veux dire, elle est là, on la connaît dans notre domaine et tout le monde vend actuellement des pelles et/ou des râteliers le dimanche dans les jardinerias.

M. Tremblay (Outremont): O.K. Donc, votre position, c'est de dire: Moi, j'ai une exception. Je suis venu ici pour défendre mon point de vue. Idéalement, je veux garder mon exception, je veux élargir ma gamme de produits, je veux, en plus de ça, laisser tomber les menus articles pour aller à 100 \$; ça, c'est la solution idéale. Mais si la décision d'ouvrir les commerces le dimanche puis de permettre à tout le monde de vous concurrencer était pour l'équité, ce que vous me dites, c'est que vous n'avez aucun problème avec ça...

M. Hamel (Gaétan): Mais là, vous me demandez...

M. Tremblay (Outremont): ...parce que vous êtes spécialisés.

M. Hamel (Gaétan): Vous me demandez une opinion personnelle...

M. Tremblay (Outremont): Non, non.

M. Hamel (Gaétan): ...ou si vous demandez l'opinion de la Fédération?

M. Tremblay (Outremont): Non, oui; non Je ne vous demande surtout pas une opinion personnelle...

M. Hamel (Gaétan): Ha, ha, ha!

M. Tremblay (Outremont): ...ce que je voudrais avoir, c'est - puis vous pouvez la qualifier, si vous voulez - mais si la décision était d'ouvrir les commerces le dimanche puis de vous permettre - parce que, là, vous auriez la réponse à toutes vos questions, vous pourriez vendre ce que vous voulez - est-ce que vous auriez un problème avec ça? Peut-être pouvez-vous consulter. Je regarde M. Boulet, à côté, qui me fait des signes de tête. Il dit qu'il n'a pas de problème de concurrence.

M. Hamel (Gaétan): Ha, ha, ha!

M. Boulet: Je ne pense pas qu'il n'y ait aucun problème de concurrence, parce que justement on vend des produits spécialisés. Il faut faire ressortir le caractère, je pense, de notre entreprise - c'est une entreprise commerciale - mais qui est très reliée à l'aspect loisir, qu'on appelle, au niveau de la jardinerie, parce qu'on appelle ça aussi un niveau loisir. Il y a une question d'entretien, il y a une question aussi que, si tout le monde est ouvert le dimanche, la consommation de nos produits se fait beaucoup les fins de semaine, et je pense que vous êtes probablement des consommateurs potentiels, ces achats-là se font souvent dans ces périodes-là.

M. Tremblay (Outremont): Très bien, c'est clair.

M. Hamel (Gaétan): Et c'est un commerce familial. L'horticulture est un commerce très familial et je pense que c'est très éducatif aussi, je dirais que c'est éducatif pour les jeunes. On voit souvent, le dimanche, arriver des familles complètes et c'est aussi le moment où les gens en profitent pour sortir - on sait que notre population est très vieillissante - on voit souvent des jeunes de mon âge, là...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Tremblay (Outremont): Oui, oui, on accepte ça, c'est bien.

M. Hamel (Gaétan): Vous l'acceptez?

M. Tremblay (Outremont): Ah oui, oui! c'est bien! Ha, ha, ha!

M. Hamel (Gaétan): ...emmener même leurs parents, le dimanche, à des moments où eux autres ne pourraient pas venir sans leurs enfants qui ont les moyens de venir. Donc, c'est une activité... c'est une activité de loisir, c'est une activité de plein air, je dirais, aussi, bien sûr - malgré le fait qu'il y a aussi de l'horticulture d'intérieur, là - mais c'est une activité très familiale et très saine. On ne penserait pas fermer les centres de ski le dimanche, même si, dans les centres de ski, il se vend des skis aussi, le dimanche, et si on en fait l'entretien.

Le Président (M. Bélanger): Oui. Mme la députée de Taillon.

M. Hamel (Gaétan): Donc le jardinage, dans notre cas, on ne peut pas se permettre de ne pas vendre de pelle à un gars qui décide d'acheter une pelle le dimanche, et je vous dis que ce ne sont pas 80 % des clients qui achètent des pelles le dimanche, là, hein! Et la concurrence que vous disiez tantôt, on la vit quand même six jours par semaine et on ne s'en est jamais plaint.

Le Président (M. Bélanger): Alors, madame...

Mme Marois: C'est à mon tour. Ha, ha, ha! Merci, M. le Président.

Le Président (M. Bélanger): Ha, ha, ha! Je vous en prie. Ha, ha, ha!

Mme Marois: Ça me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue, au nom de ma formation politique. C'est quoi, la répartition de votre chiffre d'affaires...

Une voix: La réparti...

Mme Marois: ...en termes de vente, de volume de ventes, là...

Une voix:...

Mme Marois: ...en pourcentage, quant à la semaine et au dimanche?

Une voix:...

Une voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Après ça, on ira sur les produits.

Une voix: Est-ce que c'est encore une...

par semaine ou si c'est une question...

Mme Marois: Non, ce sont toujours des questions en moyenne. Je comprends que chacun a ses petits secrets, là, mais...

M. Hamel (Gaéтан): C'est-à-dire que c'est difficile de dire la fin de semaine parce que, justement, dépendant des températures qu'il va faire aussi, pendant la semaine, nos chiffres d'affaires vont grimper de beaucoup le dimanche, hein! Donc, il y a un besoin, et on a des périodes de temps qui sont très courtes. Mais, sur une base annuelle, on peut dire que le samedi et le dimanche peuvent représenter peut-être 40 % des ventes; le samedi et le dimanche. C'est difficile de le dire, parce qu'il faudrait tenir compte de la température.

Mme Marois: Et est-ce que c'est le samedi plutôt que le dimanche?

M. Hamel (Gaéтан): C'est à peu près semblable, sauf que...

Mme Marois: Est-ce que tous vos membres sont ouverts le dimanche?

M. Hamel (Gaéтан): C'est-à-dire que tous les membres ont le droit d'ouvrir mais, en grande majorité...

Mme Marois: Ils ne le sont pas tous...

M. Hamel (Gaéтан): ...au printemps... On pourrait dire qu'au printemps, ce sont 100 % des membres qui sont ouverts le dimanche et, en d'autres périodes de l'année, durant l'été, par exemple, où c'est un peu plus tranquille, il y a peut-être 75 % des membres qui sont ouverts le dimanche et, durant l'hiver, il y en a peut-être 60 %.

Mme Marois: C'est ça, pour faire un peu de jardinage, quoi.

M. Hamel (Gaéтан): Bien sûr.

Mme Marois: Il y a de vos membres, sûrement, qui...

M. Hamel (Gaéтан): Il y a des membres qui sont complètement fermés, même sur semaine l'hiver.

Mme Marois: Oui, je sais ça aussi. Maintenant, quelle est la proportion des produits vivants de type horticole qui est vendue versus l'aspect quincaillerie comme les boyaux d'arrosage, les pelles, les râteaux?

M. Hamel (Gaéтан): C'est ça, 80 % des produits... c'est-à-dire... Il faudrait encore définir

les produits végétaux. Il y a des produits végétaux, ça peut représenter peut-être 60 %, mais les produits qu'on considère comme de jardinage proprement dits, c'est-à-dire lorsqu'on achète du terreau pour planter un arbre, pour nous autres, c'est un produit strictement végétal qui n'a aucun rapport avec les quincailleries.

Mme Marois: Oui.

M. Hamel (Gaéтан): Ça peut aller, dans certaines périodes encore là, jusqu'à 80 %, 90 % même.

Mme Marois: D'accord. Mais au-delà des périodes, sur une base annuelle, est-ce que c'est à peu près 80 %, 90 % de votre chiffre d'affaires?

M. Hamel (Gaéтан): Ça peut être 75 % à 80 %.

Mme Marois: 75 % à 80 %, le reste étant des articles...

M. Hamel (Gaéтан): Des accessoires.

Mme Marois: ...des accessoires...

M. Hamel (Gaéтан): C'est ça.

Mme Marois: ...qui permettent aux gens de faire...

M. Boulet: C'est parce qu'il faut faire l'entretien aussi de ces végétaux qu'on plante. Alors, dépendant si on définit les produits d'entretien reliés au végétal ou...

Mme Marois: Non, mais je pense que moi, je vais vous simplifier la vie: des pelles, des râteaux, des boyaux d'arrosage, des machins pour réparer les boyaux d'arrosage, des sécheurs.

M. Hamel (Gaéтан): C'est très peu, madame.

M. Boulet: On en achète rarement plus d'une fois par année.

M. Hamel (Gaéтан): C'est très rare. En fait, c'est vraiment minime la quantité qu'on va vendre le dimanche. En fait, tout le monde a sa pelle et, par instinct, je pense que les gens vont tout de suite à la quincaillerie quand ils ont besoin d'une pelle. Par contre, ils viennent peut-être au centre jardin quand ils ont besoin d'un râteau, par exemple, parce que la pelle sert à d'autres usages.

Mme Marois: C'est parce que vos collègues, justement, des quincailleries dont madame mentionnait l'allégeance parce que Botanix est

membre du grand club. C'est qu'on nous disait: Gardons l'exception de la vente des produits horticoles, des produits végétaux, etc., et si, à la limite, il faut fermer la section des produits de quincaillerie le dimanche, je pense bien que les gens pourraient le faire parce que ça n'affectera pas essentiellement leur chiffre d'affaires.

M. Hamel (Gaétan): C'est à-dire que ça a plus d'importance que ça. Quand un client vient chez nous, avec sa femme, chercher un arbre pour le planter, qu'une personne vient avec sa femme ou une femme avec son mari et avec les enfants, ils veulent apprendre à leurs enfants à planter un arbre. Ils arrivent chez nous et on dit: Je ne peux pas te vendre de pelle aujourd'hui. J'espère qu'ils ne montreront pas à leurs enfants à planter ça avec leurs ongles. Il faut avoir le produit parce que c'est un accessoire, comme on va vendre des engrais, comme on va vendre de la mousse de tourbe et du terreau. Donc, il faut avoir l'ensemble.

Mme Marois: Je veux dire que, moi, j'associe ça davantage, disons, aux produits. Je pense vraiment à l'outil, mais je comprends votre point de vue.

Mme Masson: Je pense que la position de Ro-Na n'était pas de dire de fermer la section outillage dans les jardineries le dimanche. La position de Ro-Na était bien de laisser les jardineries vendre de l'outillage le dimanche parce que ça représente un très petit volume du chiffre d'affaires du Groupe Ro-Na en général.

Mme Marois: Non, à la limite - là, le ministre, c'était un petit peu ce qu'il vous disait tout à l'heure - évidemment, on pousse toujours les questions un petit peu plus loin, on nous a dit: Bien, écoutez, à la limite.. Ce que j'ai compris, et là je vais en interpréter un bout. À la limite, ils nous ont dit: Cette partie, ils pourraient la fermer pour les heures où ils ouvrent le dimanche, la partie où ils vendent des râtaux, des pelles, des boyaux d'arrosage, parce que si, à la limite, c'est une condition pour qu'ils restent ouverts pour autre chose, comprenez-vous, dans ce contexte-là. Alors, effectivement, je ne veux pas leur faire dire des choses qu'ils n'auraient pas dites, ce serait incorrect.

Revenons à cette question qui est souvent soulevée depuis le début de la commission: la non-disponibilité de personnel professionnel. J'imagine que, dans votre cas, ça doit vraiment être quand même une réalité à laquelle vous êtes confrontés. Moi, je fréquente beaucoup les centres de jardin et j'aime bien ça quand quelqu'un est capable de me donner la bonne explication sur la plante que tu mets ou non à l'ombre, etc. On ne s'étendra pas, on connaît tous ce genre de petits problèmes. Or, est-ce

que, de votre côté, il est compliqué d'avoir du personnel pour travailler les fins de semaine et particulièrement le dimanche, du personnel qualifié, on s'entend?

M. Hamel (Gaétan): Les gens qui ont choisi de travailler en horticulture, habituellement, s'attendent à travailler le dimanche.

Mme Marois: Ah! oui.

M. Hamel (Gaétan): Bien sûr que c'est une contrainte, mais, comme employeurs soucieux aussi du bien-être des employés, on ajoute souvent des primes, par exemple, au travail du dimanche, sans que ce soit obligatoire. Même des gens qui ne viennent que les fins de semaine peuvent, par exemple, bénéficier d'une prime. Je sais que c'est de mise dans certaines entreprises. Donc, ça ne cause pas tellement de problèmes de ce côté-là.
(21 h 45)

Mme Marois: Quelle est la proportion, chez vous, de gens qui ont une formation soit par expérience, qui est plus longue que deux semaines et demie, ou par formation technique, donc, ou sur le tas ou une formation en institution?

M. Hamel (Gaétan): Les gens qui travaillent dans les jardineries au niveau de la vente ont, habituellement, presque tous une formation...

Mme Marois: Une formation en...

M. Hamel (Gaétan): ...ou ils sont en cours de formation souvent. Mais la plupart du temps, les gens qui travaillent à la vente, justement pour donner les conseils aux gens, ont une formation.

Mme Marois: Oui. D'accord. C'est quoi, les contraintes que vous mettez dans les ententes que vous avez avec vos travailleurs et vos travailleuses? C'est quoi? Une fin de semaine sur deux..

M. Hamel (Gaétan): Il n'y a pas tellement de contraintes. Je pense que ça varie dans plusieurs entreprises. Il y a des entreprises où elles exigent que les employés entrent chaque fin de semaine parce que, comme je vous l'ai dit tantôt, là c'était quand même une bonne partie du chiffre d'affaires qui était faite les fins de semaine. Dans certaines entreprises où on a un plus grand nombre d'employés, on peut fonctionner par rotation. À ce moment-là, on peut donner beaucoup de meilleurs temps, s) vous voulez là, dans des périodes plus tranquilles. Par exemple, en pleine saison, bien sûr qu'on demandera à tous nos vendeurs d'entrer chaque fin de semaine mais, tout de suite à la fin juin, début juillet, on peut donner à des gens, là, une fin

de semaine sur deux, une fin de semaine sur trois, d'après l'ancienneté aussi, dans certains cas.

Mme Marois: Oui. C'est ça, au fur et à mesure... Est-ce que votre personnel est surtout à temps plein ou à temps partiel?

M. Hamel (Gaétan): Oh! Ça peut varier. Oisons, peut-être, à moitié-moitié.

Mme Marois: Moitié-moitié.

M. Hamel (Gaétan): Oui.

Mme Marois: Comme, à peu près, dans le commerce de détail en général.

M. Hamel (Gaétan): Dans le commerce, je pense que c'est un peu ça.

M. Boulet: Il y a une partie qui sont des travailleurs saisonniers, naturellement.

M. Hamel (Gaétan): Il y a des temps partiel mais il y a aussi des saisonniers...

Mme Marois: Oui, ça, ça va aussi.

M. Hamel (Gaétan): ...c'est-à-dire des gens qui viennent seulement pour la période d'été.

Mme Marois: C'est un autre concept avec lequel je suis assez familière.

M. Boulet: Ils sont permanents, mais saisonniers.

Mme Marois: Oui, je sais. Ils reviennent chaque année...

M. Boulet: C'est ça.

Mme Marois: ...à une période assez fixe dans l'année et vous pouvez compter sur eux mais ils ne travaillent pas toute l'année.

M. Boulet: C'est ça.

Mme Marois: Oui, ça va. Je connais bien le principe. Ça va.

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

M. Tremblay (Outremont): Juste un petit commentaire. Tout à l'heure, quand on parlait de la limite, produits de jardinerie... En tout cas, une opinion personnelle, je pense que quand quelqu'un a un commerce et qu'il peut vendre un accessoire, c'est très difficile de l'empêcher de vendre ça. Mais mettons qu'on arriverait et qu'on dirait: Il faut trouver une solution, on élimine

ça, le dimanche. Ce que vous nous dites - et corrigez-moi si j'ai mal interprété ce que vous avez mentionné tout à l'heure, M. Hamel - c'est que même si on éliminait cette exception-là, trois employés ou moins, vous n'êtes pas capables d'opérer le dimanche.

M. Hamel (Gaétan): On ne serait pas capables d'opérer.

M. Tremblay (Outremont): Ça, c'est clair. O.K. Deuxièmement, une personne qualifiée, je pense que ce sont des bonnes questions qui ont été posées. Il n'y a rien de plus frustrant que d'aller acheter un arbre ou une plante quand on ne nous a pas informé qu'il faut soit la planter à l'ombre ou au soleil et qu'elle meure après. De toute façon, c'est la meilleure façon de perdre vos clients, si vous n'avez pas des employés qualifiés. Je pense que vous avez répondu à ça.

Dites-moi le nombre... Quels sont... Vous avez le droit d'ouvrir 7 jours par semaine, 24 heures par jour, avec les petites modifications que vous demandez. Quelles sont vos heures d'ouverture?

M. Hamel (Gaétan): Les heures d'ouverture varient dans la saison, bien sûr.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Hamel (Gaétan): Au printemps, on est ouvert cinq soirs par semaine, les samedi et dimanche.

M. Tremblay (Outremont): Oui, jusqu'à quelle heure?

M. Hamel (Gaétan): Cinq soirs par semaine jusqu'à 21 heures, chez nous.

M. Tremblay (Outremont): Même le dimanche?

M. Hamel (Gaétan): Non.

M. Tremblay (Outremont): O.K.

M. Hamel (Gaétan): Cinq soirs par semaine et, les samedi et dimanche, on ferme à 17 heures.

M. Tremblay (Outremont): À quelle heure ouvrez-vous le matin?

M. Hamel (Gaétan): 8 h 30, le matin, toute la semaine, dans la période très active. En hiver, on ouvre le dimanche à 10 heures et, pour le reste des jours de la semaine, on suit les heures d'ouverture des magasins de détail.

M. Tremblay (Outremont): Puis le dimanche, vous ouvrez à quelle heure?

M. Hamel (Gaétan): De 10 heures à 17 heures.

M. Tremblay (Outremont): Ma dernière question, vous faites partie de certaines chaînes, est-ce que vous vous considérez des gros commerçants?

M. Hamel (Gaétan): Si on se considère des gros commerçants! Gros, c'est très relatif.

M. Tremblay (Outremont): Non, mais des gros par rapport à un petit commerçant, je ne sais pas. Peut-être qu'on peut demander à... Vous, Mme Masson, Botanix, êtes-vous une franchisee Botanix?

Mme Masson: Non. Moi, je suis directrice de la bannière mais, dans les 65 jardinerie Botanix, on va de chiffres d'affaires de 200 000 \$ à 2 000 000 \$. Alors, je pense qu'on touche, à peu près, toute la gamme des jardinerie en volume d'affaires.

M. Tremblay (Outremont): Oui, puis..

Mme Masson: Ce qui est très représentatif du marché. On va avoir du très petit au très gros, du très saisonnier qui n'est pas ouvert l'hiver à celui qui est ouvert douze mois par année.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. M. Matte, vous, Jardirêve, c'est quoi, au juste, ça?

M. Matte: Jardirêve, c'est un regroupement d'achats, faisant partie de Marchands unis.

M. Tremblay (Outremont): Vous faites quoi? Vous fournissez à qui?

M. Matte: Sensiblement la même chose que Mme Masson. C'est dans le même ordre d'idées, le même genre d'opérations.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que celui qui a le chiffre d'affaires de 2 000 000 \$ ou celui qui a le chiffre d'affaires de... Combien, le minimum, vos chiffres d'affaires?

Mme Masson: 200 000 \$.

M. Tremblay (Outremont): ..200 000 \$ a peur de se faire manger par celui qui a le chiffre d'affaires de 2 000 000 \$?

Mme Masson: Non, parce que ce sont des territoires, en fait. Ils sont chacun sur leur...

M. Tremblay (Outremont): C'est ça, vous protégez le territoire.

Mme Masson: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que vous avez des concurrents qui sont sous bannière, sur le même territoire? *Jardinève", c'en est un?

Mme Masson: Oui.

M. Matte: Jardirêve. Sur le même territoire.

M. Tremblay (Outremont): Jardirêve, c'est parce que j'ai "Jardinève". Jardirêve, excusez-moi.

M. Matte: On a du nerf, mais...

M. Tremblay (Outremont): Je comprends, je m'excuse.

M. Matte: Je dirais, non, chacun des banniérés... ils ont des territoires protégés.

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais entre vous, entre Botanix et Jardirêve, vous vous concurrencez. Le gros concurrence le petit et vous...

M. Matte: On peut appeler ça une bonne concurrence, une saine concurrence.

M. Tremblay (Outremont): C'est correct. Je ne dis pas que ce n'est pas sain, je fais juste poser la question.

Mme Masson: Oui, on est sur les mêmes territoires.

M. Tremblay (Outremont): Très bien.

Le Président (M. Bélanger): J'inviterais la députée de Taillon à remercier nos invités...

Mme Marois: J'aimerais revenir... je vous écoute... pas trop long.

Le Président (M. Bélanger): M. Hamel, oui.

M. Hamel (Gaétan): Je voulais juste dire un petit mot au sujet de la limite de trois employés. Dans des entreprises comme les nôtres, c'est extrêmement difficile d'y arriver, parce que au printemps, les Québécois ont des fournis dans les jambes, à ce moment-là, en horticulture, en tout cas, et ils viennent tous en même temps dans nos centres jardins. Donc, à ce moment-là, même les petites entreprises qui normalement pourraient peut-être opérer sur une base annuelle avec trois employés ou moins, doivent avoir douze et quinze employés au printemps pour suffire à la demande; l'hiver, ils peuvent fonctionner à un ou deux. Donc, c'est très difficile de dire qu'on appliquerait, dans notre cas, cette politique.

J'ai assisté tantôt à l'entrevue que vous avez eue avec des gens qui nous ont précédés et

Mme Marois a demandé si ça pourrait affecter les entreprises si les employés avaient un droit de refus de travailler le dimanche. Est-ce que cette loi où ce règlement, s'il était adopté, s'appliquerait seulement pour la vente? Parce que nous, on doit entretenir nos plantes le dimanche, de toute façon, il faut entrer chez nous, dans nos magasins. Il faut entrer dans nos entreprises parce qu'on a des produits périssables. On doit aller arroser nos plantes et c'est tous les matins, même si on nous obligeait à fermer.

Mme Marois: Pour dissiper toute ambiguïté, moi, je crois qu'il serait tout à fait utopique de mettre dans une loi un droit de refus absolu. Mais, pourquoi je pose la question? C'est parce qu'on me présente toujours: liberté de consommer, liberté de commercer et liberté de travailler. Or, moi je pense que non. Il y a des contraintes, dans quelque société dans laquelle on se trouve, et la liberté de travailler a ses limites aussi. D'accord? En ce sens-là, je pense que c'est utopique d'imaginer un principe qui irait à l'absolu. D'accord? Qu'on dise certaines catégories de travailleurs et de travail, qu'on le balise, ce droit de refus, qu'on l'encadre, mais dans l'absolu, à mon point de vue, c'est un peu l'utopie. Mais c'est pour aller a contrario, dans le sens de liberté de travailler.

M. Boulet: Mais ça ne devrait pas intervenir dans le cadre d'une autre commission parlementaire où on est intervenus dans les normes du travail.

Mme Marois: Bien sûr, sauf que, il faut être conscients, nous, qu'il y a des conséquences à une décision qu'on va prendre ici sur les heures d'affaires, sur d'autres aspects. Il faut aborder ces aspects-là avec les personnes qui sont concernées dans le secteur. D'accord?

Je vous remercie de votre contribution à nos travaux et de l'éclairage que vous avez apporté. Merci.

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

M. Tremblay (Outremont): M. Boulet, les membres de votre équipe, je suis bien content que vous soyez venus. Vous venez confirmer que, premièrement, si on veut avoir une loi durable, il faut modifier celle qu'on a là. Si on applique la loi telle qu'elle existe, pour vous, on ne peut pas l'appliquer, vous êtes prêts à concurrencer avec d'autres. Il ne faut pas vous permettre de vendre des items que d'autres ne peuvent pas vendre le même jour parce que ça fait une loi inéquitable. Merci beaucoup et on va prendre en considération vos commentaires dans la décision qu'on aura à prendre.

Le Président (M. Bélanger): La commission de l'économie et du travail remercie la Fédéra-

tion interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec inc. de sa participation à ses travaux. Comme vous, on déplore que ça ait été bref. Malheureusement, on a des contraintes de temps. Et on appelle à la table des témoins la Lingerie mode Promo-Group inc.

Lingerie Mode Promo-Group inc.

Bonsoir, monsieur... M. Caron, si le texte ici est fidèle. Bienvenue. Vous avez dix minutes pour la présentation de votre point de vue, et il y aura une partie d'échange avec les parlementaires par la suite. Alors, je vous prierais, sans plus tarder, de bien vouloir commencer.

M. Caron (André): Merci. M. le Président, M. le ministre, membres de la commission, je vous remercie de nous recevoir pour vous faire valoir notre point de vue. Lingerie Mode est un regroupement de lingerie et non pas une lingerie comme telle. C'est un regroupement de marchands indépendants. Marchands qui sont assez inquiets, présentement, en écoutant ce qui se dit par les différents médias, en écoutant les rapports venant des gros canons. Ça nous fait peur. Ça nous fait peur, parce que nous opérons normalement avec un petit nombre d'employés. Ça nous fait peur également, parce que ce qui est rapporté ou ce que les gros canons rapportent, ce n'est pas toujours exact. Là-dessus, je passe outre à mon commentaire sur les Métro-Richelieu, je pense que vous l'avez assez entendu.

Les petits marchands se demandent qui peut les défendre face aux grandes surfaces ou aux magasins à rayons. Parce qu'on parle tout de même de centaines de petits marchands, peut-être même d'un millier de petits marchands au Québec qui, faute de moyens, organisation, finances, assistance professionnelle, et le reste... On a vu un groupe ici, ce soir, représentant une région, qui s'est organisé un peu à la dernière minute. Nous sommes en voie de formation: on a dû prendre des dispositions un peu à la dernière minute, aussi. Alors, ces gens-là se demandent qui va défendre leur point de vue, finalement. C'est ainsi que ma présentation d'aujourd'hui est basée sur à peine une centaine de ces petits marchands dans le domaine de la lingerie; quand je parle de lingerie, c'est de la fine lingerie, et non pas le prêt-à-porter.

J'ai différentes étapes ici, je vais y aller par étapes. En ce qui concerne les consommateurs - n'en déplaise aux associations pro-libéralisation qui prétendent représenter tous les marchands au Québec - selon nos contacts auprès des clientes rencontrées dans les différentes boutiques ou dans d'autres réunions de tout genre, les gens qu'on rencontre à tous les jours, de même que les propos tenus à l'émission de Mme Claire Lamarche du 9 mars 1990, il est clair que l'opinion de ces personnes rejoint les

propos tenus par les Associations coopératives d'économie familiale, les ACEF, et rapportés par le **Journal de Montréal** le 28 février, soit: Que le consommateur économiserait financièrement et socialement.

Du côté des employés, maintenant, nous admettons que certains commerces, les grandes surfaces surtout, les pharmacies entre autres, puissent utiliser une main-d'oeuvre étudiante non spécialisée. C'est assez facile, tout de même, de faire la formation d'une caissière. Par contre, cette main-d'oeuvre, qui se trouve facilement dans les grands centres, se trouve peut-être moins facilement dans les centres où il n'y a pas de cégep ou d'université. Et il y a également, comme on l'entendait plus tôt, je le répète: Ces étudiants ont besoin de temps de repos et de temps pour étudier. On devra, à ce moment-là, exiger des employés habituels qu'ils "couvrent", le dimanche. Il y a certains commerces, comme chez nous, où on ne peut pas faire appel à des étudiants, parce qu'on a besoin de compétence. Par exemple, c'est difficile d'avoir une étudiante, une toute jeune personne, qui devra ajuster des vêtements de dessous à une dame d'un certain âge; ça serait totalement inacceptable. Donc, ce sont nos gens d'expérience qui vont devoir travailler.

Il ne faut pas se leurrer non plus à l'idée que beaucoup de personnes aimeraient travailler - une autre chose qu'on a bien entendue - en l'absence du conjoint, lui-même au travail le dimanche. Et ce, surtout lorsque le couple a des enfants, lesquels, dans bien des cas, manquent déjà le contact familial dans notre société, causant une bonne partie des problèmes sociaux que l'on connaît, surtout chez les adolescents.
(22 heures)

Les employés que nous avons rencontrés, dans les différentes boutiques qui ont l'expérience, ne veulent tout simplement pas travailler le dimanche, pour aucune considération. En ce qui concerne la liberté d'ouvrir un commerce le dimanche, nous comprenons qu'aucune loi ne forcera un marchand à ouvrir ce commerce. Tout le monde a sa propre liberté. Mais ceux qui ont déjà négocié un bail dans un centre commercial savent très bien que le bail oblige les marchands à ouvrir pendant les heures d'ouverture décrétees normales. Donc, si on décrète les heures le dimanche comme étant des heures d'ouverture, nos marchands qui sont dans les centres commerciaux devront ouvrir. Ça fait partie du bail. On ne peut pas passer à côté, sous peine d'être mis à l'amende, comme il a été mentionné plus tôt et ce, peu importe la rentabilité.

Il y a également l'effet d'entraînement. Tu veux conserver ta clientèle. Tu ne veux pas la laisser ailleurs. Les gens... On crée un besoin pour les gens. Les gens décident de magasiner un peu, tout en prenant une marche; parce que c'est

surtout le promeneur du dimanche, je pense. Les petits marchands propriétaires, en majorité déjà impliqués six jours par semaine dans l'opération de leur commerce, veulent tout de même conserver une journée pour le repos et la socialisation. Il se trouve que le dimanche est la journée idéale pour ces deux activités. Ces marchands ne voient aucun avantage financier au prolongement des heures d'ouverture, mais plutôt une perte, par les coûts additionnels au niveau du personnel.

En ce qui concerne les changements d'habitudes de vie des gens - une autre excuse qu'on a entendue pas mal - ces changements sont créés par la société, en créant un besoin que l'on s'évertue par la suite à combler à grand renfort de publicité. Est-ce que ce besoin existe vraiment? Doit-il se créer au détriment de la société et des petits marchands indépendants, qui risquent d'y perdre gros. Et même leur commerce, comme ça a été mentionné dans notre mémoire.

Enfin, le sondage a été fait auprès de 95 marchands, pour être plus précis. Depuis, nous avons reçu... On vous avait dit: 61 réponses. Nous en avons maintenant 80. Sur ce, 72 marchands - soit 90 % - se prononcent contre l'ouverture le dimanche, 3 marchands favorisent l'ouverture le dimanche et 5 marchands iraient un soir de semaine, mais ne veulent rien savoir du dimanche. Dans ceux qui favorisent le dimanche, il se trouve qu'ils sont dans des centres genre marché public. Ils n'ont pas le choix: tout le monde est ouvert. Mais ils préféreraient fermer, si les autres fermaient. Alors, ça résume ma présentation.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie, monsieur. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Merci beaucoup, M. Caron. Le président de l'association, c'est Marcel Loiselle?

M. Caron: Marcel Loiselle, oui.

M. Tremblay (Outremont): Il vous a délégué ici, ce soir?

M. Caron: Marcel m'a délégué ici parce que je travaille dans Québec, ici, puisque c'est mon territoire.

M. Tremblay (Outremont): Ah oui! Et lui, il aurait dû partir de Boucherville pour venir ici.

M. Caron: C'est bien ça.

M. Tremblay (Outremont): Bon. Sur le sondage, avez-vous... Quelles questions ont été posées, et avez-vous des résultats écrits? Pouvez-vous déposer ça à la commission, si vous

voulez?

M. Caron: C'est-à-dire que je peux vous déposer... J'ai un résumé des... J'ai une liste de tous les noms des commerces qui ont répondu au sondage, que je peux vous laisser.

M. Tremblay (Outremont): C'est bien.

M. Caron: Malheureusement, les derniers...

M. Tremblay (Outremont): Avec la question?

M. Caron: ...ne sont pas dactylographiés. Mais je peux vous laisser quand même le nom des commerces, qui couvrent tous les recoins de la province: de la Gaspésie, de l'Abitibi, Lac-Saint-Jean, enfin...

M. Tremblay (Outremont): O.K.

M. Caron: ...un très bon échantillonnage.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce qu'on a la question qui a été posée?

M. Caron: La question qui a été posée... Je vais vous laisser un formulaire en blanc.

M. Tremblay (Outremont): Si on a la question avec les noms, c'est parfait.

M. Caron: C'est ça.

M. Tremblay (Outremont): Très bien.

M. Caron: Je m'excuse.

Mme Marois: Ça risque de faire plusieurs millions. Vous étiez là quand le ministre est intervenu là-dessus, tantôt.

M. Caron: Je m'excuse, mais les derniers ajouts ne sont pas dactylographiés, par exemple.

M. Tremblay (Outremont): Non, non, pas de problème. Juste une... L'ouverture, le dimanche... On parfait, pour les centres commerciaux... Il y a combien de vos 95 membres qui sont dans des centres commerciaux? Est-ce qu'il y en a un nombre important?

M. Caron: Près de la moitié.

M. Tremblay (Outremont): J'ai posé la question à un propriétaire de centre commercial, un propriétaire qui a plusieurs centres commerciaux. Et lui serait d'accord de ne pas obliger un commerce, dans son centre commercial, à ouvrir le dimanche, si on libéralisait les heures d'ouverture.

M. Caron: Je dois vous avouer qu'on n'a

pas enquêté de ce côté-là. Tout ce qu'on a fait, on a regardé des baux; on a discuté avec les marchands, et les baux actuels obligent le marchand à ouvrir.

M. Tremblay (Outremont): Oui, oui. Mais si on prévoyait, par exemple - c'est hypothétique, je suis d'accord avec vous - une restriction, à la suite de la libéralisation des heures d'affaires le dimanche, qu'aucun centre commercial ne pourrait forcer un commerçant à être ouvert le dimanche. Est-ce que ça, ça vous cause un problème?

M. Caron: Déjà, ça nous aide pour nos membres qui ne veulent pas ouvrir. Par contre, il y a tout de même la question de compétition. Il ne faut pas perdre notre clientèle, non plus.

M. Tremblay (Outremont): Très bien.

M. Caron: Il faut dire que beaucoup de nos magasins ont trois employés et moins. Mais, même à ça, on n'est pas intéressés à ouvrir.

M. Tremblay (Outremont): Ça, je comprends, c'est clair. Je veux juste finir sur la question de la compétition. La compétition, vous parlez dans le centre commercial, ou à l'extérieur du centre commercial?

M. Caron: Si d'autres magasins sont ouverts dans le même style, dans le même genre - ou des grands magasins, par exemple, qui vendent un produit similaire, même si c'est dans le même centre d'achats: si vous ouvrez un grand magasin à rayons, par exemple, pour ne pas en nommer - on se doit de protéger notre clientèle. Et ceci nous force à ouvrir.

M. Tremblay (Outremont): C'est clair, ça. O.K.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Merci. Ça me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue, au nom de ma formation politique. Votre intervention va me permettre de faire une remarque générale aux fins de nos travaux parce que, souvent, on dit que ceux et celles qui s'objectent à l'ouverture des commerces le dimanche défendent un point de vue à l'effet que les grands risquent de bouffer les petits. Donc de faire en sorte, parce qu'ils ont de meilleurs moyens, d'aller chercher, bon, l'achalandage et tout le reste.

Moi, mon propos n'est pas nécessairement celui-là. Mais c'est de dire, quand on pose la question aux grands, dans le sens des corporatifs, des grands qui possèdent plusieurs succursales, plusieurs magasins et tout le reste... Ils sont un petit peu plus loin de la réalité quoti-

dienne et aussi, ils contrôlent mieux l'ensemble des éléments, dans le sens des volumes, dans le sens des outils et des moyens. Ils se disent: S'il faut ouvrir, on mettra une petite prime, s'il le faut, et on s'assurera qu'il y ait du personnel. Alors que le petit, qui est, lui, souvent plus près, d'une part, de sa clientèle, mais aussi de ses travailleurs et de ses travailleuses et qui est souvent impliqué lui-même dans son entreprise, est conscient des exigences, des contraintes que ça lui pose. Donc, dans ce sens-là, il est plus sensible au fait que l'ouverture le dimanche va lui amener davantage d'ennuis, si on veut - compte tenu du contexte dans lequel on vit maintenant - que de volume d'affaires nouveau, nécessairement. Donc, ce n'est pas la bataille du grand qui veut manger le petit, mais c'est la bataille... C'est plus la réalité de conscience du petit qui sait à quoi il a affaire, les difficultés qu'il rencontrera.

Vous donnez l'exemple du personnel; mais c'est aussi le propriétaire qui est impliqué, qui, dans ce sens-là, fait peut-être un choix différent, à cause du contexte dans lequel il a à prendre sa décision.

M. Caron: Je suis de votre avis. C'est que le propriétaire de la petite entreprise aimerait bien aller avec sa famille faire du bateau sur le lac Magog, à côté du propriétaire de la corporation.

Mme Marois: D'accord. Ha, ha, ha!

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: C'est ce que j'essaie d'expliquer. Je suis contente de vous l'entendre dire.

M. Caron: C'est ce qui ressort clairement chez nos gens.

Mme Marois: Oui. C'est ça, hein? C'est vraiment le sentiment qui revient assez régulièrement. Revenez donc sur le fait que vous ayez de la difficulté.. Enfin, de la difficulté, ça ne s'est pas présenté comme tel... Mais vous évaluez comme étant une difficulté possible le fait d'avoir un personnel spécialisé pour travailler les fins de semaine. C'est ça?

M. Caron: En fait, je vais vous raconter une anecdote. Hier, une dame de Louiseville me disait qu'elle ne peut pas employer sa jeune fille de 18 ans dans sa lingerie, pour les raisons que je vous ai expliquées.

Mme Marois: À cause d'une résistance de la part de la clientèle, parfois?

M. Caron: C'est ça.

Mme Marois: D'accord.

M. Caron: Ce n'est pas que la jeune fille ne pourrait pas apprendre, mais c'est une résistance.

Mme Marois: Et je suis persuadée que tout le monde, autour de cette table, a des expériences dans des commerces, peu importants lesquels, où on s'est trouvés devant des jeunes qui, effectivement, étaient comme un peu perdus, ou n'avaient même pas le goût de nous répondre. On a l'impression qu'ils faisaient du temps. Le plus bel exemple, je l'ai eu il y a deux semaines, en tout cas: je suis entrée dans un magasin, et j'avais vraiment l'impression que la personne faisait du temps et que je la dérangeais; alors, je suis repartie. Mais, c'est un petit peu le problème qui se vit.

Évidemment, on parle de la lingerie. On ne parle pas de l'alimentation, dans votre cas. Les gens de l'alimentation nous disent: Écoutez, c'est juste l'alimentation qu'on va ouvrir. Mon point de vue, c'est que si on met le pied dans la porte, ça risque d'avoir un effet d'entraînement sur les autres commerces. Est-ce que vous croyez qu'il y a une possibilité que... C'est-à-dire, qu'on peut envisager qu'une situation comme celle-là ne se présentera pas, que vous pourrez résister, s'il y a lieu, même si l'alimentation ouvre, et que les autres commerces ne vivront pas de pression pour ouvrir, aussi?

M. Caron: Comme vous le disiez tantôt, étant plus sensibles au fait que l'employé a besoin de repos, que le patron a besoin de repos, nous ne favorisons pas non plus l'ouverture de l'alimentation. Excepté dans les cas de dépannage.

Mme Marois: C'est ça, effectivement. Mais, sur l'autre question que je soulevé, qui est l'effet d'entraînement... C'est-à-dire que, si on va vers l'alimentation, qui dépasserait la question du dépannage, mais qui irait vers une libéralisation des heures d'ouverture dans le domaine de l'alimentation... Est-ce que ça ne risque pas de créer une pression pour d'autres types de commerces, qui ne sont pas dans le secteur de l'alimentation, mais qui sont comme vous dans la lingerie, dans le vêtement pour dames, dans le vêtement pour enfants?

M. Caron: Définitivement. Si on étend graduellement, en commençant aujourd'hui par l'alimentation, eh bien je vois Eaton demander, demain, éventuellement... Steinberg... Avec ses magasins de lingerie, aujourd'hui...

Mme Marois: D'accord, ça va pour moi, ça répond aux préoccupations que j'ai.

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

M. Tremblay (Outremont): Juste pour être

certain qu'on... Votre exemple de Louiseville me faisait sourire, tout à l'heure, parce que je connais également des personnes qui ont peut-être 19 ans, 20 ans, pour ne pas dire 18 ans, qui opèrent des commerces de lingerie, puis elles n'ont pas de problèmes de ce côté-là. Parce qu'elles ne vendent pas juste des brassières; elles vendent également des bas de nylon, des peignoirs; elles vendent beaucoup de choses. Vous dites ça, cet exemple-là... Est-ce que c'est général, ça, ou c'est un exemple que vous avez vécu à Louiseville?

M. Caron: Non, ça, c'est un fait spécifique, où la dame m'a relié l'exemple avec sa jeune fille. Non, ça m'a été mentionné dans d'autres lingerie parce que, avec un personnel très limité, entre deux et cinq personnes sur le plancher... Dans une très grosse lingerie, où vous avez cinq personnes, tout de même, oui, il y a de la flexibilité. Si vous avez deux ou trois personnes sur le plancher, vous ne savez pas ce que la prochaine cliente peut demander. Ça crée un problème, dû à la limitation de personnel.

M. Tremblay (Outremont): Le seul point que je voulais faire... Je peux comprendre que certaines personnes puissent avoir cette réticence-là, mais je ne pense pas qu'il faille généraliser ce que vous avez dit...

M. Caron: Mais chez nous, c'est vrai. Si vous allez dans un magasin de prêt-à-porter, où vous vendez des robes, manteaux, costumes, la situation est un peu différente, il faut l'admettre. Mais ce n'est pas notre domaine, présentement. Présentement, nous sommes dans la lingerie, et ensuite nous allons dans les uniformes; ça supposerait moins de problèmes, aussi.

M. Tremblay (Outremont): Juste vous donner un exemple. On me donne ça, là, la boutique Jeanne M. que vous avez sur votre liste, 3662 rue du Campanile...

M. Caron: Oui.

M. Tremblay (Outremont): ...à Sainte-Foy, Québec. Ils nous ont fait une demande pour être considérés comme une zone touristique, pour ouvrir le dimanche.

M. Caron: Oui, justement, c'est ce qu'elle demande. C'est que dans son secteur particulier... C'est ce que je vous ai mentionné; il y en a une sur celles-ci qui est dans un centre qui est un peu spécial. C'est à cette boutique-là que je me réfère.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Ce n'est pas un reproche...

M. Caron: Oui, elle me l'a demandé, elle

me l'a spécifié, en fait, dans les remarques qu'elle m'a faites.

Une voix: La polyvalente des Compagnons.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée, si vous voulez remercier notre invité.

Mme Marois: On vous remercie de l'effort que vous avez mis, aussi, je trouve, à consulter vos membres et à nous présenter votre point de vue. Je trouve que c'est important qu'on ait un éclairage comme le vôtre, parce que c'est souvent celui-là qui nous échappe.

Le Président (M. Bélanger): S'il vous plaît!

Mme Marois: Je vous remercie beaucoup.

M. Caron: Merci.

Le Président (M. Bélanger): S'il vous plaît! M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): M. Caron, je pense que ça a été une bonne information, puis on va prendre en considération vos représentations dans la décision qu'on va être appelés à prendre.

M. Caron: Merci, M. le ministre.

Le Président (M. Bélanger): La commission de l'économie et du travail remercie le représentant de Lingerie Mode Promo-Group inc. et ajourne ses travaux à demain, 10 heures, en la même salle.

(Fin de la séance à 22 h 14)