



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 (10)

Le mercredi 21 mars 1990 – No 21

Président : M. Jean-Pierre Saintonge

QUÉBEC

Débats de l'Assemblée nationale

Table des matières

Corporation des marchands de meubles du Québec	CET-1203
Coalition des commerçants de piscines	CET-1216
L'Industrielle-Alliance	CET-1231

Intervenants

M. Guy Bélanger, président

M. Gerald Tremblay
Mme Pauline Marois
M. Jean-Guy St-Roch
M. Yvan Bordereau
M. Robert Benoit
M. Jean-Pierre Jolivet
M. Maurice Richard

- * M. Paul Vaillancourt, Corporation des marchands de meubles du Québec
 - * M. Guy Bureau, idem
 - * M. Yves Varin, idem
 - * M. Jean-Marc Lévesque, idem
 - * M. Réjean Robert, Coalition des commerçants de piscines
 - * M. Clément Hudon, idem
 - * M. Léonard Tremblay, idem
 - * M. Pierre Chabot, idem
 - * M. Georges Smith, L'Industrielle-Alliance
 - * Mme Lise Audet, idem
 - * Mme Lise Naud, idem
 - * Mme Lise Côté, idem
- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Abonnement: 250 \$ par année pour les débats des commissions parlementaires
70 \$ par année pour les débats de la Chambre
Chaque exemplaire: 1,00 \$ - Index: 10 \$
(La transcription des débats des commissions parlementaires est aussi disponible sur microfiches au coût annuel de 150 \$)

Chèque rédigé au nom du ministre des Finances et adressé à:
Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
1060, Conroy, R.-C. Édifice "G", C.P. 28
Québec, (Québec)
G1R 5E6 tél. 418-643-2754

Courrier de deuxième classe - Enregistrement no 1762

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Le mercredi 21 mars 1990

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

(Dix heures trois minutes)

Le Président (M. Bélanger): La commission de l'économie et du travail se réunit afin de 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.

Ce matin, dans un premier temps, nous recevons la Corporation des marchands de meubles du Québec. Alors, messieurs, bonjour. D'abord, est-ce qu'il y a des remplacements?

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): Est-ce que ça prévaut jusqu'à la fin des travaux de la commission? Ça nous évitera de l'oublier à l'occasion.

Le Secrétaire: Je ne le sais pas, M. le Président, c'est le bureau du whip...

Le Président (M. Bélanger): Alors, M. le député de Nicolet-Yamaska, est-ce que vous prévoyez ce remplacement jusqu'à la fin des travaux de la présente commission?

M. Richard: Je pense que oui.

Le Président (M. Bélanger): Oui. Alors, est-ce qu'on pourrait accepter ce changement jusqu'à la fin des travaux de la commission, ce qui nous évitera de recommencer tous les matins?

Mme Marois: Tout à fait d'accord.

Le Président (M. Bélanger): Bien. Je vous remercie beaucoup. Cela étant dit, nous avons la Corporation des marchands de meubles du Québec. Alors, messieurs, bonjour. Vous avez 20 minutes fermes pour la présentation de votre point de vue et par la suite, il y aura une période d'échanges avec les parlementaires. Alors, je vous demanderais, si possible, et si on s'en rappelle à chaque fois, évidemment, de bien vouloir donner votre nom à chacune de vos interventions, ceci pour des fins de transcription au **Journal des débats**. Alors, sans plus tarder, je vous invite à la présentation de votre mémoire.

Corporation des marchands de meubles du Québec

M. Vaillancourt (Paul): Alors, M. le Président, permettez-moi, au tout début, de présenter, à ma gauche immédiate, M. Guy Bureau, de

Bureau et Bureau, de Sherbrooke; M. Rémy Perron, de Gaston Perron et fils, de Cap-Santé; à ma droite immédiate, M. Yves Varin, qui est le directeur général de la Corporation des marchands de meubles du Québec; et M. Jean-Marc Lévesque, de Pelletier électrique, de Mont-Joli.

Alors, M. le Président, il me fait plaisir, à titre de représentant de la Corporation des marchands de meubles du Québec, de vous remercier de l'occasion qui nous est fournie aujourd'hui d'être entendus sur une loi aussi importante que nécessaire pour le commerce de détail en général et celui du meuble en particulier. Vous conviendrez comme nous que cette loi représente à la fois une valeur économique et une valeur sociale. Cette loi favorise une concurrence plus loyale, plus disciplinée et plus ordonnée au niveau de sa valeur économique. Quant à sa valeur sociale, ça implique des traditions et des habitudes de vie que l'on ne peut affaiblir sans mettre en danger autant son niveau social que son niveau économique. Cette réglementation contribue à protéger à la fois consommateurs, employés et détaillants contre les thèses fallacieuses et abusives de groupes restreints d'individus dont le but et l'objectif sont d'accroître leur part de marché.

Pour le commerce de détail en général et celui du meuble en particulier, bien que le taux moyen de croissance du Québec ait assez bien évolué au cours des sept dernières années, il reste que le taux d'épargne des consommateurs affiche son plus bas niveau depuis 10 ans et il est prévisible que l'économie canadienne et québécoise évoluera moins vite au cours des 10 prochaines années qu'on l'a vu évoluer au cours de la décennie qui vient de s'achever. Il est compréhensible, dans cette optique, de saisir les raisons de groupes restreints d'individus, communément appelés les "multinationales", de demander purement la libéralisation des heures d'affaires des établissements commerciaux. Compréhensible aussi, l'attitude favorable à la libéralisation d'autres groupes de pression, les marchés aux puces, fruiteries, pharmacies à escomptes, magasins à escomptes genre Club Price, qui trop souvent hélas, ont bénéficié de largesses gouvernementales en se voyant octroyer dans des législations ou autrement, des avantages particuliers, non offerts à l'ensemble.

Dans les quelques minutes qui vont suivre, nous tenterons de tracer brièvement le portrait du commerce de détail au Québec et celui du meuble en particulier. Le Québec, au 31 décembre 1988, concentrait 25 % de la valeur des ventes canadiennes. L'Ontario, pour sa part, en accaparait un peu plus de 38 % et la Colombie-

Britannique, un peu plus de 11 %. Ces trois provinces regroupaient à elles seules quelque 75 % de l'ensemble des ventes au détail au Canada.

Par ailleurs, il serait intéressant de connaître la part de marché détenue respectivement par les magasins à chaîne et par les magasins indépendants. Selon Statistique Canada, de janvier à décembre 1988, le Canada, au niveau de ses ventes, se divisait comme suit: 39 % dans les magasins à chaîne, 61 % chez les marchands indépendants. L'Ontario répond avec le profil de 43 % sur les magasins à chaîne, 57 % au niveau des marchands indépendants. Le Québec, 28 % contre 72 % chez les marchés indépendants. La Colombie-Britannique, 45 % contre 55 % chez les marchands indépendants. Les commerçants de meubles indépendants ont accaparé au Québec, au 31 décembre 1988, 84 % de la valeur des ventes alors qu'en Ontario, cette même catégorie de commerçants n'en obtenait que 58 %. Il y a là une nette prédominance des indépendants à l'échelle québécoise, prédominance qui est certainement due aux regroupements d'indépendants sous des bannières communes au Québec depuis une trentaine d'années. Et cela nous porte à croire qu'une des raisons de l'augmentation de la part des marchés indépendants en Ontario - par exemple, en 1981, 51,2 % et en 1988, 57 % - repose sur l'envahissement du marché ontarien par ces mêmes groupements d'achats québécois et ce dans tous les secteurs d'activités commerciales. On l'a vu dans l'ameublement, on l'a vu dans la ferronnerie, on l'a vu dans le bâtiment aussi.

La loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux, M. le Président, a favorisé le maintien et le développement du commerce de détail indépendant au Québec. Une analyse de Moorhouse en 1984 aux États-Unis a prouvé que l'extension des heures d'affaires aux grandes surfaces le dimanche a entraîné une baisse du nombre d'établissements commerciaux.

Dans nos recherches, nous citons Woods Gordon. D'ici l'an 2000, selon Woods Gordon l'âge moyen des Canadiens se sera élevé à 35 ans. Les bébés issus du "baby-boom" seront âgés de 44 ans et feront partie de la classe riche de la population. On vous donne l'exemple dans un milieu très précis. Les dépenses afférentes aux biens durables augmenteront dans le futur au détriment des biens semi-durables et des biens non durables. Compte tenu de la hausse du degré de scolarisation au Québec, des produits de meilleure qualité, plus perfectionnés et plus personnalisés, avec un service reflétant cet aspect de fine cuisine, connaîtront un essor au Québec.

Dans ce sens, la baisse de marché des supermarchés alimentaires au bénéfice des dépanneurs et magasins spécialisés reflète cette situation. Vous avez le graphique de Statistique Canada pour le juger vous-mêmes. Cette baisse

de part de marché des supermarchés alimentaires se reflète non seulement à l'échelle québécoise, mais aussi à l'échelle canadienne. Dans toutes les provinces canadiennes, nous notons ce phénomène et pourtant la réglementation dans les autres provinces est à la libéralisation. Vous comprendrez que les marchands de meubles "questionnent" fortement les conclusions de l'étude préparée par les HEC qui estiment qu'une libéralisation des heures d'affaires des supermarchés aurait fait croître les ventes de ce type de commerce en 1988.

Pour nous, la nécessité d'avoir une loi provinciale sur les heures d'affaires devrait être basée sur les principes qui sous-tendent cette loi. Principe mentionné par M. le ministre: l'équité. Au niveau de l'équité, la loi ne produira véritablement ses effets que dans la mesure où le législateur prévoira dans sa loi, sous réserve des exemptions jugées nécessaires et satisfaisantes, des dispositions applicables à tous sans exception de race, de classe ou de religion.

Pour ce qui est du respect du principe de la libre concurrence, l'accès de la loi québécoise sur les heures d'affaires porte sur la protection de la libre entreprise. Cette loi établit un cadre légal à l'intérieur duquel le respect du principe d'une saine et libre concurrence doit s'appliquer. D'où l'importance que prend cette Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux.

Ce cadre légal doit répondre aux besoins réels des différents intervenants, en l'occurrence les consommateurs, les travailleurs et les **employeurs**. Aucune législation ne brime si elle répond, tant dans sa formulation que dans son application, aux vœux et souhaits de la majorité.

Au niveau des dispositions législatives à l'encontre du principe de l'équité: Le règlement 16587, les marchés publics et les marchés aux puces, le gouvernement du Québec a créé, volontairement ou non, des écorchures au principe de l'équité.

Au niveau du décret 185654: Au surplus, M. le Président, on a écorché le principe de l'équité en autorisant, sous certaines conditions, les marchands juifs à fermer leurs établissements le samedi et à ouvrir le dimanche sous le couvert de la liberté de conscience ou de religion. Au sujet de la liberté de culte ou de religion que reconnaissent les chartes des droits et libertés fédérale et provinciale, nous vous soulignons que ces lois ne garantissent pas la compensation des inconvénients essentiellement financiers que l'exercice de cette liberté peut parfois faire encourir à ceux qui, librement, ont choisi l'observance de tel culte ou de telle pratique religieuse. Au surplus, M. le Président, la liberté de conscience et de religion est un droit propre à l'individu et non aux personnes morales.

Pour ce qui est des droits acquis accordés à un groupe restreint de pharmacies à escomptes,

on cite l'article 5.2 de la loi. Imaginez! M. le Président, on a confirmé des illégalités dans des textes légaux. Situation assez paradoxale direz-vous, situation qui a fait dire à certains que le gouvernement a manqué de sérieux.

(10 h 15)

Au niveau des écorchures au principe de la saine concurrence, toutes ces écorchures ont eu comme conséquence de déséquilibrer les forces du marché, de favoriser une concurrence déloyale entre les commerçants, de créer insatisfaction et irrespect de la part des intervenants et de tourner parfois en dérision à la fois les autorités gouvernementales et la législation des heures d'ouverture des établissements commerciaux. Force nous est de constater que les plaintes proviennent surtout des exemptions et de la concurrence déloyale des marchés publics, des marchés aux puces, des pharmacies à escomptes, des encanteurs et des liquidateurs.

Nous procédons à certains commentaires au niveau de la discussion concernant les impacts économiques de cette loi. Nous formulons les impacts économiques sur la consommation. Les tenants de la libéralisation prétendent que réglementer les heures d'affaires équivaut à restreindre la consommation. C'est le cas de Provigo, qui soulève que la libéralisation entraînerait un étalement des dépenses de consommation des ménages sur une plus grande période de la semaine.

Bien que le document de consultation qui nous a été présenté mentionne qu'il n'existe aucune étude sérieuse sur cette question, nous devons respectueusement soumettre à votre attention le contenu de l'étude préparée par M. Yves Bigras, intitulée "La réglementation des heures d'affaires". Ça a été déposé. Cet économiste mentionne qu'une législation des heures d'affaires n'influence pas la structure commerciale pour l'ensemble du commerce de détail. Il est toutefois assuré qu'une libéralisation des heures d'affaires aura un effet négatif sur le nombre d'établissements. L'étude Bigras stipule qu'une déréglementation pourrait faire décroître le nombre de magasins en alimentation de 30 %.

Pour ce qui est des impacts économiques sur l'emploi, à partir du fait où il n'y a pas d'augmentation de volume, vous conviendrez qu'il n'y a pas non plus de création d'emplois.

Au niveau des impacts économiques sur les prix, les marchands de meubles prétendent que la prolongation des heures d'ouverture des magasins le dimanche ou les jours de la semaine entraînerait une augmentation des coûts opérationnels, lesquels seront répercutés sur les prix de vente payés par les consommateurs. Vous comprendrez dès lors que la proposition des tenants de la libéralisation et de la prolongation va certainement à l'encontre même de l'objectif gouvernemental de la lutte contre l'inflation.

Au chapitre 5, on veut discuter des enjeux sociaux que ça représente pour les consom-

mateurs. Certains sociologues, certains économistes et certaines chaînes de magasins soulèvent le principe de la liberté des consommateurs pour asseoir leurs argumentations. Alléguer une telle chose, c'est subordonner les impératifs sociaux aux impératifs économiques.

Vous conviendrez, M. le Président, que la liberté ne consiste pas seulement dans un droit accordé aux individus, mais aussi dans ce pouvoir donné à l'homme de se développer sous l'empire d'une justice. Libéraliser les heures d'ouverture, permettre l'ouverture des magasins le dimanche et donner aux consommateurs une liberté absolue de faire leurs emplettes le dimanche, c'est également nier ce même droit aux autres groupes, ceux des patrons et des employés.

Pour ce qui est des enjeux sociaux pour les employés, libéraliser la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux, pour nous, c'est participer à la destruction potentielle de la vie sociale et familiale des travailleurs. C'est participer au recul et à la détérioration des conditions de travail des employeurs, principe contre lequel la Corporation des marchands de meubles du Québec se battra jusqu'à la dernière énergie.

Pour ce qui est des enjeux sociaux pour les détaillants, nous avons évoqué précédemment qu'en 1988, quelque 72 % du volume des ventes du détail au Québec ont été réalisés par des indépendants. La majorité des propriétaires indépendants sont actifs dans leurs entreprises. Le capital se confond avec le travail. Pour nous, c'est non seulement miner la qualité de vie des employés, mais également celle des employeurs. C'est les soustraire à cette participation, le dimanche, à cette société de loisirs et à cette vie familiale, sociale et éducative, éléments pourtant nécessaires à toute société. C'est contribuer à la dislocation de la société québécoise et de la culture québécoise, aussi. Il y aura des conséquences pour les gouvernements et les entreprises de services. L'ouverture des magasins le dimanche entraînera d'autres coûts supplémentaires aux entreprises publiques et au gouvernement. Et, là-dessus, vous avez eu des chiffres qui vous ont été fournis.

Au chapitre 6, la position de la Corporation des marchands de meubles. La question de l'ouverture des établissements commerciaux le dimanche dans le secteur de l'alimentation et dans les autres secteurs. Sur cette question, les membres de la Corporation des marchands de meubles du Québec croient fermement que le dimanche, jour chômé et de récréation, représente une valeur de la société qui répond aux impératifs de l'homme. Ils disent non à l'extension du commerce le dimanche.

De l'avis des marchands de meubles du Québec, ouvrir les magasins le dimanche ne représente aucun avantage réel pour les consommateurs, aucun avantage réel pour les employés, aucun avantage réel pour les détaillants. Ouvrir

les magasins le dimanche correspond à rompre cet équilibre commercial entre le magasin à chaîne et l'indépendant et à ruiner d'épuisement le commerce indépendant au Québec, attendu que le commerçant indépendant n'a pas les ressources financières et humaines pour opérer son établissement commercial sur une base de sept jours par semaine.

Il est faux de prétendre que la question de la glissade, depuis quelques années, des parts de marché détenues par les supermarchés, au bénéfice des dépanneurs et autres magasins spécialisés, est due à une loi sur les heures d'affaires restrictive pour les magasins d'alimentation et à la fermeture des magasins le dimanche, au Québec. À notre avis, la multiplication des ménages de personnes seules, la participation accrue des femmes sur le marché du travail, les effets des facteurs sociodémographiques et ceux reliés au profil de l'accroissement des revenus et des dépenses de consommation sont les seuls facteurs qui influencent les parts de marché.

Les marchands de meubles s'opposent farouchement à toute prolongation des heures d'ouverture sur semaine. Vous comprendrez, M. le Président, que les perspectives de croissance de la demande sont assez limitées dans le futur pour justifier une non-prolongation des heures d'ouverture des établissements commerciaux. Toutefois, sans être favorables à la prolongation des heures d'ouverture, les marchands de meubles se disent prêts à discuter la question de réaménager les heures d'ouverture de façon à focaliser sur les besoins réels des consommateurs. Et, là-dessus, nous pouvons aussi vous remettre un sondage qui a été effectué auprès des marchands de meubles du Québec. Je pense que c'est déjà déposé.

Une voix: C'est fait.

M. Vaillancourt: On voudrait commenter sur les exemptions. Pour nous, la véritable problématique de la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux reposait sur les trop nombreuses exemptions contenues dans cette loi, soit de façon expresse, soit encore par certaines autorisations ministérielles accordées à certaines conditions. Exemptions accordées de façon expresse par les articles 5.1, 5.2 et 5.3 de l'actuelle loi autorisant magasins de variétés, pharmacies, établissements commerciaux localisés près des limites territoriales du Québec, ou encore dans les régions touristiques, ou encore dont les propriétaires doivent exercer leur religion. Exemptions aussi accordées par autorisation ministérielle pour les marchés publics et les marchés aux puces, décret 165-87, et pour les marchands juifs à fermer le samedi et à ouvrir le dimanche.

Ces exemptions ont contribué à causer insatisfaction, mécontentement et irrespect de la loi, à fausser l'équilibre des forces du marché et

à brimer les principes sur lesquels doit s'appuyer la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux, tel que discuté au chapitre 3 du présent travail.

Le Président (M. Bélanger): M. le président, je vous inviterais...

M. Vaillancourt: Oui.

Le Président (M. Bélanger): ...à conclure.

M. Vaillancourt: M. le Président, nous souhaitons ardemment l'abolition du décret 165-87 du 12 janvier 1985; l'abolition également du décret du 28 juin 1986 autorisant certaines pharmacies, en conformité avec l'article 5.2; l'abolition du décret 1856-84; la suppression de l'article 17 de la Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux; l'obligation légale pour les marchés aux puces à ne vendre que des produits usagés hors des heures légalement permises.

Bien que cet article ne concerne pas directement les marchands de meubles, nous sommes d'avis qu'il serait équitable de soumettre tous les établissements commerciaux visés par les articles 5.1 et 5.2 de l'actuelle Loi sur les heures d'affaires des établissements commerciaux - les pharmacies, tabagies, stations-services et autres - à la règle de trois personnes, tel que recommandé par le comité Richard. Évidemment, c'est une position très ferme de la part des marchands de meubles du Québec.

Avant de terminer, M. le Président, le rapport parle aussi d'avoir une loi qui a des dents au niveau des amendes. Nous endossons cette recommandation du comité Richard, au niveau des montants qui sont délimités. En ce qui concerne le long processus judiciaire, évidemment, il va définitivement y avoir une loi. Il va probablement falloir qu'il y ait aussi des cadres pour être capables d'avoir une application juste et raisonnable.

Je termine là-dessus, M. le Président.

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

M. Tremblay (Outremont): Merci beaucoup, M. Vaillancourt, pour votre présentation. Je voudrais juste, au départ... C'est plus deux questions d'information que je vous pose. Vous avez mentionné tout à l'heure que les prix vont augmenter, et que ça ne répond sûrement pas aux orientations gouvernementales. Je suis entièrement d'accord avec vous sur la conclusion: il n'y a personne qui est venu en commission parlementaire, ici, nous prouver que les prix vont augmenter. J'apprécierais - il reste quelques jours - si vous pouviez nous soumettre un très bref document, une page, deux pages, pour nous prouver quantitativement cette information-là,

on l'apprécierait.

Vous avez fait une autre affirmation, aussi, sur les coûts supplémentaires. Par exemple, vous avez mentionné la sécurité et vous avez dit qu'il y a des personnes, des intervenants qui sont venus à cette commission parlementaire pour faire ce point-là. Je dois vous dire que personne n'a pu nous quantifier cette affirmation-là sur les coûts supplémentaires. Au contraire, quand on a posé la question à des gens qui sont favorables aux heures d'ouverture, entre autres les marchés publics, ils nous ont clairement dit que c'était eux qui assumaient la sécurité et que les municipalités étaient très contentes parce que ça leur donnait une source de revenus additionnelle.

Je vous tends la perche; vous n'avez peut-être pas la réponse aujourd'hui, mais ne prenez pas pour acquis qu'il y en a qui sont venus nous quantifier qu'il y aurait des coûts supplémentaires au niveau des différents services. Si vous pouviez nous démontrer ça de façon quantitative, on l'apprécierait.

Mes questions. Sur le principe de l'équité, je suis entièrement d'accord avec vous. Toute la démonstration que vous faites de l'iniquité de la loi, on est d'accord, et je suis convaincu que l'opposition est d'accord avec ça aussi. Vous avez spécifiquement mentionné les marchés aux puces, les fruiteries, les marchés publics, le Club Price. Une chose est certaine, c'est qu'on veut avoir une loi durable, on veut avoir une loi qui va être équitable, qui va répondre aux besoins réels et qui va contribuer à la qualité de vie. Dans ce sens-là, on est en train de regarder les décrets, entre autres, que vous avez mentionnés tout à l'heure... L'abolition des décrets. Mais je dois vous dire que c'est très complexe.

Je vous soumetts la première complexité pour avoir votre réaction. Vous parlez, par exemple, des communautés qui, pour certaines raisons religieuses, doivent fermer au coucher du soleil le vendredi et ne pas ouvrir le samedi. Vous dites: Ils ont un problème de religion, le gouvernement ne devrait pas les protéger; ce n'est pas la faute du gouvernement et des autres commerçants si, pour des raisons religieuses, ces gens-là doivent fermer leur commerce le samedi et nous demander le dimanche. Le gouvernement, dans les années précédentes, a cru bon de ne pas pénaliser ces commerçants-là.

Je peux comprendre pourquoi vous remettez en question cette exception-là. Par contre, là où je vous suis moins - là-dessus, je voudrais que vous me l'expliquiez - c'est que vous, vous demandez aussi une exception: la fermeture des commerces le dimanche. Si vous voulez pousser votre logique jusqu'au bout, on pourrait dire: Si, pour des considérations religieuses, entre autres, on ne doit pas protéger les gens, pourquoi, pour des considérations de marché ou parce que vous êtes de petits commerçants, le gouvernement devrait vous protéger? C'est ma première question. Toujours l'équité. Oublions la qualité de

vie, parlons juste de l'équité. En quoi est-ce équitable?

M. Vaillancourt: Ça devient difficile, M. le ministre, d'oublier la qualité de vie.

M. Tremblay (Outremont): Mais pour les fins de...
(10 h 30)

M. Vaillancourt: Je pense que dans une loi, dans un cadre légal... Nous recommandons, d'ailleurs, d'avoir une loi avec les services nécessaires à la population, tout en respectant la qualité de vie des citoyens. Je vous donne un exemple. À Cologne, au mois de janvier 1990, durant l'Exposition du meuble, l'Allemagne a élargi les heures d'ouverture le jeudi soir, de 18 heures à 20 h 30, et c'était décrié par toute la population en Allemagne, autant les commerçants que les citoyens, dans le sens où ils disaient que, pour eux autres, la culture allemande venait d'en manger un coup. Et ça, ça fait partie de la qualité de vie. Et, quand on regarde dans ce pays-là, actuellement, où les commerces sont ouverts du lundi au samedi inclusivement, il y a trois jours qu'ils ferment à 17 h 30 et trois jours, à 18 h 30. Le dimanche, ces commerces-là peuvent être ouverts, aucun employé n'a le droit d'être à l'intérieur du commerce, aucun propriétaire n'a le droit d'être à l'intérieur du commerce, aucun cadre, seulement des agents de sécurité parce que vos magasins, ou les magasins peuvent être visités par des consommateurs où il ne doit pas se faire aucun commerce.

Donc, la qualité de vie, il ne faut pas la négliger. Je pense que plus on va, plus on entend parler, du moins de la part des politiciens en campagne électorale, qu'il se fait beaucoup plus de campagne sur la qualité de vie des citoyens qu'on voudrait leur donner. Il ne faut pas la négliger de ce côté-là non plus.

M. Tremblay (Outremont): Non. **M. Vaillancourt,** je veux clarifier. Je n'ai jamais mentionné qu'il fallait négliger la qualité de vie, au contraire, c'est un principe important. Mais le seul que je veux discuter avec vous, et peut-être qu'on va discuter avec d'autres, de la qualité de vie, après, c'est l'équité. En quoi est-ce équitable? Si on veut pousser l'équité au bout, pourquoi on pénaliserait les communautés qui doivent fermer pour des considérations religieuses? C'est une exception. Je suis prêt à le considérer. Mais pourquoi je vous en créerais une exception, à vous, en vous permettant de ne pas avoir de concurrence le dimanche? C'est pourquoi ça? L'équité, il y a deux poids, deux mesures?

M. Bureau (Guy): Guy Bureau. On ne demande pas une exception en rapport avec la religion, on demande simplement une exception pour une journée, dans la semaine, qui va nous permettre d'avoir une qualité de vie.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Bureau: Je pense qu'il y a deux problèmes, là, il y a deux questions.

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Bureau: Ce n'est pas du tout une question de religion.

M. Tremblay (Outremont): Non, mais le fait de demander votre exception crée, en fait, une problématique très importante sur toutes les exceptions que vous avez mentionnées tout à l'heure qui ont été, soit par règlement, et également dans la loi. Il faut regarder là, et c'est assez complexe.

Je vous pose une autre question. Puis, peut-être que vous pourrez revenir, M. Varin, c'est: Assumons qu'on ferme le dimanche, trois employés et moins, qu'est-ce que vous dites à Pascal qui, de plus en plus, publie, dans les journaux... Ils ont fait une compagnie séparée, ils ont Pascal traditionnel, où il y a des grandes surfaces, ils vendent des meubles; là, il y a le nouveau Pascal, où il y a des meubles et ils les vendent par correspondance ou par télématique. Qu'est-ce que vous dites? Est-ce que ça, on peut continuer à permettre ça? Ça, ils vont vendre ça, c'est un autre genre de structure. C'est commencé et Canadian Tire le considère sérieusement aussi.

M. Varin (Yves): M. le Président, pour répondre à la question du ministre, je pense que vous faites allusion aux ventes par téléphone, ou par télématique, ou autrement. Dans ce contexte-là, rien dans l'actuelle loi, ne décrit ou ne définit ce que c'est que le mot "vente au détail". Au niveau du comité Richard, nous avions demandé, en août dernier, de définir les mots "vente au détail" de façon que ça s'applique, non seulement aux établissements qui font certaines activités commerciales, mais que ça s'applique également aux établissements dont l'opération se base sur les ventes par téléphone. Il s'agit strictement de redéfinir les mots "vente au détail".

M. Tremblay (Outremont): O.K. Là, vous parlez de détail, mais vous savez très bien qu'un des coûts importants des grandes surfaces c'est les loyers, c'est également le coût de la main-d'oeuvre, les coûts d'exploitation, tandis que si Pascal considère - ils sont venus nous le dire, alors... - d'incorporer une entreprise, ils diminuent, définitivement, leur coût de main-d'oeuvre et les coûts d'opération. Ça ne sera pas du détail, ça va être un Club Price...

M. Vaillancourt: C'est un club privé.

M. Tremblay (Outremont): Oui. c'est ça. Ça

va être un Club Price original, grossiste. Donc, vous allez devoir concurrencer, d'une façon ou d'une autre, ces gens-là. N'est-ce pas mieux de pouvoir les concurrencer aux mêmes heures que de se dire, nous autres, on n'a aucun avantage pour ouvrir, donc on ferme? Comment je réagis à celle-là? C'est une problématique qu'il faut prendre en considération.

M. Vaillancourt: M. le Président...

M. Tremblay (Outremont): L'avenir, une loi durable.

M. Vaillancourt: M. le ministre, on vous a mentionné tantôt que 72 % de notre structure à nous autres, du commerce de l'ameublement, sont les familles de trois personnes et moins. Évidemment, cette structure, il faut quand même la préserver. Les chiffres qu'on vous a donnés tantôt au niveau de 72 % d'entreprises...

M. Tremblay (Outremont): C'est vrai, je l'ai noté.

M. Vaillancourt: ...privées, c'est important, ça fait partie de notre patrimoine économique au Québec. Il faut le protéger. Il y a un écart de 20 %, presque, avec les autres provinces. De ce côté, ça ne veut pas dire que ce qu'on a qui existe actuellement est mauvais. On regarde au niveau de la coalition, la grande majorité est d'accord pour un statu quo sur les heures d'ouverture, qu'il y en a suffisamment d'heures de magasinage, soit 62 heures-semaine, quand on est rendu avec des semaines de travail d'à peu près 35 heures. Là, ça ne tient pas la thèse où on n'a plus le temps tellement d'aller magasiner, surtout quand on regarde Vidéotron en plus qui s'en vient avec ses services d'achats télématiques. Et ça, les achats télématiques, M. le ministre, j'ai beaucoup de réserve là-dessus. Je ne pense pas que dans les prochains mois, ou même, à moyen terme, dans les prochaines années, que ça prenne un essor et une ampleur assez importants. Évidemment, je suis appelé à voyager, je visite pas mal d'autres États américains, par affaires ou par loisir, et je dois vous dire que le système d'achats télématique n'est pas ce qui fonctionne le mieux à date, de toute façon. Alors là, il y a une évolution qui peut se faire mais, d'après moi, elle est très lente. L'autre problématique qu'on a là-dedans. Est-ce que nous, on doit aussi devenir des salles d'échantillons ouvertes...

M. Tremblay (Outremont): Exactement.

M. Vaillancourt: Un instant, s'il vous plaît, je vais terminer.

M. Tremblay (Outremont): Non, non, c'est très bien, c'est très bien.

M. Vaillancourt: Est-ce que nous, on doit devenir des salles d'échantillons ouvertes sept jours par semaine pour, après ça, prendre le téléphone, ces consommateurs-là, et placer ces commandes directement chez Club Price ou chez Steinberg ou ailleurs? Alors, si la structure économique qui existe actuellement a répondu pendant de nombreuses années aux besoins des consommateurs québécois, je ne verrais pas pourquoi demain matin cette structure ne serait pas capable de continuer à répondre, si elle est protégée dans un cadre de loi assez rigide.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. C'est exactement le point que je voulais faire. On va le pousser ce point-là, parce que ce qui peut théoriquement se passer, vous avez absolument raison, un consommateur va regarder dans le journal le produit, va aller visiter votre salle ou votre commerce où vous, vous payez tous les frais fixes, il va pironner puis il va l'acheter chez un grossiste qui, lui, a moins de frais fixes que vous. Je suis d'accord avec ça. Je comprends très bien cette dynamique.

Mais si l'information vient de l'Ontario - toutes les cartes de crédit, entre autres American Express puis tout ça, sont rendues là - est-ce que vous préférez que le commerçant se serve de votre salle de montre puis commande le bien en Ontario ou qu'il vous donne au moins la chance de l'acheter chez vous en étant ouvert aux mêmes heures? C'est une réalité. Quand je parle d'une loi durable, il faut penser à ça, parce que ça, là, ce n'est pas dans dix ans, ce n'est pas un beau rêve qui ne se réalisera pas, c'est en vigueur aujourd'hui. Alors, qu'est-ce qu'on fait en tant que gouvernement, est-ce qu'on protège nos commerçants québécois en leur donnant la possibilité d'une saine concurrence ou on leur dit: Pour des raisons valables, fermez vos portes le dimanche? Mais ne venez pas nous voir dans deux ans si les Québécois commandent les meubles hors Québec. C'est une réalité, ça.

M. Vaillancourt: C'est une réalité jusqu'à un certain point, mais il faut quand même aussi regarder dans toute cette éventualité les disparités régionales, les modes de vie, les goûts des consommateurs. Et croyez-moi, à part les petits radios portatifs et les petits gadgets électroniques qui se commandent chez American Express quand on reçoit notre "statement" au bout du mois puis qu'on a une enveloppe ça d'épaisseur, puis souvent la facture est assez importante qu'on prend l'enveloppe puis on sacre ça dans les poubelles, pour la grande majorité des gens, il faut quand même être capable et le commerce doit être capable de répondre à la consommation.

Quand vous me dites que les Québécois vont commander des meubles en Ontario, je peux vous dire que je suis marchand de meubles depuis 30

ans, j'achète 60 % de ma consommation au Québec, parce que au Québec, actuellement, on est capables de répondre au goût des consommateurs québécois, ce que l'Ontario n'a pas été capable de faire à date. Ils sont en train de faire ce virage, actuellement, et ils sont en train de le faire parce qu'ils ont un coût d'inflation qui dépasse les normes et qui vient même influencer l'inflation et le coût d'augmentation des taux d'intérêt de tout le Canada actuellement. La preuve est faite: Le plus gros manufacturier canadien de rembourrage, 75 000 000 \$ de chiffre d'affaires, a fermé ses portes avant-hier.

M. Tremblay (Outremont): Pascal s'établit à Hawkesbury, M. Vaillancourt, ce n'est pas loin, là. Un Québécois, mettons, s'établit à Hawkesbury, reçoit les commandes puis livre les meubles au Québec.

M. Vaillancourt: Ça va changer quoi?

M. Tremblay (Outremont): Ça va changer que ça va affecter directement votre part de marché. Ce que j'essaie de vous dire, c'est que les gens, quand on a une loi avec des exceptions, ont assez de créativité pour la contourner. Par exemple, vous l'avez dit tout à l'heure, Club Price. Cela a commencé sur une base de grossiste et, après ça, ils ont des cartes privilège. Moi, ce que je vous dis, c'est que si on veut avoir une loi durable - et on échange ensemble... Parce que vous parlez des zones touristiques. Mettons qu'on oublie celui-là. Les zones touristiques. Vous nous dites dans votre rapport que vous voyez d'un mauvais oeil la question des zones touristiques. Ça veut dire quoi ça? Parce que, de plus en plus, dans les zones touristiques, parce qu'il y a une exception, ils ont le droit d'ouvrir sept jours par semaine, vingt-quatre heures par jour, indépendamment du nombre d'employés. Il y a des marchands de meubles dans les zones touristiques qui ont commencé à ouvrir le dimanche. Ça, c'est un problème régional. Comment l'envisagez-vous celui-là?

M. Vaillancourt: Évidemment, comme je vous l'ai expliqué lors de ma première parution avec la Coalition, au niveau de vos zones touristiques, M. le ministre, je conviens qu'il y a un problème et je répète ce que j'ai dit à ce moment-là, c'est qu'une zone touristique est définie en fonction d'un attrait touristique, d'une ouverture de saison touristique aussi. Il y a ça qui est important là-dedans. Ce n'est certainement pas un centre d'achats qui va s'installer avec une patinoire et des chutes d'eau à l'intérieur qui va demander au gouvernement tantôt de devenir un attrait touristique parce qu'il attire des gens le dimanche. En autant que je sois concerné, j'aime bien mieux que la responsabilité vienne du ministre. Le ministre, c'est un politicien qui est

élu. Alors, s'il fait trop d'erreurs, à un moment donné, dans son mandat, bien, il aura à faire face au jugement éventuellement. Par contre, ce que vous m'apportez et ce que Pascal essaie de faire, Pascal est un marchand de meubles très reconnu autant au Québec...

M. Tremblay (Outremont): Je ne prête pas d'intention à Pascal, M. Vaillancourt, j'essaie juste...

M. Vaillancourt: ...Non, non, je vous donne un exemple. Vous me le citez en exemple et je le réfute dans le sens que ça fait des années qu'en Ontario les marchands de meubles ouvrent le dimanche et qu'est-ce que ça vient faire au marché québécois? Ceux d'Ottawa sont ouverts et ceux de Hull sont fermés. Et je peux vous dire où, au Québec, il y a le plus d'essor actuellement dans le domaine du meuble et du commerce de détail d'ameublement, c'est bien plus dans la région de la Gatineau et de Hull qu'il y en a eu, dans les dernières années, comparativement au Montréal métropolitain, actuellement, dû au fait aussi que c'est une ville où beaucoup de fonctionnaires demeurent et travaillent et que le taux de qualité de vie et de revenus est assez important. Regardez dans Statistique Canada, depuis deux ans, les villes qui ont connu une croissance plus forte que le taux d'inflation et du coût de la vie; Hull-Ottawa en est une, après ça vous avez l'Abitibi et vous avez quelques grandes villes canadiennes, mais elles sont très rares. Montréal métropolitain, la ville de Québec est en deçà du taux d'inflation au niveau croissance. Alors, c'est un problème assez important, ce que vous me dites là, mais c'est un problème avec lequel on vit depuis des années.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. Donc, au niveau de l'équité seulement, et je ne fais pas abstraction de la qualité de vie, vous ne devriez pas avoir de problème à ouvrir sept jours par semaine?

M. Vaillancourt: Essayons de régler l'équité pour le Québec et non pour l'Ontario, M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Juste l'équité, c'est ça, avec l'Ontario là.

M. Vaillancourt: Oublions l'équité entre l'Ontario et le Québec. Essayons de régler l'équité qu'on a comme problème ici au Québec. Je pense que ça, c'est primordial.

M. Tremblay (Outremont): C'est ça.

M. Vaillancourt: On doit se donner une qualité de vie. Vous savez, les Québécois ont été longtemps à payer 10 % de plus d'impôt que l'Ontario, c'était la qualité de vie qu'on s'était

donnée.

M. Tremblay (Outremont): Oui, oui. Mettons qu'on revient d'abord. Mettons qu'on l'oublie ça, le Québec et l'Ontario. On vient uniquement au Québec. Êtes-vous capables de concurrencer d'autres qui vendent des meubles?

M. Vaillancourt: Certainement.

M. Tremblay (Outremont): Bon, sans problème. D'autant plus que vous avez cité l'étude de Woods Gordon tout à l'heure.

M. Vaillancourt: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Si j'ai bien compris là - je l'ai écrit rapidement - vous dites: De plus en plus, il va y avoir un déplacement du pouvoir d'achat vers les biens durables par opposition aux biens semi-durables ou non durables.

M. Vaillancourt: Semi-durables ou non durables, oui.

M. Tremblay (Outremont): O.K. Donc, ça devrait vous favoriser? Ça voudrait dire que vous êtes capables d'aller chercher une part de marché plus importante. Vous devriez être en faveur d'une saine concurrence, donc d'une libéralisation. Si c'est vrai ça, ça veut dire que les gens vont dépenser moins pour de l'habillement, du semi-durable ou de la nourriture pour justement acheter des biens durables. Alors, économiquement, vous devriez recommander à vos membres d'ouvrir le plus souvent possible. Non? J'ai...

M. Vaillancourt: Non, M. le ministre, je reviens aussi à votre exemple tantôt de télématique, ou télé-achat, ou ces choses-là. Un marchand de meubles, ça opère de façon à donner à un client un service très défini ou un service plus élargi. Quand vous achetez un meuble chez Pascal, par exemple, ou quand vous allez acheter un meuble ou un article qui va apparaître à l'écran télévisé, c'est ce que vous allez voir avec un prix. Les clubs d'achats opèrent avec de très petites marges de profit. Évidemment, vous achetez ce qu'il y a sur la tablette dans l'état où il est ou dans la boîte qui est là. Le marchand de meubles au Québec actuellement est un marchand de meubles beaucoup plus professionnel parce que le consommateur québécois est un consommateur plus raffiné. Alors, ce n'est pas vrai que le consommateur va vouloir acheter le meuble qui est annoncé à la télévision; il va vouloir le personnaliser à son environnement et à sa décoration. C'est là que ça devient important.

(10 h 45)

Une voix: Oui.

M. Vaillancourt: Un instant, s'il vous plaît.

Une voix: Oui, oui.

M. Vaillancourt: Où ça devient important, c'est que ça prend du personnel qualifié pour répondre à ce consommateur-là. Croyez-moi, si on est obligés d'ouvrir sept jours par semaine, il y a des magasins qui vont résister, certainement: les Pascal vont résister, moi-même, les Vaillancourt, on va résister, parce qu'on a une structure de magasins de grande surface. Par contre, les 72 % que je représente, moi, ici, aujourd'hui, à cette table-là, de commerçants de détail de meubles qui ont trois employés et moins, M. le ministre, eux ne pourront pas résister. Où est l'équité, à ce moment-là? C'est ça que je viens présenter ici. Mon cas personnel, je suis capable de le régler, autant que Pascal est capable de le régler, autant que Club Price est capable de le régler. Mais si on regarde tout le secteur des marchands de meubles au Québec, c'est différent. Et vous savez ça, ça ne se reproduit pas seulement au niveau du commerce de meubles de détail. Vous allez le retrouver aussi au niveau des ferronneries, vous allez le retrouver dans les matériaux de construction et dans plusieurs secteurs non alimentaires.

Le Président (M. Bélanger): Alors, je dois vous interrompre...

M. Vaillancourt: Que je sache, il n'y a pas eu de bannières qui sont venues avec la coalition de la libéralisation des heures. Il y avait Brico, pour un.

Le Président (M. Bélanger): Alors, je dois vous interrompre et céder la parole à Mme la députée de Taillon.

Mme Marois: Merci, M. le Président. Ça me fait plaisir de vous souhaiter la bienvenue au nom de ma formation politique. Je ne sais pas si c'est la qualité des arguments qu'il y a dans votre mémoire et la qualité, je dois dire, du traitement que vous avez fait du problème auquel on est confrontés aujourd'hui qui ont suscité cette agressivité chez le ministre, qui m'étonne un peu ce matin!

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Parce que, tout d'un coup, il prend le point de vue d'une thèse et, avec beaucoup d'acharnement, revient sur un certain nombre de vos arguments.

Moi, je vais vous dire - et ce n'est pas pour vous flatter que je le fais, vous savez que je partage votre point de vue, alors on va mettre ça derrière nous tout de suite - que votre mémoire est l'un des meilleurs qu'il m'a été donné de lire et ça ne dévalorise pas néces-

sairement les autres mémoires qui ont été présentés, mais c'est que chacun des points a été très fouillé dans ce sens et je dirais qu'il fait le tour de l'ensemble de la question sous tous les angles: sous l'angle qui est votre préoccupation, bien sûr, de gens qui font du commerce dans le domaine du meuble, mais aussi sous l'angle des consommateurs, des employés, des gouvernements, etc.

Alors, c'est intéressant; ceux et celles qui n'auraient pas eu l'occasion d'en prendre connaissance, je pense que c'est tout à fait souhaitable que vous puissiez le faire. Ça rejoint aussi, en ce sens-là, des propos que j'ai tenus au début de la commission quant à l'équilibre nécessaire entre les droits des uns et les besoins des autres et qu'un gouvernement a une responsabilité d'être conscient de cet équilibre à maintenir, parce que ça fait partie, entre autres, de l'une de nos responsabilités fondamentales.

Je vais revenir sur une ou deux choses que le ministre a soulignées et, après ça, je vous poserai...

Une voix:....

Mme Marois: Tout à fait, je suis capable de faire ça, cher ami. Je ne reposerai pas les mêmes questions, mais je vais en poser d'autres, parce que le ministre a l'air de dire que vous souhaitez qu'il y ait des exceptions. Alors, comment se fait-il qu'on le souhaiterait pour d'autres et que ça ne s'appliquerait pas pour nous? Ce que j'ai compris, c'est qu'au contraire, ce qui est dans le document qui est devant nous, c'est qu'on suggère de resserrer les exceptions, de les clarifier, de faire en sorte qu'on élimine, au contraire, des excroissances des exceptions qui ont été accordées dans la loi de 1984, appliquées ensuite par décret, pour revenir à une réalité qui ferait en sorte que la majorité des commerces, tant dans l'alimentation que dans le détail, puissent être fermés une journée par semaine, tout en s'assurant qu'on réponde aux besoins essentiels et que les services de base aux consommateurs et consommatrices soient rendus.

Il y a une réflexion, vous savez, qui me venait hier, parce qu'on en fait moins état, on dirait, depuis quelques jours, sur le fait que les gens avaient des horaires très perturbés depuis un certain nombre d'années, que les femmes étaient sur le marché du travail, donc que ça limitait le temps qui était disponible pour aller faire des courses, pour aller faire des achats. Sauf que pour la majorité des gens, je dis bien la majorité des gens, les heures auxquelles ils travaillent sont des heures fixes, se situant quelque part entre 9 heures et 17 heures dans la journée ou entre midi et 20 heures le soir avec des plages de travail, ce qui permet à ces personnes-là, pour la majorité, d'aller faire leurs courses au moment où les magasins sont ouverts,

d'autre part, et donc de répondre à leurs besoins.

Cela étant dit, une ou deux questions qui me préoccupent, entre autres, et qui reviennent très souvent ici, c'est sur l'applicabilité de la loi. Certains nous ont dit: Écoutez - et même le ministre soulève souvent la question - il est difficile d'appliquer une loi comme celle-là, le contrôle devient complexe. Évidemment leur viennent toujours à la tête les exceptions comme si on devait continuer à vivre avec l'ensemble des exceptions, alors que ce n'est pas mon point de vue, mais ils nous ont dit: C'est très très difficile. Remarquez que si le ministre trouve ça difficile de penser à l'applicabilité de la loi, ça veut dire qu'il se dit que ce n'est quasiment pas possible, si on va au bout de son raisonnement, d'en avoir une. Ça, ça m'inquiète un peu parce qu'on est là pour essayer de voir comment encadrer justement les besoins et les droits des uns et des autres et les équilibrer.

Parlez-moi un peu de l'applicabilité de la loi telle que vous la voyez, la possibilité d'appliquer une loi où il restera des exceptions pour s'assurer de la réponse aux besoins essentiels, dans l'alimentaire, entre autres, et je pense à la pharmacie aussi et à un certain nombre d'exceptions de toute façon que vous me mentionnez ici.

M. Vaillancourt: Évidemment, pour appliquer une loi, ça prend un cadre, ça prend une infrastructure, ça prend les éléments nécessaires. Je sais bien que, nous, au niveau du secteur de l'ameublement, nous avons déposé une demande de bill privé, demander une reconnaissance professionnelle pour se prendre en main un peu comme la Corporation des maîtres électriciens, les agences de voyages et autres. S'il y a une trop grande difficulté à appliquer la loi sur les heures d'ouverture dans le commerce de l'ameublement, moi, je pense que ce dossier pour lequel on attend une réponse du gouvernement depuis des années pourrait être une solution. La Corporation des marchands de meubles du Québec fait déjà beaucoup la police au niveau des heures d'ouverture. On a dans notre secrétariat, tous les jours, une vérification des publicités des marchands qui ouvrent leur commerce, qu'ils soient membres ou non et c'est la Corporation qui en appelle immédiatement...

Mme Marois: Qui porte les plaintes.

M. Vaillancourt: ... qui fait le relais et qui porte les plaintes. On le fait actuellement et on peut continuer à le faire. Avec une reconnaissance professionnelle, je crois qu'on pourra en arriver à avoir définitivement une certaine facilité, probablement moins coûteuse aussi que ce que ça pourrait coûter au gouvernement, une application de cette loi-là, au niveau de notre secteur.

Évidemment, quand vous vous faites "poigner" à 35 ou 40 milles à l'heure, il y a une

police qui vous arrête et vous donne un ticket, ce n'est pas long. Quand la Société des alcools vous a mis une restriction sur votre permis et que vous ouvrez, vous avez des amendes à payer, elle est sévère et ce n'est pas long. Il y a d'autres exemples qu'on peut donner; quand vous avez été sanctionnés par la Loi de l'impôt sur le revenu, vous n'avez pas six ans pour payer et vous n'avez pas de détour à prendre, vous devez faire face à la musique de ça. Alors, je pense qu'une loi est une nécessité. Ça a protégé définitivement le commerce de détail au Québec actuellement, alors on y tient à la loi au Québec. On ne tient pas à une loi ou à aucune loi qui voudrait dire: On libéralise tout. Ce serait le "free for all". Ça, c'est trop simple par rapport à la structure du commerce de détail québécois qui existe actuellement et qui doit être protégée.

Mme Marois: Je dirais par rapport à la structure et la culture aussi.

M. Vaillancourt: La structure et la culture. On reconnaît que la plupart des problèmes viennent de l'alimentation et des pharmacies. Je lisais récemment un rapport qui a été donné par le ministre Pagé, du ministère de l'Agriculture, qui dit, de mémoire, rapidement, qu'un repas sur trois est actuellement pris dans les restaurants. Il prévoyait que, d'ici trois ou cinq ans maximum, si ma mémoire est bonne, un repas sur deux sera pris dans les restaurants. Si je fais la référence avec Pascal qui va ouvrir à Hawkesbury, dans le meuble, il faudrait bien que Provigo et Steinberg commencent à s'ouvrir des chaînes de restaurants, s'ils veulent continuer à protéger leur part de marché dans l'alimentation. Alors nous, du commerce de l'ameublement, on a su s'adapter rapidement aux besoins et aux changements de nos consommateurs. Il faudrait peut-être que dans d'autres secteurs on s'applique à faire la même chose. Ça rendrait une loi certainement beaucoup plus agréable à vivre avec et peut-être plus facile à appliquer.

Mme Marois: Je voudrais revenir aussi sur une autre affirmation du ministre sur les fameux achats par l'intermédiaire d'un support visuel ou télévisuel, télématique et tout le reste. Je trouve qu'on mêle vraiment les choux et les navets quand on prend cette question-là puis qu'on l'introduit dans le dossier des heures d'affaires et de l'ouverture des magasins, particulièrement le dimanche. De tout temps, le commerce par catalogue a existé. Il y a eu par le passé, au Québec, la grande maison Eaton et maintenant il y a Sears; et il y a de toutes nouvelles compagnies qui naissent un peu partout. Et c'est vrai. On parlait d'American Express qui nous envoie la pile chaque mois. Je dirais que de tout temps cela a existé. On essaie de lui faire prendre une ampleur peut-être un peu plus significative. Moi, je pense que, si des gens d'affaires dans le do-

maine du commerce de détail, que ce soit du meuble ou autre chose, décident d'utiliser aussi ce support pour faire commerce, ils pourront le faire.

Mais c'est un autre ordre de problème que l'ouverture des commerces le dimanche. Je trouve qu'on compare des choses qui se comparent difficilement. Ça n'a pas la même conséquence de faire en sorte qu'on puisse commercer par l'intermédiaire d'un support, soit de papier ou d'un support plus électronique et plus moderne, qui a toujours existé, de toute façon, et le fait qu'une société décide d'ouvrir une journée dans la semaine où on ne le faisait pas, le fait que l'on puisse commercer et produire ce jour-là. Parce que ça va impliquer effectivement des activités de production éventuellement. En tout cas, je trouve qu'il y a un niveau de comparaison que je ne peux pas accepter ou une logique à laquelle je ne peux pas me rendre.

Cela étant dit, question de personnel. Parce que souvent ça été soulevé ici. Je pense que quand vous êtes venu, M. Vaillancourt, avec un autre groupe, ça avait été aussi abordé. Dans votre secteur en particulier, et vous le mentionnez dans vos documents, une des réflexions qui nous sont apportées, par les personnes, c'est qu'elles nous disent: Ça nous pose des difficultés d'ouvrir le dimanche parce que nous sommes des magasins spécialisés - je pense aux représentants des quincailliers qui sont venus - et on a de la difficulté déjà à avoir du personnel le samedi pour assurer un service de qualité et bien rendre le service pour lequel on existe aussi. On est là pour commercer, mais on est là aussi pour vendre des produits de qualité. Alors ça nous pose un problème. Est-ce que vous vivez la même situation?

M. Vaillancourt: Certainement qu'on la vit. Excuse-moi. Vas-y Jean-Marc.

M. Lévesque (Jean-Marc): Mme Marois, Jean-Marc Lévesque. Je viens des régions éloignées et on est dans le commerce depuis quand même 25 ans. On a suivi l'évolution du consommateur québécois qui est de plus en plus raffiné. Automatiquement ça t'a amené à avoir une qualité sur tes "planchers", ce qu'on appelle des gars ou des femmes de "planchers": excusez le langage du métier, parce qu'on est dedans depuis un bout de temps. C'est de plus en plus difficile de recruter une main-d'œuvre qualifiée dû au fait que la scolarité est de plus en plus élevée et que vendeur, ce n'est pas tout le monde qui a le goût de faire cette job-là. Ce qui fait qu'avoir du monde à la pige, ce n'est pas obligatoirement facile dans notre domaine.

Mme Marois: Ce n'est pas une situation qui vous facilite, vous, l'exercice de votre travail. (11 heures)

M. Lévesque (Jean-Marc): Non, pas du tout.

Ce que les gens recherchent dans notre coin, et ça s'adresse à M. le ministre, c'est qu'ils veulent avoir une loi claire, tout simplement. Elle va devenir équitable quand elle est juste pour tout le monde, en définitive. C'est tout ce qu'ils veulent.

Mme Marois: Vous vouliez ajouter quelque chose, je pense, M. Vaillancourt ou monsieur à côté de vous?

M. Bureau: Les produits que nous offrons aux consommateurs, ce sont des produits durables, des produits assez dispendieux dans le budget de la famille. Je ne crois pas qu'un consommateur puisse vraiment faire un achat intelligent en achetant un mobilier de chambre ou de salon pris sur la tablette dans son emballage, alors que personne ne peut lui suggérer la vraie qualité, répondre à ses questions selon ses besoins. Ça s'applique autant dans le meuble que dans plusieurs autres produits durables, même dans l'automobile, dans la fourrure, ainsi de suite. À ce moment-là, nous sommes obligés d'avoir quand même, sur nos planchers, des représentants qualifiés. Former un vendeur qualifié dans un magasin de meubles, aujourd'hui, c'est de deux à trois ans, minimum, comme dirait l'autre gars, pour avoir quelqu'un qui est capable de répondre adéquatement au consommateur. Je ne crois pas qu'on puisse répondre comme il faut avec des personnes supplémentaires, des étudiants ou des choses comme ça en fin de semaine. Nos vendeurs qualifiés ne peuvent pas travailler sept jours et deux ou trois soirs par semaine. Il se pose un problème que je ne sais vraiment pas comment on pourrait le résoudre, si jamais...

Mme Marois: J'ai le goût d'aller un peu dans le sens de ce que vous soulevez dans le mémoire, à savoir qu'il y a une tendance à peu près généralisée, dans nos pays industrialisés, à aller plutôt vers la réduction du temps de travail. Un des grands débats qu'on a actuellement entre le monde syndical et le monde patronal, c'est: Comment y arriver et comment vont se partager, dans le fond, les coûts reliés au fait que l'on réduise ou les avantages reliés au fait que l'on réduise? Un des grands débats qu'il y a à l'heure actuelle, c'est celui-là, il a cours depuis longtemps, mais la tendance va beaucoup plus dans le sens de comment réduire le temps de travail que de voir à l'augmenter. Donc, c'est évident que, quelque part, il faut aussi faire d'autres choix qui sont conséquents avec ceux-là.

Une autre question que je voulais soulever à votre endroit - je suis en train de la perdre - c'était au niveau des zones frontalières. Vous mentionniez l'exemple de l'Outaouais, et j'étais contente de vous entendre parler de cet exemple-là. Je trouve qu'on fait un plat avec un problème qui m'apparaît relativement secondaire.

Est-ce que, à votre point de vue, la hausse des ventes chez vous, dans votre secteur - oublions même les autres secteurs - ça a été dû à une fidélité, à une qualité, au type de services que vous offriez? À quoi vous rattachez ce fait-là qu'il y ait eu un volume plus significatif de ventes?

M. Lévesque (Jean-Marc): Je connais des marchands, au Nouveau-Brunswick, qui ont hâte que le Québec remette la taxe de vente pour...

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Vaillancourt: Évidemment, la taxe de vente a été un apport assez important.

Mme Marois: D'accord.

M. Vaillancourt: Je pense, pour connaître ce marché-là et l'avoir visité, parce que j'ai longtemps regardé, aussi, une possibilité de faire de l'expansion dans ces secteurs-là, surtout que, dans les dernières années, des marchands de meubles ont investi énormément d'argent dans des structures de magasin modernes et ont définitivement offert des choix de produits aux consommateurs qui étaient beaucoup plus avantageux que ce qui se retrouve du côté de la frontière ontarienne.. Il y a aussi un autre point. Le marché québécois, dans notre domaine et dans plusieurs autres domaines aussi, est beaucoup plus compétitif. Autrement dit, la marge de profit qui sort chez un marchand de meubles, actuellement, au Québec, est plus mince que ce qu'on va retrouver en Ontario. Alors ça plus, évidemment, cette taxe de vente là... Mais ça ne veut pas dire que, si demain matin la taxe de vente revenait, on ne serait pas encore compétitifs. Je pense que c'est au niveau de la qualité des services qui se donnent et du choix de produits qu'on vient offrir à nos consommateurs plus qu'autre chose.

Je reviens aussi sur la difficulté d'appliquer une loi. Évidemment, quand on veut appliquer une loi, il y a un mot important que j'ai oublié de mentionner tantôt: ça prend une volonté politique. Si elle n'est pas là, on a beaucoup de problèmes.

Pour répondre aussi à cette question que vous avez soulevée tantôt au niveau des achats par télématique et ces choses-là, il ne faut quand même pas se leurrer, la grande majorité de ces entreprises-là opèrent au moins à des heures normales de travail.

Mme Marois: Voilà, ça, c'est l'autre réalité.

M. Vaillancourt: Il faut être réaliste de ce côté-là. Aussi, ce que j'expliquais tantôt, c'est que, bien plus souvent qu'autrement, on se fait répondre par un ordinateur et on place une commande. Si vous vous servez de votre carte de

crédit téléphonique aujourd'hui, ce n'est plus une personne qui vous répond, c'est un robot qui vous dit: Entrez votre code. Alors, c'est la même chose. J'ai regardé Vidéotron Plus qui nous offrirait ces services-là parce que notre entreprise a été approchée pour offrir une partie de nos produits électroménagers dans ce service-là. Actuellement, tout sera fait sur informatique et sur robotique, de A à Z. Alors, nous, si on embarquait là-dedans actuellement, on n'aurait même pas besoin d'ajouter de personnel, tout serait traité par ordinateur et par robotique, et le lundi matin en arrivant, à 8 heures, eh bien, le personnel de production, que j'appelle, procéderait en complétant ses commandes et ses ventes. Il y a ça, comme facteur, qui est très important.

Les fins de semaine, je pense qu'il y a encore beaucoup plus de consommateurs ou de citoyens, au Québec, qui s'occupent de leurs loisirs, qui s'occupent d'aller consommer des produits. Donc, c'est entendu qu'on ne peut pas empêcher l'évolution du monde, non, mais il s'agit que, dans cette évolution-là, on respecte autant les citoyens consommateurs que les citoyens travailleurs ou employeurs. Alors, ça prend un juste équilibre. Je le réitère, c'est pour ça qu'un gouvernement existe, c'est pour trancher en quelque part et c'est pour offrir un maximum de qualité de vie à ses citoyens. C'est dans ce sens-là que nous, on défend notre position.

Mme Marois: Une dernière question, sur l'effet d'entraînement. En même temps, en me posant la question, je pensais que je peux remplir ma commande le dimanche pour quelque chose, puis le dire au robot, ce que je veux comme commande, mais c'est lundi qu'on va la traiter. Bon, cela étant dit, l'effet d'entraînement. Vous savez que le débat principal porte sur l'alimentaire, mais si vous avez mis tant d'efforts à venir ici, parce que je pense que c'est un effort quand même sérieux qui a été fait, est-ce que vous avez une crainte importante qu'il y ait un effet d'entraînement sur vous si on décide d'ouvrir largement et complètement les commerces d'alimentation le dimanche?

M. Vaillancourt: Il y a certainement une crainte, et je vais plus loin que ça, je reviens avec les mots "volonté politique", parce qu'elle n'a pas toujours été là: on voit tout ce paquet d'amendements qu'on a eus et la situation dans laquelle on est aujourd'hui. Quand - et je titre, en exemple - on a donné le décret pour les marchés aux puces et pour les marchés publics, le problème des heures d'ouverture va toujours revenir autour de la définition et des statuts des secteurs économiques ou des secteurs commerciaux dans lesquels on doit exploiter. Sur ça, il va falloir que le gouvernement se penche, ça fait partie d'une volonté politique.

Si vous regardez, quand on a donné l'exemption aux pharmacies, à ce moment-là, ce que vous trouviez dans les pharmacies, c'étaient des produits pharmaceutiques et des produits d'hygiène en grande majorité, à 90 %. Entrez dans les pharmacies aujourd'hui, et vous allez voir des départements d'alimentation en entrant, puis ce qui est produit pharmaceutique est relégué dans un coin, à l'arrière de la pharmacie. Ça a totalement changé depuis ce temps-là.

Alors, même chose au niveau des marchés publics. Si vous regardiez les marchés publics dans les années quatre-vingt à quatre-vingt-cinq, quand ils opéraient dans l'illégalité, aussitôt qu'ils ont eu le décret, à ce moment-là, qu'est-ce qui est arrivé? Bien, entrez dans un marché public aujourd'hui, et la définition des marchés publics, qui était l'alimentation, et définie, à part ça, dans certains produits d'alimentation, ça n'existe plus, ça ne tient plus. Alors, c'en est, déjà, des effets de débordement à l'intérieur de la loi. Quand je dis volonté politique, il va falloir que ça aussi, ça soit pris en considération, parce que ça devient très important.

Si on élargit encore plus, qu'est-ce qu'on crée? Des centres d'achats? Comment allez-vous faire avec Steinberg, si les marchés M demain matin - je les titre en exemple - ont des secteurs alimentaires dans certains de ces magasins-là? Comment allez-vous faire dans les centres d'achats qui ont des "anchor stores", qu'on appelle, à chaque extrémité, de "food business", de nourriture, d'alimentation? Comment allez-vous faire pour essayer de garder une équité entre les marchands, parce qu'ils ont tous des associations de marchands, dans ces centres d'achats-là qui sont le moins importants?

Alors, cette publicité-là et les services qui sont partagés entre les autres marchands, comment vous allez faire pour avoir une distribution de dépenses équitables...

Une voix: Équité

M. Vaillancourt: ...qui va revenir là-dessus? Tout le monde va continuer de crier à l'iniquité et ça vient seulement amplifier et grandir le problème.

Le Président (M. Bélanger): Alors, Mme la députée, je vous inviterais à remercier nos invités.

Mme Marois: Je suis très contente de vous avoir lus et de vous avoir entendus aussi ce matin et je vous dirai, en réponse aussi en même temps à certains commentaires du ministre, que c'est bien sûr que les Québécois et les Québécoises ont beaucoup d'imagination, c'est heureux et c'est souhaitable, mais ça n'enlève pas au législateur la responsabilité d'encadrer les droits, d'encadrer les besoins, si nécessaire, d'établir des règles qui assurent l'équilibre, justement,

entre les besoins des uns et les droits des autres. Si certains ont l'imagination assez fertile pour même imaginer des stratagèmes qui les feraient passer à côté de l'esprit d'une loi, c'est au législateur de trouver le meilleur chemin et la meilleure façon pour s'assurer qu'on revienne à l'objectif fondamental de la loi et donc qu'on la modifie même, s'il y a lieu, pour qu'elle puisse être respectée. Je vous remercie de votre contribution à nos travaux.

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

M. Tremblay (Outremont): Dans cette optique-là, M. Vaillancourt, il faut poser des questions. Il faut poser des questions aux personnes pour essayer de trouver une solution réaliste et durable. Quand on a déjà fait son point de vue, c'est facile, quand des intervenants viennent et qu'ils partagent notre point de vue, on est gentil, et quand d'autres intervenants viennent, on est moins gentil. Moi, je peux vous dire une chose, j'ai une ouverture d'esprit, je n'ai pas arrêté de décision. Je pose des questions de la même façon depuis deux semaines - c'est pour ça que je suis très surpris des commentaires - à ceux qui sont pour et à ceux qui sont contre. Quand j'ai posé des questions sur la télématique, je n'ai pas inventé, il y a des experts qui sont venus ici nous dire que la tendance s'en allait là. Moi, j'aime mieux poser des questions aujourd'hui plutôt que d'entendre plus tard: J'aurais bien dû répondre à cette question-là; pourquoi on ne me l'a pas posée?

Ce que je veux vous dire en terminant, c'est: Une volonté politique, oui, il y en a une, volonté politique. C'est très important qu'on ait une loi équitable et qu'on ait une loi durable. L'effet d'entraînement, je regrette, moi, j'ai compris il y a longtemps que c'est dépassé, parce que l'effet d'entraînement, avec les représentations de tous les intervenants, on ne parle plus uniquement de l'alimentation, ça fait deux semaines que je le dis. Alors, je pense qu'on devrait peut-être écouter quand je dis ça. Dans ce sens-là, je suis très content que vous soyez venus partager avec nous votre point de vue et on va le prendre en considération dans les décisions qu'on va être appelés à prendre. Merci beaucoup.

Le Président (M. Bélanger): Alors, la commission de l'économie et du travail remercie la Corporation des marchands de meubles du Québec et ses représentants et invite à la table des témoins la Coalition des commerçants de piscines.

Mesdames et messieurs, je vous inviterais à reprendre vos places, s'il vous plaît. S'il vous plaît! Alors, j'appelle les gens de la Coalition des commerçants de piscines à la table des témoins. Est-ce que les gens de la Coalition des commerçants de piscines sont présents dans la salle?

Oui? Bon!

Alors, bonjour, messieurs. Pour vous expliquer rapidement nos règles de fonctionnement, vous avez 20 minutes pour la présentation de votre mémoire et le reste du temps est consacré à un échange avec les parlementaires. Je vous invite donc, dans un premier temps, à vous identifier, à identifier votre porte-parole et à présenter votre mémoire. Je souhaiterais aussi, dans la mesure où cela vous sera possible, que chaque fois que vous prenez la parole, vous vouliez bien vous identifier, ceci pour les fins de transcription au **Journal des débats**. Alors, je vous en prie, si vous voulez débiter.

Coalition des commerçants de piscines

M. Robert (Réjean): M. le Président, mesdames et messieurs, membres de l'Assemblée nationale, mesdames et messieurs. Mon nom est Réjean Robert, je suis président et chef de la direction du groupe Citadelle et porte-parole de la Coalition des commerçants de piscines. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Clément Hudon, président de Piscines Trévi, de M. Pierre Chabot, directeur général et vice-président exécutif du groupe Gestramar, maîtres pisciniers Vogue et M. Léonard Tremblay, président de Piscines Unies. (11 h 15)

Le Président (M. Bélanger): Si vous voulez juste me les rappeler dans l'ordre parce que, qui est qui?

M. Hudon (Clément): Clément Hudon, Piscines Trévi.

Le Président (M. Bélanger): Au plaisir.

M. Tremblay (Léonard): Léonard Tremblay, Piscines-Unies.

M. Chabot (Pierre): Pierre Chabot, Maîtres pisciniers Vogue.

Le Président (M. Bélanger): Je vous remercie. Ha, ha, ha! D'accord. On peut y aller.

M. Robert: Au nom de mes collègues, je remercie la commission de l'économie et du travail de nous accueillir aujourd'hui et de nous accorder cette occasion de faire valoir notre position à l'égard des heures d'affaires. Le mémoire que nous avons déposé à la commission et que nous défendons ici aujourd'hui représente, en fait, la position solidaire et commune des quatre principaux groupes de commerce de piscines du Québec. Nos quatre groupes réunis sont responsables de 95 % des ventes de piscines et d'accessoires connexes au Québec. Nous regroupons environ 130 établissements spécialisés dans le commerce de piscines et nous employons quelque 5000 personnes, dont la très grande majorité sont des employés saisonniers et des

étudiants.

Nous oeuvrons dans un marché très compétitif et nous sommes tous de farouches compétiteurs. Toutefois, nous sommes en mesure de coopérer lorsque nos intérêts communs sont en cause. Et c'est le cas avec les heures d'affaires. Comme vous le savez, la vente de piscines et d'accessoires nécessaires à leur fonctionnement est exemptée de la loi sur les heures d'affaires et ça, depuis la dernière modification, en date de 1984.

En créant de nouvelles catégories d'activités commerciales exclues de l'application de la loi, en l'occurrence, de l'application de l'article qui interdit l'ouverture d'un commerce le dimanche, le gouvernement reconnaissait qu'il était de l'intérêt du consommateur que ces activités soient exemptées le dimanche et que certaines de ces activités nécessitaient, pour leur survie et leur progression économique, d'être exercées le dimanche. Plus particulièrement, au chapitre de la vente des piscines, le gouvernement reconnaissait le caractère saisonnier de ces activités et le bien-fondé d'une extension des heures d'affaires pendant la courte saison de magasinage.

Au Québec, en effet, l'utilisation d'une piscine ne dépasse guère quatre mois par année et le consommateur désireux d'en faire l'acquisition commence habituellement à magasiner aux mois de mars et avril, en prévision de la prochaine saison estivale. En outre, les piscines sont utilisées surtout les fins de semaine et plus particulièrement le dimanche, d'où l'importance d'offrir aux propriétaires de piscines un service continu pendant la courte saison d'utilisation.

Dans le cas des commerces de piscines, il ne fait aucun doute que l'ouverture le dimanche répond à un besoin réel du consommateur. Ceux parmi vous qui, pour une raison ou pour une autre, n'en seraient pas convaincus encore, je vous invite à visiter l'un de nos magasins, un de ces prochains dimanches. Vous vous rendrez compte que les consommateurs apprécient la possibilité que nous leur offrons de magasiner chez nous le dimanche.

En effet, la seule véritable façon de rendre compte des besoins et des préférences des consommateurs consiste à observer leur comportement. L'observation des comportements des consommateurs est plus concluante que le meilleur des sondages, que le meilleur des modèles d'analyse sociologique. Tous les dimanches, pendant la saison de vente de piscines, dans la majorité de nos magasins à travers le Québec, et dans la totalité de nos magasins situés en milieu urbain, nous sommes en mesure de constater, objectivement et sans l'ombre d'un doute, que l'ouverture le dimanche correspond à un besoin et à une préférence réelle de nos clients.

Bien entendu, j'entends déjà les commentaires: ce ne sont pas tous les clients qui ont besoin ou qui préfèrent magasiner chez nous le

dimanche. Mais le fait est qu'une proportion importante de nos clients ont besoin ou préfèrent se rendre à nos magasins le dimanche plutôt que tout autre jour de la semaine. J'ajouterais que le dimanche est une très bonne journée de vente. Bien que nous n'ayons pas de statistique précise à ce sujet, nous estimons qu'environ 30 % des ventes de piscines sont conclues le dimanche. Il va donc sans dire que nous sommes tous, unanimement, pour le maintien de la liberté de choix pour nos clients de magasiner chez nous, le dimanche, s'ils le désirent.

Cela étant dit, nos commerces ne se limitent pas seulement à la vente de piscines et d'accessoires nécessaires à leur fonctionnement, nous vendons aussi des meubles et accessoires de patio, ainsi que divers autres articles qui vont de pair avec la piscine. De fait, nous vendons un environnement de loisir au centre duquel se trouve une piscine. Cette vision que nous avons de notre commerce colle à la réalité des comportements de consommation. En effet, le consommateur qui décide d'aménager une piscine dans sa cour en profite le plus souvent pour renouveler son mobilier de jardin, pour acheter des jeux aquatiques, etc. C'est ainsi que les commerces de piscines ont été amenés, très tôt dans leur développement, à se lancer dans la vente d'articles de patio.

Comme la vente de piscines est une activité saisonnière qui s'étend de mars à septembre, environ, certains d'entre nous s'adonnent aussi à des activités saisonnières complémentaires comme la vente d'abris d'auto et de décorations de Noël. De cette façon, nous sommes à même d'étirer notre activité sur presque toute l'année et d'offrir à bon nombre de nos employés des emplois vraiment permanents.

Or, pour revenir aux heures d'affaires, l'exemption dont nous bénéficions présentement ne porte que sur la vente de piscines et d'accessoires nécessaires à leur fonctionnement. Les autres activités commerciales auxquelles nous nous adonnons présentement ne sont pas exemptées. Cette ambiguïté fait que pour être conformes à la loi, nous devons exploiter deux commerces distincts, dont un seul peut demeurer ouvert le dimanche. Cette situation dans laquelle nous nous trouvons est tout à fait ridicule. Nous ne voyons vraiment pas qui puisse bénéficier d'une telle situation si ce n'est certains autres types de commerces qui ont le droit de s'adonner à ces activités, le dimanche. Nous serions, évidemment, tentés de demander au gouvernement de corriger cette aberration et cette iniquité en élargissant l'exemption dont nous faisons présentement l'objet et ce, à toutes les autres activités commerciales auxquelles nous nous adonnons. Certes, cela réglerait notre problème à court terme, mais cela ne serait pas une solution globale et durable à la problématique des heures d'affaires.

Dans notre mémoire, M. le Président, nous

comparons la loi actuelle à une passoire. En effet, la loi est censée imposer un cadre d'ouverture uniforme pour tous les commerces, mais elle prévoit 18 exemptions précises en plus de conférer au ministre le pouvoir discrétionnaire d'autoriser certains établissements ou certaines activités commerciales ou encore certaines régions à déroger de ce cadre censément uniforme. Je suis certain que peu de lois dans le monde comportent un nombre aussi exorbitant de trous. Nous avons donc une loi passoire, à la fois inéquitable et impossible à gérer. Autant il y a un consensus sur ce constat, autant tous conviennent de la nécessité d'éliminer les aberrations, les iniquités et les tracasseries administratives découlant de la loi actuelle. Or, de deux choses l'une: ou bien on élimine toutes les exemptions, ou bien on élimine la règle elle-même, et on libéralise. De façon plus imagée, cela revient à dire que: ou bien on bouche tous les trous de la passoire, ou bien on ouvre toutes les mailles; il n'y a pas 56 façons de régler le problème. Chacun sait que la première solution est utopique et inacceptable, même les groupements les plus opposés à la libéralisation sont en faveur du maintien de certaines exemptions, dont les commerces de dépannage, les stations service et les pharmacies.

Autrement dit, sans libéralisation totale, il y aura toujours une certaine forme d'iniquité et d'aberration dans le système. Selon nous, il n'y a qu'une seule solution vraiment possible qui soit à la fois souhaitable pour l'ensemble des commerçants et acceptable pour l'ensemble des contribuables qui ont à faire les frais du système actuel. Cette solution, M. le Président, c'est la libéralisation totale des heures d'affaires. Cette solution a d'abord le mérite d'être à la fois élégante, juste et équitable. Elle n'est assortie d'aucune exemption, d'aucune contrainte. La libéralisation des heures d'affaires ne brime et ne contraint absolument aucun commerçant et absolument aucun consommateur. La liberté de choix pour tous les commerçants et pour tous les consommateurs ne peut contraindre et brimer absolument personne. De fait, les seuls commerçants qui pourraient être pénalisés par une libéralisation sont ceux qui, justement, profitent indûment du système actuel ou qui n'ont pas à cœur l'intérêt des consommateurs.

D'autre part, la libéralisation totale des heures d'affaires représente une solution durable qui permet au commerçant de s'ajuster à tous les changements susceptibles de se produire dans l'environnement commercial, tant à l'intérieur du Québec qu'à l'extérieur de ses frontières; qui permet aussi au commerçant de s'ajuster aux changements susceptibles de se produire dans les besoins et les préférences des consommateurs. La libéralisation, c'est la seule façon de régler le problème une fois pour toutes, pour la bonne raison qu'elle est souple et qu'elle permet au commerçant de s'ajuster aux besoins changeants

et variés des consommateurs.

Sur le plan administratif, la libéralisation élimine de façon définitive tous les contrôles, toutes les procédures judiciaires et toutes les tracasseries administratives associées à une réglementation quelconque des heures d'affaires. Mais surtout, la libéralisation s'inscrit dans la continuité et dans la normalité. De révision en révision, la Loi sur les heures d'affaires a été progressivement assouplie pour devenir la loi passoire que nous connaissons présentement.

Si le gouvernement du Québec est venu à la conclusion qu'il faut à nouveau modifier la Loi sur les heures d'affaires, il faut le faire dans le sens d'un assouplissement et d'une libéralisation, non pas à **rebrousse-poil**. C'est aussi la seule voie normale.

Dans tous les pays du monde, dans tous les secteurs d'activité traditionnels, nous assistons à une vague sans précédent de déréglementation et de libéralisation. Par exemple, en matière de commerce **international**, l'heure est à l'ouverture, à l'élimination des barrières et des contraintes, bref, à la libéralisation. De la même façon, s'agissant des heures **d'affaires**, la tendance au Canada, aux États-Unis et dans le monde est à l'assouplissement, la déréglementation et à la **libéralisation**.

Si le gouvernement du Québec est venu à la conclusion qu'il faut à nouveau modifier la Loi sur les heures d'affaires, il doit le faire en tenant compte de ces tendances que l'on observe partout autour de nous, ici même au Québec, dans une foule d'autres domaines.

Enfin, la libéralisation des heures d'affaires va dans le même sens que l'évolution sociale et économique du Québec. En effet, la participation accrue des femmes sur le marché du travail milite dans le sens d'une ouverture des commerces le dimanche. Tout comme d'ailleurs la multiplication des ménages monoparentaux. En outre, plusieurs études indiquent que la tendance est à une augmentation de la semaine de travail, ce qui laisse moins de temps libre pour les activités de magasinage pendant les heures normales d'affaires prescrites par la loi actuelle.

Si le gouvernement du Québec en est venu à la conclusion qu'il faut modifier à nouveau la Loi sur les heures d'affaires, il doit le faire en fonction de ces tendances réelles qui interviennent dans la société québécoise et non en fonction d'un soi-disant **choix** de société que certains **groupements voudraient nous imposer**.
(11 h 30)

Bref, M. le Président, selon nous, le problème des heures d'affaires est un problème artificiel causé par une loi désuète et complètement dépassée. En effet, la Loi sur les heures d'affaires est un vestige d'une époque révolue où le **commerce** était vu comme une basse oeuvre incompatible avec les valeurs de la société. Une telle loi qui rappelle la prohibition n'a plus sa

raison d'être à l'aube du **XXI**e siècle. Il faut la reléguer aux oubliettes. Il faut libéraliser les heures d'affaires et remettre aux commerçants et aux consommateurs un droit et une liberté dont ils ont été trop longtemps privés. Il faut que le gouvernement se retire de ce champ de réglementation où il n'aurait jamais dû mettre les pieds, car le commerce de détail est le seul secteur d'activités économiques dont les heures d'affaires sont réglementées. Cela fait beaucoup trop longtemps que le problème artificiel des heures d'affaires draine des énergies et de l'argent qui pourraient être utilisés à bien meilleur escient, à régler les vrais problèmes de l'heure.

Il est grand temps que le gouvernement retire sa loi sur les heures d'affaires et **qu'il** donne le coup de barre qui s'impose. Le temps est venu de passer aux actes. Finies les études non concluantes, finies les consultations où l'on redit et redit les mêmes arguments.

En terminant, **M** le Président, nous ne voyons vraiment aucune raison valable et sérieuse qui justifierait le maintien d'une réglementation quelconque sur les heures d'affaires des **commerces**. S'il faut protéger le congé dominical, comme certains le soutiennent, en vertu d'une conception très suggestive et très partielle de la qualité de vie, d'accord, faisons-le, mais faisons-le pour tous les travailleurs et travailleuses du Québec et non pas pour une minorité **d'individus**. Très sincèrement, M. le Président, nous croyons que s'opposer à l'ouverture le dimanche pour protéger la qualité de vie c'est faire preuve d'hypocrisie. C'est oublier que des milliers et des milliers de Québécois et de Québécoises, travaillent le dimanche dans les mines, dans les forêts, dans les usines, dans les centrales électriques, dans les centraux téléphoniques, dans les hôpitaux, dans les centres d'accueil, dans les services de sécurité, dans les restaurants et j'en passe, car la liste est trop longue.

Quant à nous, M. le Président, cela fait des années que nous sommes ouverts le dimanche. Nous ne forçons aucun employé à travailler le dimanche et nos employés qui travaillent le dimanche s'accrochent très bien de la situation et y trouvent même des avantages comme ils vous l'ont eux-mêmes laissé savoir lors de leur comparution devant cette commission. Je vous remercie de votre attention et nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le Président (M. Bélanger): Alors, nous vous remercions, messieurs. M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Merci beaucoup M. Robert. J'aimerais que ce soit un **problème** artificiel là, mais ce n'en est pas un je pense. C'est assez complexe. Dites-moi: Coalition des commerçants de piscines, quatre grands groupes, est-ce que ça existe des petits détaillants de piscines?

M. Robert: Nous représentons les quatre compagnies qui représentent tous les pisciniers au Québec. À l'intérieur de notre organisation, nous avons tous les centres de piscines qui existent, les petits, les moyens et les grands. Nous sommes quatre groupements au Québec qui représentons les gens de la piscine. Si nous ne sommes pas 100 % ici aujourd'hui c'est tout simplement que les 5 % c'est plusieurs, plusieurs petits qui ne sont représentés par personne.

M. Tremblay (Outremont): Mais est-ce qu'ils sont d'accord avec votre position?

M. Robert: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Vos heures d'ouverture en ce moment quelles sont-elles?

M. Robert: Nos heures d'ouverture. Nous, actuellement, selon les besoins du consommateur, nous ouvrons le dimanche à partir du 1er février, parce que les gens désirent venir voir nos produits nouveaux et nous fermons normalement vers le mois de septembre, parce que le consommateur n'a plus réellement besoin de nos produits.

M. Tremblay (Outremont): Ma question c'était plus... Oui mais les heures? Comme lundi, mardi, mercredi, jeudi, vendredi, samedi, dimanche, c'est de quelle heure à quelle heure?

M. Robert: Nous sommes ouverts du lundi au vendredi, de neuf à neuf, durant la saison et nous sommes ouverts le samedi de neuf à cinq, le dimanche de dix à cinq heures.

M. Tremblay (Outremont): Quand vous parlez de libéralisation des heures d'ouverture ça veut dire quoi? Ça veut dire reconnaître votre droit ou élargir davantage ces heures-là?

M. Robert: Vous savez, M. le ministre, nous on croit que nous rendons service aux consommateurs d'être ouverts le dimanche, mais j'aimerais vous expliquer une chose. La loi nous permet, nous, M. le ministre, de vendre une piscine et un produit nécessaire au fonctionnement de la piscine, par exemple, il y a une pièce qui est défectueuse, nous avons le droit de la vendre. Le consommateur vient chez nous avec un problème d'eau. Nous avons droit de lui vendre les produits pour que son eau devienne propre. Mais comme vous savez, M. le ministre, l'été, lorsqu'un couple a une piscine, souvent la famille: parents, beaux-frères, amis, se rejoignent, vont en visite chez ces gens-là et passent une belle journée le dimanche autour de la piscine. Savez-vous actuellement, M. le ministre, que souvent, nous, l'été, parce que la visite arrive chez un propriétaire de piscine, ils viennent au magasin pour acheter des jouets,

pour acheter des choses pour jouer dans la piscine? Savez-vous, M. le ministre, que les jeunes enfants ont besoin de flotteurs pour nager dans la piscine ou apprendre à nager? M. le ministre, la loi, actuellement nous empêche...

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

M. Robert: ...de vendre aux jeunes...

M. Tremblay (Outremont): Je vais y revenir à ces points-là, mais je voulais juste savoir la libéralisation, pour vous... Vous nous avez donné vos heures et les saisons que vous ouvrez le dimanche, mais quand vous nous dites: On voudrait la libéralisation des heures d'ouverture, est-ce que c'est ça que vous dites, de reconnaître votre droit sans élargir les heures, 9 à 21, 10 à 17, 9 à 17?

M. Robert: Pour nous, M. le ministre, c'est de nous laisser libres de bien servir notre client lorsqu'un client a besoin de nous.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que ça veut dire sept jours par semaine, 24 heures par jour?

M. Robert: Si c'est nécessaire, oui.

M. Tremblay (Outremont): La loi vous a permis, vous a donné une exception et vous l'avez bien décrit, votre privilège, c'est pour les piscines et accessoires. Comment pouvez-vous aujourd'hui... Et, en fait, je peux même vous dire que c'est légitime que vous vouliez élargir votre gamme de produits, par exemple: vente de mobilier, accessoires de jardin et vous avez mentionné les abris d'autos et les décorations de Noël, mais comment pouvez-vous... Mais également, avant de vous poser la question, c'est un concept, parce qu'on a juste à passer devant vos commerces, on les voit, c'est rendu de très grandes surfaces. Comment pouvez-vous demander au gouvernement d'imposer à tous les petits commerçants l'ouverture de leur commerce le dimanche et/ou hors des heures normales d'ouverture parce que, vous, vous avez développé un concept?

M. Robert: Nous, M. le ministre, nous demandons que la loi donne aux commerçants la liberté d'ouvrir ou de fermer le dimanche et, pour nous, c'est la seule manière de régler le problème. Pourquoi? Parce que lorsqu'on est ouverts, c'est qu'il y a un besoin; nous, ici, les quatre présidents des organisations, si le consommateur n'a pas besoin de nos services, nous ne sommes pas ouverts le dimanche, nous ne sommes pas ouverts les soirs de la semaine. Au mois de janvier, nos magasins sont fermés parce que, au mois de janvier, le consommateur n'a pas

besoin de nous.

M. Tremblay (Outremont): O. K. Mais ça, je le comprends parce qu'il y en a une exception dans la loi, par exemple, pour les concessionnaires automobiles et eux peuvent ouvrir 7 jours par semaine, 24 heures par jour. Ils ont décidé de ne pas ouvrir le samedi et le dimanche et d'aménager leurs heures en semaine. La question que je vous pose... En fait, il y a deux solutions. Tout le monde veut une loi équitable. Il y a deux solutions: une solution, c'est, par exemple, de dire: On va éliminer toutes les exceptions, sauf celles qui sont essentielles. Vous avez fait allusion tout à l'heure à trois employés et moins dans l'alimentaire, vous avez associé à ça les pharmacies et, également, les postes d'essence, vous avez dit ça. Mais d'une façon ou d'une autre, si c'est la libéralisation hors des heures normales d'ouverture, à moins que ce ne soit 7 jours par semaine 24 heures par jour, je pense que ces mêmes exceptions, qui représentent un vrai dépannage, doivent demeurer. Alors, la question que je vous pose, c'est de dire... L'une des solutions, c'est de dire: On les ferme les commerces le dimanche; au nom de la qualité de vie, au nom des besoins des consommateurs, au nom de l'équité, on maintient trois exceptions. Qu'est-ce qui fait que, vous, vous considérez que c'est essentiel? Est-ce que les gens sont obligés d'aller acheter une piscine le dimanche?

M. Robert: Les gens ne sont pas obligés à rien en ce qui nous concerne, excepté qu'une piscine, c'est une activité familiale. Lorsque les gens viennent chez nous la semaine, souvent, le monsieur seul ou la madame seule, parce que les gens travaillent, ils disent: Nous allons revenir en famille dimanche, parce que l'achat d'une piscine est un achat familial. Une piscine, c'est utilisé le dimanche, c'est utilisé les fins de semaine, et une piscine, quand ça fait défaut, quand il y a un problème d'eau, c'est le dimanche, principalement. Nous, c'est un peu comme les gens qui sont dans le ski. Actuellement, admettons, les gens qui sont sur les pentes de ski, le dimanche, ils auraient le droit d'avoir des tickets pour monter en haut et descendre mais, par contre, ils n'auraient pas le droit, si quelque chose brisait, faisait défaut ou qu'ils voulaient s'acheter un équipement quelconque parce qu'il fait froid pour faire du ski, ils n'auraient pas le droit de l'acheter. C'est un non-sens.

Nous, on considère qu'on veut bien servir nos consommateurs, on veut bien servir nos gens et, pour ça, c'est une nécessité qu'on soit ouvert aux heures où on désire être ouvert.

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

M. St-Roch: Dans la foulée de ce que vous venez de mentionner, qu'est-ce qui empêcherait,

dans une loi, que tous les commerces soient fermés le dimanche, de dire: On va reconnaître l'élément service, service d'appoint au niveau des pièces ou au niveau des produits chimiques que vous utilisez pour maintenir la qualité de l'eau. Ça, ce serait permis. Et pour le résiduel, dans la foulée de ce que vous avez mentionné, il semble qu'une piscine, c'est un achat qui sert à la famille. Rien ne vous empêcherait d'avoir une salle de montre où les gens peuvent se promener, regarder et revenir compléter la transaction le samedi ou le dimanche. Ça, c'est ma première question.

Ma deuxième question: Si on fermait le dimanche, quel serait l'effet chez les détaillants de piscines à travers le Québec?

M. Robert: Votre première question, nous sommes en affaires pour une rentabilité. On n'est pas un musée. Si on expose des piscines, c'est pour en vendre et c'est pour pouvoir donner le service à nos clients. Il y a ici M. Hudon à côté de moi, M. Tremblay; malheureusement, M. Lebus, le président de Vogue, ne pouvait pas être ici. Ce sont quatre gars qui ont débuté dans la vie avec rien, à zéro. Moi, j'ai commencé comme vendeur de piscines, M. Hudon comme installateur de piscines. M. Tremblay, la même chose, et M. Lebus a commencé dans son sous-sol par manufacturer des produits. Nous, on s'est régi une loi dans notre domaine à nous, on a travaillé ensemble, on a grossi, on est de farouches compétiteurs, mais si nous sommes rendus là aujourd'hui, c'est parce qu'on a toujours été sensibles aux besoins de nos clients. On veut que la loi nous permette de pouvoir continuer à offrir aux consommateurs ce qu'ils veulent.

Aujourd'hui, le client se présente chez nous avec la famille un dimanche et il veut acheter une piscine et, en même temps, il veut acheter un set de patio, des jouets pour aller dans la piscine, et il veut qu'on lui livre toute la marchandise au même moment. Savez-vous qu'actuellement, on n'a pas le droit, il faut qu'il revienne pour acheter les produits connexes parce que la loi ne nous permet pas de lui donner des informations.

Venez chez nous un dimanche, dans n'importe quel de nos magasins, et vous allez voir souvent des clients qui nous engueulent, des clients qui nous chicanent, qui pensent que c'est nous qui ne voulons pas leur donner des informations. Ils ne croient pas que la loi nous en empêche parce qu'ils disent que dans d'autres magasins, ils peuvent acheter les mêmes produits et que, chez nous, ils ne peuvent pas les acheter.

Pourriez-vous me répéter votre deuxième question?

M. St-Roch: En prenant l'hypothèse qu'on fermerait tout le dimanche, quel serait l'effet sur

vos commerces?

M. Robert: D'une manière, entre les gens les plus positifs et les plus négatifs, on parlerait d'une perte d'environ 500 employés et d'une perte de chiffre d'affaires entre 25 000 000 \$ et 50 000 000 \$ de ventes.

M. St-Roch: Mais qu'est-ce qui ferait la perte d'affaires? Est-ce que c'est un besoin artificiel, l'achat d'une piscine, ou si ça répond réellement à un besoin? Je regarde l'automobile. Tous les dépositaires sont fermés, par volonté du groupe des concessionnaires, le samedi et le dimanche, ça a créé des multinationales, en bout de piste. Les familles vont aller voir les autos et les transactions vont se faire soit la semaine, soit les soirs. Pourquoi, à ce moment-là, si c'est fermé, ça empêcherait la vente de 25 000 000 \$ à 50 000 000 \$?

M. Robert: Notre principal compétiteur, nous, c'est les plages américaines, et c'est le dimanche. Allez aux "lignes", le dimanche, et c'est notre compétition parce que, comme je vous l'ai expliqué tantôt, la piscine, c'est le dimanche que les gens s'en servent, et notre compétiteur, nous, c'est les plages américaines, et c'est le dimanche que les gens y vont.

(11 h 45)

M. Hudon: Pour compléter ce que M. Robert dit, je pense que le dimanche, on a dépensé beaucoup d'argent à développer l'idée du monde de rester dans leur cour et d'investir dans leur cour arrière. Si, le dimanche, ils n'ont pas de loisirs dans leur cour arrière, ils vont aller occuper leurs loisirs où ils vont pouvoir se baigner et s'amuser. Quand on a beaucoup de monde qui s'en va du côté américain, c'est du monde qui n'a plus les moyens de dépenser dans leur cour arrière dans les mois qui vont suivre. Pour renforcer ce que M. Robert disait, c'est exactement ce qui se passe et ce qui se passerait.

M. St-Roch: Je serais d'accord si on fermait les magasins de piscines, sept jours par semaine, mais il me semble qu'avec les moyens modernes de publicité qu'on a, si on fait une promotion de vente de piscines, le consommateur va avoir le choix de dire: est-ce que je vais sur les plages, aux États-Unis, comme vous le mentionnez, ou si je m'en vais faire un tour, le dimanche ou le samedi, regarder pour l'achat d'une piscine? Je fais la transaction et je la fais livrer le lundi, on fait l'installation et la fin de semaine d'après, je reste chez moi.

M. Hudon: Ce n'est pas aussi simple que ça. Si vous avez une piscine, chez vous, et que vous avez un problème, le dimanche matin, et vous avez de la visite qui s'en vient chez vous. C'est

ça qui est le problème. Quand Hydro-Québec dit "mettez-vous à l'électricité", elle garde du monde, les fins de semaine, pour donner un service s'il y a un problème. On est obligés de faire la même chose. Du côté service, il faut avoir des personnes qui sont disponibles le dimanche pour répondre aux appels et aux attentes du client. Si vous, vous dépensez dans votre cour 10 000 \$ ou 15 000 \$, vous voulez pouvoir en profiter les fins de semaine. Si vous invitez des amis, vous voulez pouvoir leur montrer votre achat. Si, dans votre cour, l'eau est verte, la filtration ne marche pas, je pense que vous n'aimerez pas votre achat. Souvent, c'est un achat dont on se sert les fins de semaine et c'est pour ça qu'il faut être ouvert les fins de semaine, le samedi et le dimanche, pour que le client qui a investi ce montant d'argent là puisse réellement en profiter. Si, à toutes les fois que vous avez besoin de quelqu'un les fins de semaine, pour répondre à vos besoins, vous ne l'avez pas, vous ne direz pas à votre frère ou à vos amis: Je suis content de mon achat de piscine. Ça va faire moins d'achats de piscines et plus de dépenses pour des vacances à l'extérieur. C'était un peu le phénomène qu'on vivait avant.

M. Tremblay (Outremont): M. Hudon, est-ce que je peux vous arrêter là-dessus pour vous dire que, indépendamment de la loi, vous avez le droit de le faire? La loi n'empêche pas le service de quelque équipement que ce soit.

M. Hudon: Mais quand je parle du service, c'est de répondre à la clientèle qui entre dans nos magasins.

M. Tremblay (Outremont): O.K. Ça, c'est de la vente au détail, Je parlais du service sur place, ou s'il y a un problème. Ça, la loi vous le permet tout le temps.

M. Hudon: Moi, ce que je voulais vous dire, c'est que pour un problème de filtration, vous venez en magasin chercher votre pièce ou vous venez chercher vos produits chimiques.

M. Tremblay (Outremont): Oui, ça comprend ça aussi.

M. Hudon: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Si c'était juste ça, le problème, la loi vous le permet sans aucun problème.

M. Hudon: C'est parce que ça va un petit peu plus loin que ça. Si vous prenez le côté technique d'une piscine, vous avez aussi le côté loisir de la piscine. Ça vous prend des chaises pour mettre autour d'une piscine, pour meubler ça.

M. Tremblay (Outremont): C'est ça qui est le problème, M. Hudon, parce que le jour où vous avez cette permission-là, ça empiète directement sur le marché, entre autres - on l'a vu tout à l'heure - des détaillants de meubles, des Canadian Tire, des Pascal, des Ro-Na, qui nous disent: c'est ça, le problème. Pourquoi y aurait-il une exception? Il y en a qui disent: fermons, et il y en a d'autres qui disent: ouvrons. On comprend, c'est très clair ça.

M. Hudon: À ce moment-là, si vous les libérez complètement, il n'y a plus de problème.

M. Tremblay (Outremont): Oui. Votre position est très claire.

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 savez que je ne partage pas votre point de vue. Je peux le respecter, par exemple. Le respect entraîne justement la discussion et l'échange sur une base franche. Il y a des choses que je ne peux pas prendre; je vais commencer par vous les dire et après, je vous poserai un certain nombre de questions.

D'abord, quand on dit qu'il s'agit d'un droit fondamental qui est actuellement refusé aux seuls commerces de détail, que cette possibilité d'ouvrir le dimanche, je pense qu'il y a des droits fondamentaux qui sont la liberté de pensée, la liberté de presse, la liberté de religion, mais la liberté de commercer ou de vendre n'est pas une liberté aussi fondamentale. Je pense que ça ne se compare pas tout à fait.

D'autre part, je vous dirai que ce n'est pas faux d'être capable d'arrêter tous les automobilistes contrevenants, qu'on décide que la loi sur la haute vitesse sur les routes est une mauvaise loi, bon. Si on n'a pas tous les moyens pour l'appliquer, on peut le reconnaître mais, en soi, elle peut avoir son fondement et être tout à fait correcte. Là où je ne vous suis pas non plus, c'est quand vous dites, une belle journée le dimanche, les gens sont autour de la piscine, veulent avoir nos services, etc. Mais si un nombre plus important et de plus en plus important est amené à travailler, eh bien il va y avoir moins de monde aussi qui va être sur le bord de la piscine le dimanche. On va convenir de ça ensemble. Bon!

Là où je ne vous suis pas non plus, parce que j'en ai une piscine là et je me dis, il me semble qu'en une journée, l'eau n'a pas le temps de devenir verte. Si mon filtre ne fonctionne plus, je le débarrasse pour éviter qu'il ne brûle ou qu'il ne se brise, je le débarrasse mais je ne pense pas que l'eau devienne verte en une journée même si j'ai beaucoup de monde. C'est

vrai que ça va me prendre un petit peu plus de temps le lundi à récupérer là, vous allez m'aider à le faire, mais ce n'est pas une journée qui va faire que je vais vraiment m'en passer, à moins qu'elle ne soit déjà en mauvaise condition du samedi, du vendredi, bon, etc. D'accord?

L'autre chose, quand vous dites... C'est vrai que probablement votre plus grande concurrence c'est la plage américaine, mais vous n'arrivez pas à me convaincre... La plage américaine ou le bord des lacs québécois, ça arrive aussi quoique c'est un peu plus froid. Bon! Mais vous n'arrivez pas à me convaincre du fait qu'en ouvrant six heures de plus, une journée, ça va vous permettre de vraiment mieux concurrencer cette réalité-là ou de la concurrencer complètement parce que, d'abord, quand quelqu'un vient acheter une piscine chez-vous le dimanche, j'imagine que vous ne la lui livrez pas le dimanche et vous n'allez pas creuser le trou le dimanche. Donc, ça va être dans une semaine ou deux. Je comprends que le goût d'aller l'acheter peut lui venir le dimanche, le goût d'aller discuter avec vous peut lui venir le dimanche, mais le goût de m'acheter un "char" aussi peut me venir le dimanche, sauf qu'ils ne sont pas ouverts. Alors je vais m'en acheter un le lundi ou le lundi soir ou à quelque part le mardi.

M. Tremblay (Outremont): M. le Président, juste pour être... Ce n'est pas juste le dimanche qu'ils demandent.

Mme Marois: J'ai compris ça aussi.

M. Tremblay (Outremont): Ils n'ont pas le droit d'ouvrir le lundi, mardi, mercredi, jeudi, vendredi...

M. Jolivet: 24 heures sur 24, sept jours par semaine.

M. Tremblay (Outremont): Non, non.

M. Jolivet: Ça peut aller là.

M. Tremblay (Outremont): Non non. Lundi, mardi, mercredi, jeudi, ils veulent ouvrir... Lundi, mardi et mercredi jusqu'à 21 heures, donc ça fait neuf heures de plus. Juste pour clarifier. Ce qu'ils demandent, c'est plus que ça.

Mme Marois: J'ai compris ça aussi mais je suis d'accord qu'il faut être capables de le voir. Bon! Comme vous voyez, j'ai pas mal de points de désaccord avec vous et je vais en ajouter un autre. Il y a actuellement, c'est vrai, il y a depuis un certain nombre d'années une vague et un courant d'individualisme. Je veux quelque chose maintenant et c'est tout de suite que je veux avoir ma réponse. C'est aussi, que chacun se débrouille, que chacun s'arrange, etc. Depuis un certain temps, il y a cette vague d'individua-

lisme chez les pays développés; je ne parle pas pour les pays que je connais moins. Mais on sent aussi depuis, je dirais, la dernière année mais les deux, trois dernières années, une espèce de questionnement là-dessus, un retour à des valeurs un petit plus collectives. Vous allez voir où je m'en vais là, je ne fais pas de la philosophie juste pour le plaisir d'en faire.

J'écoutais, c'est ce matin, un reportage qui nous venait de Washington, du correspondant de Radio-Canada. Vous allez dire: Où est-ce qu'elle s'en va avec ses patins en hiver? Vous allez voir. Le reportage du gars de Radio-Canada, à Washington expliquait que la société américaine, actuellement, qui est pourtant une des sociétés où on a un taux de chômage qui semble relativement bas, et tant mieux et c'est souhaitable, qui est un des pays à peu près les plus riches au monde quand on fait la liste là, même s'ils sont les cinquièmes des fois, ils remontent à la troisième, etc. Son reportage nous disait: Oui, mais il y a tout un tas de personnes marginalisées, tout un tas de personnes mises de côté, qui ne sont même plus dans les statistiques parce qu'elles sont tellement découragées et elles font partie des sans-abri, elles font partie des... Bon! Alors, donc, c'est vrai qu'on a une société qui a misé sur l'individualisme mais ça a donné aussi ses effets pervers là. Et je ne veux pas faire de la démagogie ce matin avec vous, mais ça a donné ces effets pervers là.

Est-ce que c'est souhaitable que nous, comme société au Québec, on décide aussi d'aller vers ce modèle d'individualisme? Et à ce moment-là, ce modèle-là, il commande, et vous avez raison, je vous suis quand je prends cette logique-là, il commande qu'on mette le moins de contraintes possible au commerce, il commande qu'on mette le moins de contraintes possible à la production; il commande que l'on mette le moins de contraintes possible à l'utilisation des services, etc. D'accord? Maintenant, moi, ce que je vous dis, c'est que ce n'est pas un modèle auquel j'adhère, parce que je ne pense pas que ce soit un modèle qui réponde, d'une part, à ce que l'on est profondément comme culture et c'est un modèle qui risque de nous mener aussi aux aberrations que l'on connaît ailleurs. Bon.

Revenons, maintenant. Vous allez dire: Écoutez, vous faites une bien grande démonstration pour notre problème de piscine. Je suis d'accord. Mais si on vous permet à vous en fonction de l'équité... C'est ça que vous demandez et vous avez raison là-dessus: d'être traités équitablement. Là-dessus, je dis souvent au ministre: On a notre part de responsabilité de part et d'autre de la table. Je suis prête à en prendre une partie au nom de mon gouvernement - le gouvernement dans lequel j'étais avant 1985 - mais je pense qu'il faut qu'il en prenne une, depuis 1985, parce que c'est eux qui l'ont. Bon.

Cela étant dit, vous soulevez le problème de

l'équité. Or, si vous nous demandez d'aller dans un sens pour régler votre problème d'équité, est-ce que vous n'amenez pas à soulever bien d'autres difficultés auxquelles vous allez être confrontés le lendemain matin? Moins de clients viendront chez vous parce qu'ils seront moins nombreux à pouvoir consommer et se reposer le dimanche, parce qu'ils seront sur le marché du travail. Si, à vous, on offre cette possibilité de conserver l'exception et même de l'élargir - c'est vrai que c'est frustrant quand tu vas dans un magasin, que tu vois le meuble à côté et que tu ne peux pas l'acheter - est-ce que ça n'impliquera pas que le quincaillier nous demande la même chose, que les marchands de meubles qui sont venus avant vous nous demandent la même chose? Donc, le pied dans la porte nous amène à la solution que vous prônez, mais avec des effets qui pourraient ne pas répondre nécessairement aux attentes que vous avez à l'égard du marché.

Dernière chose - là, vous allez essayer de défendre ça - je ne suis pas capable d'accepter qu'il y ait une perte chez vous de 500 emplois. Ce que vous me dites, c'est: Il va se vendre beaucoup plus de piscines que maintenant, il va se vendre... Pour que vous perdiez 500 emplois, ça veut dire que votre... Si on restreint de cinq heures dans la semaine ou de quelques heures, ça va réduire à ce point et les gens n'auront plus besoin de piscine, ils vont en acheter moins, ils vont avoir moins besoin de meubles de jardin, ils vont avoir besoin de moins de chlore, puis ça va faire 500 personnes en moins? J'ai de la misère un petit peu à me convaincre de ça. Alors, essayez donc de me convaincre de ça.

M. Robert: Mme Marois, premièrement, actuellement, le dimanche, c'est 30 % de notre chiffre d'affaires dans la vente de piscines. Si la loi nous empêchait de vendre ces piscines, les gens, le dimanche, qui viennent faire un tour chez nous avec la famille iraient sur les plages américaines ou, lorsqu'il fait très chaud, auprès de nos lacs. Maintenant, lorsque vous dites, Mme Marois: Si la loi était libéralisée, il y aurait beaucoup moins de gens chez vous le dimanche. Il me semble que j'ai vu, je crois, que ça serait 1 % ou 2 % de plus des travailleurs au Québec...

Mme Marois: On parlait de l'alimentaire, à ce moment-là, uniquement.

M. Robert: De l'alimentaire.

Mme Marois: C'est parce que vous, vous êtes dans un autre secteur, c'est le loisir peut-être plus.

M. Robert: Mettons 2 % ou 3 % de plus de travailleurs qui travailleraient le dimanche, je crois que ce n'est pas énorme. Quand vous parlez: Ce n'est pas la fin du monde, le dimanche, si l'eau est verte. Bien, je vais vous expli-

quer que l'eau devient verte dans une piscine n'importe quel jour de la semaine, mais surtout lorsqu'on l'utilise. Le problème qui arrive...

Mme Marois: Mais techniquement, là. Je veux être sûre, parce que **vous**, vous êtes un spécialiste, je *n'en* suis pas.

M. Robert: Je peux essayer de vous...

Mme Marois: Mais imaginons que j'entretiens normalement ma piscine, que je vérifie tous les jours ou tous les deux jours mon degré d'acidité, mon degré de chlore. Je le sais, j'en ai une puis je le fais. O.K.? Bon. Je le vérifie tous les jours puis j'entretiens bien. Même si beaucoup de personnes l'utilisent une journée, c'est sûr que ça va détériorer son eau, mais est-ce que ça va la rendre verte?

M. Robert: Mme Marois...

Mme Marois: Répondez à ma question technique, là.

M. Robert: ...je vais vous répondre techniquement à votre question. Je vous félicite, vous, de tous les deux jours vérifier votre piscine...

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Mais alors! D'après moi, vous feriez un bon politicien, vous! Ha, ha, ha!

M. Tremblay (Outremont): Je veux vous dire qu'elle est à Québec cinq jours par semaine puis sa piscine est à Montréal!

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Comme je ne me baigne pas l'hiver, mais surtout l'été, parce qu'elle est dehors, puis je suis à Montréal l'été.

Le Président (M. Bélanger): M. le ministre, ça va être comme pour l'épicerie, ça va être le mari!

Mme Marois: Non, mais répondez à ma question.
(12 heures)

M. Robert: Malheureusement, Mme Marois, nos clients, en majorité, les deux conjoints travaillent et n'ont pas le temps, souvent, de vérifier leur piscine ou ils l'oublient. Ils arrivent la fin de semaine, le samedi et ils vont magasiner à la fine épouvante, parce qu'il faut qu'ils fassent tout ça dans la journée, parce que la loi ne leur permet pas d'étaler ça sur deux jours.

Mme Marois: D'accord. Je connais.

M. Robert: Et là, le dimanche matin, ils

pensent à la piscine. Oups! la piscine est verte. Vous savez que ce n'est pas comme un mal de tête: Tu prends une pilule et, une demi-heure après, c'est passé. Nous, ça prend des produits spécifiques et il faut donner de l'information. Souvent, prévenir un problème est beaucoup plus facile que le guérir. Lorsqu'ils peuvent venir chez nous quand ça commence, l'eau est brouillée ou est verte, avec les produits que nous avons, c'est immédiatement réglé. S'ils sont obligés d'attendre au lundi, ça va coûter deux à trois fois plus cher pour régler leur problème d'eau.

Mme Marois: Si elle est bien entretenue, ça prend combien de temps à se détériorer, si le filtre arrête?

M. Robert: Pardon?

Mme Marois: Si le filtre est arrêté, mais qu'elle est bien entretenue, ça prend combien de temps à se détériorer? Deux ou trois jours?

M. Robert: Je vais vous dire franchement: C'est une question d'heures.

Mme Marois: Mais une journée ou à peu près peut se vivre, hein?

M. Robert: Mme Marois, je m'aperçois que chez vous votre piscine a un entretien bien privilégié.

Mme Marois: Oui.

M. Robert: Je vais vous expliquer que nous, souvent, le monsieur vient le matin et la dame passe l'après-midi, puis ils sont bien découragés parce que l'eau est verte et ce n'est pas un cadeau.

Mme Marois: Je vais vous dire une chose. Le produit que nous vendons... J'imagine que vous-même vous utilisez votre piscine le dimanche avec vos enfants, puis nos clients c'est la fin de semaine qu'ils l'utilisent, c'est le dimanche qu'ils utilisent leur piscine.

Quand vous parliez tantôt d'individualisme, savez-vous que nous, on fait des bonnes choses pour le consommateur québécois, parce qu'on fait en sorte que les gens se réunissent la fin de semaine, que les familles se réunissent autour d'une piscine la fin de semaine.

Mme Marois: Je suis d'accord avec vous, mais je veux qu'on soit plus nombreux à le faire.

M. Robert: Vous savez, nous sommes ici ce matin.. De toute manière, je m'excuse, des fois, peut-être que je ne devrais pas parler, mais je ne suis pas habitué à ça. C'est la première fois de ma vie que je viens ici, mais nous, on est ici, ce matin, parce qu'on a voulu faire nos devoirs et nos leçons et penser à nos clients, à nos

employés, à nos organisations et à nos banquiers à qui il faut payer l'argent qu'ils nous ont prêté.

Mme Marois: Je comprends ça.

M. Robert: S'il vous plaît, on veut rendre service à nos clients. On est heureux, dans notre industrie, de pouvoir, sept jours par semaine, si nécessaire, leur être utiles. On n'est pas ici, je crois, pour penser aux problèmes des autres, on est ici pour penser à nos problèmes. Nous, on pense qu'en laissant la libéralisation totale, les gens vont se faire des règlements à l'intérieur de leurs industries et ce sera merveilleux.

Mme Marois: J'y reviendrai plus tard. Je vous dirai que moi, justement, j'ai été élue quasiment juste pour ça penser aux problèmes des autres. Alors, j'essaie de m'en préoccuper un peu.

Le Président (M. Bélanger): Le dimanche aussi.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Jo reviendrai avec d'autres questions. J'y pense.

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: J'y pense, mais, malheureusement, je ne réussis pas à les régler le dimanche, puis là ils sont en train de m'en causer un autre.

Le Président (M. Bélanger): Excusez mon commentaire. M. le ministre.

Mme Marois: Je suis capable de le prendre.

Le Président (M. Bélanger): M. le député de l'Acadie.

M. Bordeleau: Merci, M. le Président. En fait, je voudrais profiter du fait que vous vivez depuis plusieurs années l'ouverture le dimanche, pour aborder un point qui a déjà été abordé avec d'autres groupes, soit la question du personnel et de la difficulté d'avoir du personnel pour travailler le dimanche.

D'abord, j'aimerais savoir comment on trouve le personnel qui travaille le dimanche: Est-ce du temps partiel, vos employés réguliers? Comment tout ça est-il agencé avec la semaine régulière de travail et est-ce difficile? Quelle est la réaction des employés? J'aimerais avoir votre point de vue sur ça

M. Robert: C'est plus facile pour nous d'avoir des employés la fin de semaine que durant la semaine, parce que la majorité de nos employés sont des étudiants. Nous, nous n'avons aucun problème à avoir des employés la fin de

semaine et nos représentants dans nos magasins, si on avait à leur donner congé la fin de semaine, seraient très malheureux, parce qu'eux veulent être là les fins de semaine pour répondre à leurs clients et c'est le dimanche qu'il y a des clients dans nos magasins.

Nous n'avons aucun problème, nous, à avoir des gens pour travailler les fins de semaine. Nous n'avons aucun problème à avoir des étudiants ou des employés qualifiés. Pourquoi? Parce que, depuis nombre d'années, nous sommes ouverts le dimanche et nous avons des cours de formation que nous leur donnons les soirs de la semaine et nous ne laissons jamais un employé sur le plancher répondre à un consommateur sans avoir au moins une notion des problèmes que le client peut vivre.

Pour nous, moi, ça fait depuis 1973 que je suis dans l'industrie de la piscine, et on a toujours pu vendre des piscines le dimanche. Nous avons toujours pu aider notre clientèle et on n'a jamais eu de problème en tant qu'employé déjà, moi, et aujourd'hui patron, à avoir des gens pour travailler le dimanche. C'est la semaine que nous avons des problèmes, parce que l'étudiant va à l'université, il va au cégep et il ne peut pas être cho/ nous. Mais la fin de semaine, c'est facile pour nous.

M. Bordeleau: Si je me souviens bien, vous avez mentionné tout à l'heure que vous n'obligez pas vos employés à travailler le dimanche. Est-ce que c'est exact?

M. Robert: C'est vrai, monsieur. Nous ne forçons personne à travailler le dimanche. Nous n'avons jamais perdu des employés parce qu'ils ne veulent pas travailler le dimanche.

M. Bordeleau: Durant la saison d'été pour les piscines, à vendre des piscines, c'est quoi le pourcentage d'étudiants que vous employez. Vous dites que vous avez beaucoup d'étudiants.

M. Robert: Environ 60 % de nos employés saisonniers sont des étudiants.

M. Bordeleau: Ce qui représente à peu près combien d'étudiants par année?

M. Robert: Ça prend environ 3000 personnes qui travaillent comme saisonniers, ce qui veut dire environ 1000 étudiants qui travaillent chez nous dans nos magasins durant l'été.

M. Bordeleau: Parfait. Je vous remercie.

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

M. Benoit: M. Robert, j'aimerais ça que vous vous assoyez à ma place pour un instant et je vais m'asseoir à votre place. Il y a quinze mi-

notes, il y avait la Corporation des marchands de meubles du Québec qui prend les mêmes mots que vous dans leur rapport. Ils sont "véhéments" contre l'ouverture puis vous êtes "véhéments" pour l'ouverture.

Les deux vendent des biens durables. Eux, ils vendent des salles de jeux avec une télévision puis des meubles. Vous, vous vendez des meubles avec une piscine. Finalement, au total, il n'y a pas grand différence. Puis, eux, ils déchirent leur chemise puis ils nous disent: Il faut fermer le dimanche.

Puis, vous, vous venez quinze minutes après. Vous avez tout vécu ça tous ensemble. Assoyez-vous à ma place, là. C'est quoi... Qu'est-ce que je ne comprends pas, qu'eux comprennent pas puis que vous, vous ne comprenez pas? Je veux dire, où est la vérité entre eux autres puis vous?

M. Robert: Je vous remercie de me poser la question, parce qu'il y a une très grande différence. Nous, nous vendons un produit qui est pour une fin de semaine, qui est un produit de plaisir. Et les gens veulent vivre en plein air le dimanche autour de leur piscine. Eux, ils vendent des frigidaires, des poêles, un "set" de cuisine puis un de salon. Ce n'est pas le dimanche que tu utilises ça. Ce sont les journées de la semaine. Leurs clients, eux, ont besoin de leur produit. Ils l'utilisent durant la semaine. Nous, ils l'utilisent durant les fins de semaine.

M. Benoit: Mais, Mme Marois, je suis sûr qu'elle utilise sa piscine le lundi, le mardi et le mercredi soir.

Mme Marois: Ce n'est pas moi, ce sont mes petits! Ha, ha, ha!

M. Benoit: Elle l'utilise sur semaine, sa piscine, et ce n'est pas vrai qu'elle utilise sa piscine juste le dimanche après-midi quand il fait beau. Je veux dire...

M. Robert: Mais lorsqu'il fait beau, je ne pense pas qu'elle utilise son "set" de salon le dimanche après-midi!

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Robert: Ou sa chambre à coucher...

Mme Marois: Je l'achète habituellement en dehors du dimanche.

M. Robert: C'est saisonnier aussi.

M. Tremblay (Outremont): M. Robert.

M. Robert: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Dans le même

ordre d'idées, il y a des ventes de mobiliers qui concurrencent certains - disons pas tous - commerçants au niveau des meubles également, Pascal, Canadian Tire, Ro-Na. Ils sont venus nous le dire ici. En plus de ça, vous nous dites: Vous faites des ventes d'abris d'autos puis, en plus de ça, vous nous dites, pour des raisons de saison, que vous vendez des arbres de Noël aussi. Bon. Donc, c'est toute la question de dire: Si on crée une exception, vous allez trouver un moyen d'enfreindre la loi et de revenir au gouvernement pour dire que votre concept a évolué pour satisfaire le plus de clients possible. Donc, vous allez créer des iniquités.

Ce qui arrive aujourd'hui... parce que si on est devant cette commission parlementaire, votre exception, c'était pour vendre des piscines avec des accessoires. Et un des problèmes, c'est l'iniquité qui a été causée par votre agressivité commerciale. Comment répondez-vous à ça?

M. Robert: Le problème est arrivé parce que le consommateur avait un besoin. Les gens venaient chez nous et nous disaient: C'est donc de valeur que vous ne vendiez pas les choses qui vont autour de la piscine. À partir de ça, nous sommes allés voir des expositions pour aller chercher les produits que les consommateurs voulaient avoir. Maintenant, c'est la grande raison pour laquelle on vous dit: La seule manière de régler le problème, c'est la libéralisation totale. Nous, on n'est pas ici pour parler contre personne, les gens vont chez Price Club, les gens vont dans certaines pharmacies, ils peuvent acheter des "sets" de patio le dimanche et chez nous, les consommateurs ne comprennent pas qu'ils peuvent acheter une piscine, acheter les produits nécessaires à l'entretien d'une piscine et qu'ils ne peuvent pas acheter ces produits-là. Ils ne comprennent pas ça.

M. Tremblay (Outremont): Ça, c'est très clair, M. Robert, ça explique pourquoi vous défendez ce point de vue là. Mais s'il y avait équité et qu'on fermait tous les commerces le dimanche, sauf ceux de trois employés et moins, l'hypothèse qu'on fait, c'est qu'une piscine - corrigez-moi si je tais une mauvaise hypothèse - ce n'est pas un achat impulsif. Quelqu'un ne rentre pas dans une salle de montre pour dire: Moi, j'achète cette piscine-là et il part avec. Il y va une fois, deux fois, il amène la famille, il regarde la piscine, bientôt, ils vont pouvoir se baigner dedans avant de l'acheter tout ça c'est correct, mais si tout le monde était sur le même pied et qu'on fermait les commerces le dimanche, en quoi ça vous causerait un préjudice?

M. Robert: Pourquoi, M. le ministre, priver la population d'un besoin? Pourquoi nous priver de rendre service à nos clients? C'est incompré-

hensible. Pourquoi, à ce moment là, on continuerait à permettre aux restaurants d'être ouverts le dimanche, on permettrait aux centres de ski de pouvoir accommoder les clients le dimanche. C'est une grande philosophie, c'est un grand principe.

M. Tremblay (Outremont): Je vais vous dire pourquoi, ce que j'entends. Je vais vous dire exactement ce que j'entends pour vous aider dans votre réflexion et votre réponse. Premièrement, 50 %, ou à peu près, des intervenants viennent nous dire: Il ne faut pas ouvrir le dimanche à cause de la qualité de vie et, deuxièmement, on maintient des biens essentiels, et une piscine, c'est un bien de luxe. Si les gens en veulent, ils vont se déplacer le lundi, le mardi, le mercredi, le jeudi, le vendredi, le samedi, on n'a pas besoin de se déplacer le dimanche pour ça.

M. Robert: Parfait. M. le ministre, au Canada, 75 % des piscines hors terre vendues sont vendues au Québec. J'imagine que tous, ici, vous avez pris l'avion et vous avez atterri soit à Dorval ou à Saint-Hubert. Si on dit qu'une piscine, c'est un produit de luxe aujourd'hui, lorsqu'on arrive? on avion, on ne comprend plus. C'est une nécessité, c'est un besoin, comme d'avoir une automobile, comme d'avoir une télévision couleur, ça fait partie de la qualité de vie, M. le ministre, aujourd'hui.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que je peux, juste une dernière petite question? Oui? On a encore une minute? Oui? Est-ce que vous exportez des piscines?

M. Robert: M. le ministre, je vous remercie de poser cette question-là parce que nous, ici, lorsqu'on a débuté dans la piscine, on achetait des produits américains, européens, et maintenant, les piscines sont fabriquées au Québec et, en plus, nous les vendons en Amérique du Nord, et en plus, nous les vendons hors Québec, à nos confrères canadiens. Et pour nous, c'est une fierté. L'industrie de la piscine au Québec est un modèle en Amérique du Nord. La place au monde où il y a eu une plus grande pénétration du marché, c'est au Québec. Vous pouvez le vérifier, beaucoup de compagnies européennes, américaines, viennent prendre exemple ici au Québec. Actuellement, en ce qui nous concerne, nous, notre plus grande augmentation de ventes, c'est le produit que nous vendons hors Québec, actuellement.

M. Tremblay (Outremont): Manufacturer des piscines, vous avez le droit de le faire 24 heures par jour, sept jours par semaine. Est-ce que ceux qui sont appelés à travailler pour manufacturer ces piscines-là travaillent le dimanche ou le samedi?

M. Robert: Chez nous, lorsque la saison arrive, nous travaillons trois chiffres. Je pourrais dire vingt-quatre heures par jour, sept jours par semaine, si nécessaire.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce que vous avez de la misère à trouver des employés le dimanche pour manufacturer ces piscines-là?

M. Robert: Aucune difficulté. Parce que nous, M. le ministre, lorsqu'il rentre une commande américaine, on s'empresse de la produire pour la livrer.
(12 h 15)

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

Mme Marois: Merci, M. le Président. Je vais revenir sur un certain nombre de choses évidemment. À partir du moment où il n'y a plus de concurrence déloyale, je veux dire, ni Club Price, ni Jean Coutu qui vend du chlore et autres accessoires, ni un autre, donc, que le marché se partage entre vous aux heures d'ouverture auxquelles vous avez droit et pour lesquelles les autres commerçants ont droit aussi bien sûr, pour que ce soit équitable, est-ce que vous avez l'impression que vous allez être incapables de garder votre part de marché?

M. Robert: Mme Marois, pourquoi brimer le consommateur?

Mme Marois: Ce n'est pas ça que je vous ai posé comme question, M. Réjean Robert.

M. Robert: Vous m'avez posé comme question si... Voulez-vous me la répéter, s'il vous plaît?

Des voix: Ha, ha, ha!

Mme Marois: Oui, certainement. Ha, ha, ha! Vous aviez une réponse prête, mais pas la bonne question. Mais c'est intéressant, remarquez. C'est tout à fait passionnant, même je vous dirais. Si nous assurons que d'une façon étanche l'ensemble des commerces le dimanche, sauf exception tout à fait particulière, médicaments, aliments, avec le petit dépanneur, essence, bon, quelques produits, d'une façon très serrée et qu'on demande à tous les autres de fermer, donc à vous aussi, donc aux quincailliers, donc à des gens qui vendent aussi de vos produits, de ne pas en vendre puisqu'ils ne vendront pas des meubles de jardin aussi, etc., est-ce que vous avez l'impression que vous allez, à ce moment-là, être capables de conserver votre part de marché?

M. Robert: Mme Marois, si la loi arrivait à une conclusion semblable, je crois qu'il y aurait aux lignes américaines... Le dimanche, ça serait terrible. Parce que, imaginez-vous, l'eau est

verte dans la piscine le dimanche matin. Les gens ne peuvent pas se baigner et il fait chaud. Ils vont descendre sur les plages américaines.

Mme Marois: Non, non, ça je ne vous suis pas. Moi, je pense que, si ça se passe comme ça, c'est que les achats vont aller se faire autrement que le dimanche mais ils vont continuer à se faire. Vous avez raison que la piscine est de moins en moins un bien de luxe parce qu'on la produit à un coût tout à fait avantageux maintenant et de haute qualité d'ailleurs. J'ai visité aussi quelques entreprises qui font la production au Québec et qui font une très belle production. D'ailleurs j'ai visité des entreprises qui vous fournissent chez Citadelle, entre autres. Donc, à mon point de vue, on ne va pas décider d'aller... On peut, pour une fois, oui, choisir d'aller sur une plage un week-end, mais encore faut-il ne pas être trop loin parce que ça prend quand même un certain temps pour y avoir accès. Mais ça va arriver une fois et on va s'assurer qu'on ait accès au produit. On va l'acheter aux heures où il sera disponible. Là aussi, qu'une fois notre eau se détériore dans notre piscine, j'imagine qu'on va apprendre et qu'à ce moment-là, les fois suivantes on va se dire: J'attends de la visite. Bien le vendredi matin ou le samedi matin, je vais m'assurer que c'est correct, à moins que je ne fasse aucune planification, que je sois incapable d'en faire. Et je pense que la moyenne du monde est à peu près capable de faire au moins ça. Ils peuvent se faire prendre quelques fois. Vous avez sûrement raison, mais pas tout le temps.

J'ai un petit peu de difficulté à vous suivre sur ce chemin-là. Moi je crois que vos ventes se répartiraient différemment, que les 30 % viendraient se répartir sur le reste de la semaine et que vous auriez sans doute une concentration le samedi, par exemple, parce que les gens le savent. Aujourd'hui les gens le savent. Je suis pareille. Je fais la même démarche que tout le monde à cet égard. Je le sais que c'est ouvert. Donc, je m'en préoccupe moins. Je ne regarde pas si j'ai du chlore ou si j'ai les produits nécessaires le samedi. Je me dis que je vais pouvoir les trouver le lendemain. Mais si je sais que c'est fermé le lendemain, je m'organise pour essayer d'en avoir. Donc, je comprends que vous soyez dans la situation dans laquelle vous vous trouvez, à cause d'une loi qui vous l'a permis, et vous dites: C'est complètement aberrant. On peut vendre des choses et pas vendre le reste. Je vous dis que sur ça, je comprends ça.

La solution que moi, je préconise, c'est de dire on va restreindre plutôt au moins une journée et taire on sorte qu'on soit clair dans la tête du monde. Qu'il y ait une volonté politique aussi claire d'appliquer la loi. À ce moment-là, moi, ma prétention - parce que je ne suis pas intéressée non plus à ce que vous perdiez votre marché, que votre situation économique se

détériorer, ce n'est pas souhaitable pour personne - ma prétention c'est que ce que vous vendez le dimanche, vous pourrez le vendre les autres jours de la semaine et donc, que vous pourrez conserver vos parts de marché.

M. Robert: Mme Marois, imaginons que... On va considérer que c'est moi le consommateur, et le samedi, j'ai à faire mon épicerie, j'ai à aller habiller mes enfants parce que leur linge est déchiré et usé et je veux avoir quelque chose dans le frigidaire, aussi, pour le samedi soir. C'est plus prioritaire pour moi que d'aller voir pour acheter un bien qui va faire que nous, la famille, on va s'amuser ensemble. C'est nécessaire aussi, mais si, dans ma journée, au point de vue temps, je suis limité, je vais pour ce qui est bien important et après, je le fais. Nous, c'est le dimanche que les gens ont le temps, en famille, de venir chez nous. Ils nous le disent, ils le veulent, c'est comme ça. Et c'est la raison pour laquelle on défend tant notre point de vue. Je vais vous dire que travailler le dimanche, c'est pas plus le "fun" que de travailler un lundi, un mardi ou un mercredi; mais, notre client à nous... Nous, on est des pisciniers, c'est notre vie, on est heureux dans ça, on a réussi dans ça. Si on a réussi, Mme Marois, c'est parce que je pense qu'on a compris le besoin de nos clients, on a compris qu'ils voulaient avoir un produit de qualité, avec un bon prix, un bon choix. Nous, on sait que notre client, c'est le dimanche qu'il est heureux de venir chez nous et qu'il veut venir chez nous, parce que c'est familial, il y a de l'ambiance. Ils viennent même chez nous pour se promener et regarder. Laissez-nous libres de le servir quand il veut un bien de nous.

Mme Marois: S'il y en avait juste un qui était dans votre situation et que vous me faisiez ce plaidoyer, même si je n'adhère pas à un certain nombre de vos arguments, je dirais: bien oui, ça a du bon sens. Sauf qu'il y a vous et il y a les 48,9 % d'autres, dont le député parlait, qui sont aussi de ce point de vue-là. En même temps, je me retourne et j'en ai 50 % d'autres qui disent: nous, on défend un point de vue différent. Alors, je vous dirais oui, tout de suite. Sauf que ce n'est pas comme ça. On est dans une situation où on doit équilibrer les droits des uns et les libertés des autres, et faire en sorte que chacun y trouve son compte sans qu'il y ait d'iniquité et en respectant les besoins de base des personnes. D'accord? On se trouve devant cette situation là à cause de ça. Vous nous posez le problème parce que vous avez bénéficié d'une exemption, parce qu'elle n'existait pas cette exception là auparavant, à moins que je ne m'abuse. Est-ce qu'elle existait? Non.

M. Robert: Mme Marois, depuis 1973 que je suis dans la piscine et depuis 1973 que les commerces de piscines sont ouverts le dimanche.

Ils étaient ouverts avant, mais en tout cas... Maintenant, nous, Mme Marois, comme vous remarquerez, on est unanimes dans notre industrie. Nous, ce n'est pas la majorité, c'est pas partagé, nous sommes unanimes, Mme Marois, s'il vous plaît, nous voulons bien servir notre client.

Mme Marois: Je vais vous poser une autre question sur le plan du personnel et du mode de rémunération. Est-ce que la plupart de vos vendeurs sont à commission?

M. Robert: Oui, Mme Marois.

Mme Marois: D'accord. C'est parce que ça a des conséquences, aussi. On fait des sous quand on travaille. Ce n'est pas comme quand on est à salaire horaire où on dit... de neuf heures... on a une semaine de 35 ou de 40 heures/semaine, on sait que si on occupe ce temps-là, en faisant correctement et avec compétence notre travail, on va avoir notre rémunération. Le principe de la commission, c'est: tu fais des sous si tu réussis à vendre et si tu es là. Donc, dans ce sens-là, le problème de la possibilité de venir travailler ou pas, le dimanche, se pose différemment pour cette personne-là que pour la personne qui, elle, est sous un horaire régulier. On va s'entendre? Donc, les droits de refus, ça ne se présente pas du tout de la même façon. C'est comme s'il était un entrepreneur, comme si cette personne était un entrepreneur un peu à son compte, puisque ça dépendra du volume qu'elle réussira à vendre.

Prenons les travailleurs et travailleuses qui sont sur des horaires réguliers. Comment ça fonctionne, chez vous? Est-ce qu'ils sont obligés de travailler une fin de semaine sur deux, une fin de semaine sur trois, dans le contrat que vous avez avec eux?

M. Robert: Mme Marois, pour nous, comme vous le savez, la température fait qu'il y a beaucoup de consommateurs dans nos magasins ou bien il n'y en a pas beaucoup. Ce qui veut dire que nous, chez nous, de faire des "cédules" pour un mois et deux mois à venir, honnêtement, c'est impossible. Ce qui veut dire que nous, dépendamment de la température, nous avons un "staff" qui est rotatif et que, s'il fait très beau, s'il fait très chaud, il y a des gens qui travaillent plus et, s'il fait moins beau, s'il fait moins chaud, bien il y a un minimum de "staff". Et, chez nous, c'est comme ça que ça se passe. Maintenant, les fins de semaine...

Mme Marois: Comment se fait l'appel aux personnes? Ce sont les derniers arrivés dans l'entreprise...

M. Robert: Bien nous, ce sont les étudiants, en majorité, chez nous.

Mme Marois: D'accord.

M. Robert: Et, en ce qui concerne les cadres, bien ce n'est jamais toujours le même qui travaille le dimanche. Moi-même, je travaille le dimanche, à quelques occasions, ainsi que mes confrères ici. C'est partagé. Il y a des systèmes de roulement, et on n'a pas de problème avec ça.

Mme Marois: Mais comment vous faites pour avoir vos travailleurs et vos travailleuses, le samedi et le dimanche? Ils sont sur des listes de rappel, ils sont... Comment ça fonctionne?

M. Robert: Nous, nous avons...

Mme Marois: Si quelqu'un vous dit "moi, je ne peux pas..."

M. Robert: Pas de problème.

Mme Marois:... parce qu'il fait beau, je ne peux pas, parce que j'ai autre chose."

M. Robert: Mettons que nous, nous avons une liste, dépendamment des gens, des magasins, de cinq étudiants ou de dix étudiants, nous, il y a une demoiselle qui prend le téléphone et qui appelle, puis le troisième peut, le sixième peut. On a besoin de deux employés, ce sont ceux-là, tout simplement.

Mme Marois: D'accord. Si on mettait dans une loi de normes minimales du travail un droit de refus absolu... Je m'explique. Il serait inscrit dans la loi qu'une personne qui ne veut pas travailler le dimanche a toujours la possibilité de refuser. Est-ce que vous, vous pourriez vivre avec une loi comme celle-là?

M. Robert: Madame, premièrement, je crois qu'ici, c'est le ministère de l'Industrie et du Commerce...

Mme Marois: Oui.

M. Robert:... pas le ministère du Travail.

Mme Marois: Oui.

M. Robert: Mais si le ministère du Travail faisait une loi semblable, aucun problème pour nous.

Mme Marois: Sauf que le ministre est membre d'un gouvernement et quand il prend, lui, des décisions, elles ont des impacts sur d'autres de ses collègues. Il serait irresponsable de ne pas y penser.

M. Robert: Nous, madame... Chez nous, il n'y a aucun employé syndiqué. Pourquoi? Parce

qu'ils se sentent probablement bien protégés, bien appréciés de leurs employeurs, super heureux. Chez nous, il n'y a pas plus de divorces qu'ailleurs, il n'y a pas plus de malheureux qu'ailleurs. Puis, je vais vous dire, on est heureux, madame, ça fait des années. On demande...

Mme Marois: Je n'ai pas dit que vous étiez malheureux, monsieur.

M. Robert: Non, non, nos gens. Je m'excuse.

Mme Marois: Je n'ai pas dit non plus qu'il y avait plus de divorces, mais...

M. Robert: Je m'excuse, je parle de nos gens.

Mme Marois: D'accord. C'est parce que moi, je vais vous dire, pour poser la question... Parce que ça devient une obsession quand on est pris avec ce type de problèmes auxquels on est confrontés, pour poser la question à à peu près toutes les personnes que je rencontre qui exercent un métier le dimanche ou qui travaillent le dimanche, il n'y en a pas un, à date, mais pas un - alors, ou bien je me suis adressée aux mauvaises personnes ou je n'en rencontre pas assez, mais pourtant, dans mon métier, j'en rencontre pas mal - qui m'a dit qu'il aimait travailler le dimanche et même des gens, probablement, qui travaillent chez vous.

M. Robert: Mme Marois, est-ce que vous connaissez beaucoup de gens, s'ils avaient le choix de ne pas travailler le mardi ou le mercredi... Je pense qu'à tous les matins, lorsqu'on se lève, il faut aller travailler, si on avait le choix de ne pas travailler, bien, je pense qu'on ne travaillerait pas. Maintenant nous, le dimanche, c'est le jour 7. Que ce soit le jour sept ou le jour six ou le jour cinq ou le jour quatre, nous, il faut être là quand le client a besoin de nous. On a été élevés là-dedans. On est comme ça, on est heureux comme ça et nos employés, d'ailleurs, sont venus ici, dernièrement, vous supplier de les laisser libres parce qu'ils ne veulent pas que leurs confrères perdent leur emploi.

Mme Marois: Oui, je le sais, on les a reçus, d'ailleurs ils étaient intéressants et ils étaient aussi à commission, comme je l'expliquais tout à l'heure.

M. Robert: Pas tous.

Mme Marois: En tout cas, ceux qui sont venus.
(12 h 30)

Cela étant dit, je pense que mon temps est terminé. Ce fut un échange très intéressant. Vous ne m'avez absolument pas convaincue, je dois vous le dire. Cela étant dit, vous com-

prenez, cependant... Je comprends, par exemple, que vous défendiez le point de vue que vous défendez; ça, je le vois très très bien. Mais on est aux prises avec une difficulté qui est de s'assurer qu'il y ait de l'équité et moi, je défends aussi, au-delà de cette question de l'équité, un autre point de vue qui est qu'il serait souhaitable, dans notre société québécoise, non pas que nous ajoutions au nombre de personnes qui ont à travailler le dimanche, par choix ou par obligation, mais souvent par obligation, mais plutôt que nous restreignons un peu les activités de commerce et de production pour accorder de l'attention à des valeurs qui vous concernent très largement qui sont, justement, les activités de récréation, les activités de communication, les activités d'échanges qui sont aussi nécessaires dans une société aussi progressiste que la nôtre. Alors, je vous remercie d'avoir participé à nos travaux.

Le Président (M. Bélanger): Merci, madame. M. le ministre, il reste deux minutes à votre formation.

M. Tremblay (Outremont): M. Robert, en 1969, la loi ne vous permettait pas de vendre des piscines le dimanche. Vous me dites que vous en vendez depuis 1973, donc de 1973 à 1984, vous étiez dans l'illégalité, si je comprends bien. Je ne fais pas votre procès, je fais juste un constat. En 1984, le gouvernement vous a donné une permission, sûrement pour régulariser la situation. À ce moment-là, est-ce que vous avez fait des représentations au ministre du temps pour avoir cette exemption-là?

M. Robert: En 1984, ce n'est pas moi qui m'occupais du dossier et, honnêtement, je crois qu'il y a eu un mémoire qui a été présenté par la CPQ. Je ne sais pas si mes confrères peuvent répondre, niais moi, honnêtement...

M. Tremblay (Outremont): O. K. Donc, en 1969, pas d'exemption; en 1984, on reconnaît dans la loi, sans condition d'émission de décret, le droit aux vendeurs de piscines de vendre, et le même gouvernement, en 1989 - je fais juste soulever ça, pour l'information des membres - pour l'équité, dit qu'il faudrait éliminer toutes les exemptions et retourner en arrière. C'est ça que j'entends ce matin.

M. Robert: M. le ministre, c'est difficile, pour nous, d'entendre ces choses.

M. Tremblay (Outremont): Je n'attendais pas que vous me disiez ça. ce n'était pas ça, je voulais juste voir... Ce sur quoi je voulais plus que vous me répondiez, c'est au niveau de l'équité.

M. Robert: L'équité, M. le ministre, nous,

on demande... C'est notre vie, la piscine, c'est notre vie, l'industrie. On a débuté à zéro là-dedans, et nous, on vous dit: Laissez-nous libres de servir notre client au moment où il veut être servi.

M. Tremblay (Outremont): Je veux vous dire...

M. Robert: M. le ministre, je m'excuse, nous ne sommes pas des multinationales, nous sommes de petites PME et nous payons nos taxes, nos employés paient de l'impôt. S'il vous plaît, laissez-nous bien servir notre consommateur.

M. Tremblay (Outremont): Je vous remercie, M. Robert, avec les membres de votre équipe, M. Hudon, d'être venus nous faire partager votre point de vue. On va le prendre en considération dans la décision que nous allons avoir à prendre.

Le Président (M. Bélanger): Alors, la commission de l'économie et du travail remercie le groupe des commerçants de piscine et on tient compte de votre dernière remarque: Le dimanche, c'est payant, et vous voulez continuer. Dans ce sens-là, on vous remercie de votre participation à vos travaux.

J'inviterais à la table des témoins L'Industrielle Alliance compagnie d'assurance sur la vie.

Alors bonjour, mesdames et messieurs. Il me fait plaisir de vous accueillir. Vous connaissez les règles de fonctionnement de notre commission. Vous avez 20 minutes pour présenter votre mémoire ou votre point de vue et, par la suite - ce sont bien 20 minutes, oui - il y aura une partie d'échanges avec les parlementaires. Je vous prierais, dans un premier temps, de bien vouloir vous identifier, identifier les gens qui sont avec vous, qui vous accompagnent, et procéder à la présentation de votre mémoire. Lorsqu'on fera la partie d'échanges avec les parlementaires, chaque fois que vous aurez à prendre la parole, je vous demanderais, s'il vous plaît, de bien vouloir vous identifier. Dans la mesure où on s'en rappelle, ça aide beaucoup les gens qui font la transcription au **Journal des débats**. Alors, je vous prie de commencer.

L'Industrielle-Alliance

M. Smith (Georges): Alors, M. le Président, mon nom est Georges Smith, je suis vice-président directeur général à L'Industrielle-Alliance pour la section affaires corporatives. J'ai, à mes côtés, le vice-président, communications, qui est M. Louis Duclos et, immédiatement à ma droite, Mme Andrée Brunet qui est la directrice du développement immobilier; un peu plus loin Mme Janie Renaud qui est gestionnaire de la rue du Campanile et, à ma gauche, nous avons deux exploitants à la rue du Campanile, en particulier

dans les halles d'alimentation, soit Mme Lise Audet qui est propriétaire du commerce L'Ère du vrac et Mme Lise Naud, propriétaire de Les Délices Côté.

Alors, M. le Président, M. le ministre, Mmes et MM. les députés, je veux d'abord vous remercier, au nom de L'Industrielle-Alliance, de nous permettre de présenter notre position dans ce dossier. Évidemment, ça peut être surprenant pour vous que L'Industrielle-Alliance, qui est une grande compagnie d'assurances, effectivement la plus grande compagnie d'assurances incorporée au Québec, qui agit par l'intermédiaire de 3000 vendeurs qui sont un petit peu indépendants des heures d'affaires, vienne ainsi vous présenter un mémoire sur les heures d'affaires. Mais justement, je vais, dans un premier temps, vous exposer pourquoi on s'intéresse aux heures d'affaires. Dans un deuxième temps, je vais vous dire comment, à partir d'un problème particulier qu'on a vécu, on est amenés à élargir cette situation particulière pour aborder la question des heures d'affaires sur le plan plus général de la législation. Je vais vous énoncer quelle est notre position, qu'est-ce qui supporte notre position et, finalement, quelles seraient nos suggestions à nous, L'Industrielle-Alliance compagnie d'assurance sur la vie.

Alors, M. le Président, dans un premier temps, L'Industrielle-Alliance, c'est une compagnie d'assurances qui possède des immeubles, de nombreux immeubles, soit à Québec, soit à Montréal, soit ailleurs dans le pays. Comme propriétaire d'immeubles, nous avons une double mission, celle de rapporter des profits pour nos assurés et celle aussi de tenter de faire, dans notre développement immobilier, un peu de responsabilité civile ou de responsabilité civique, de faire en sorte que nos développements immobiliers ne soient pas exclusivement, si vous voulez, des développements strictement commerciaux, mais que ce soient des développements qui tiennent compte de l'environnement, tant l'environnement géographique que l'environnement humain.

C'est dans ce contexte que nous avons construit ce qui est connu à Québec comme la rue du Campanile, qu'on annonce comme la plus belle rue en ville et qui était, effectivement, un développement urbain presque futuriste au moment où on l'a commencé. Il s'agit d'un vaste complexe connu sous le nom de Faubourg Laudance, qui comprend des commerces, qui comprend des aménagements locatifs, qui comprend des espaces à logement. C'est une rue à la fois résidentielle et commerciale. C'est une rue qui a atteint déjà une certaine réputation par son caractère innovateur. Effectivement, M. le Président, nous avons, au moment de la construction du Campanile, gagné des prix pour signaler la qualité et l'originalité du concept architectural ainsi que l'encadrement harmonieux avec le développement. Pour ne citer que quel-

ques-uns de ces prix, nous avons eu un prix de l'Ordre des architectes en 1987. Nous avons aussi eu un prix de la Chambre de commerce de Montréal, ce qu'ils appelaient un Habitas 87. Nous avons eu aussi, à deux reprises, les prix de la Chambre de commerce de Sainte-Foy. Ça c'est dans un premier temps.

Je voulais vous dire comment on fait pour s'intéresser aux heures d'affaires. C'est que nous, on a construit un ensemble commercial à Sainte-Foy. Et, pour vous situer le problème, nous allons vous expliquer en très peu de temps quelle était la situation à ce moment-là. Quand nous avons construit le Campanile, nous avons essayé de tenir compte du milieu, de l'évolution du milieu. Nous avons tenu compte des recherches démographiques que nous avons faites et des recherches sociologiques. Nous avons tenu compte d'un peu tout ce qui a été entendu autour de la table ici, à savoir que les gens veulent un peu de calme, veulent vivre dans des endroits où la verdure existe et nous avons essayé de développer un concept qui s'harmonisait avec cette réalité d'aujourd'hui. C'est ainsi que dans notre développement - et pour ceux qui auront l'occasion d'aller le voir, ça vaut la peine d'aller le voir - nous avons deux sections commerciales. Nous avons une section commerciale qui est sur la rue et qui, elle, n'opère pas le dimanche et nous avons une section commerciale qu'on appelle les Halles du Campanile, qui est caractérisée par sa tourelle. Et, dans cette section-là, nous respectons les heures du dimanche avec le minimum de trois employés.

Sauf qu'au moment où nous avons construit, nous avons essayé d'amener dans le bois à Sainte-Foy des concepts qui étaient utilisés ailleurs, qui étaient ceux des halles de l'alimentation. Et, à ce moment-là, il y avait déjà, en dehors de notre lieu géographique à nous, des halles d'alimentation qui bénéficiaient d'exceptions en vertu de l'article 19 de la loi, en ce sens qu'il y avait déjà des commerces qui ouvraient le dimanche. Et nous, dans notre développement, nous avons voulu harmoniser, si vous voulez, avec ces développements-là, en essayant de créer là bas des milieux qui avaient déjà reçu des exemptions en vertu de la loi. Or, quand nous avons demandé notre exemption, nous n'avons pas eu l'exemption sous la qualification de halles d'alimentation simplement parce qu'à ce moment-là, quelqu'un avait décidé qu'on devait mettre de l'ordre là-dedans. Non pas parce que notre développement n'était pas aussi bon que les autres ou pire que les autres ou parce que la situation était différente, mais simplement parce que quelqu'un avait décidé qu'il fallait harmoniser.

À partir de cette situation-là - c'est-à-dire qu'on a voulu créer à Sainte-Foy quelque chose qui se comparait à ailleurs où il y avait déjà des permissions d'ouvrir le dimanche avec plus de trois employés - où nous n'avons pas eu notre

exemption parce que ça avait, à toutes fins pratiques, été gelé, on a dit: C'est quoi le problème? Comment la législation devrait-elle évoluer? Quelle serait la situation idéale, non seulement pour nous mais pour les autres aussi? De sorte qu'à partir de cette situation particulière, L'Industrielle-Alliance qui est une corporation d'une grande envergure, s'est dit: Ça vaut la peine pour nous d'aller voir la commission parlementaire et de dire à la commission parlementaire quelle est notre position à nous.

Quelle est notre position? D'abord, notre position à nous ne réfère pas à l'ensemble des heures d'affaires pour l'ensemble des commerces. Comme promoteur immobilier, nous avons des contacts avec beaucoup de centres d'achats. Nous finançons des centres d'achats. Nous sommes propriétaires de centres d'achats et nous ne voulons pas aujourd'hui émettre d'opinion sur autre chose que les halles d'alimentation. Non pas parce que nous n'avons pas d'opinion sur les autres domaines, que ce soit les piscines ou tout ce que vous voudrez, mais simplement parce qu'on n'a pas senti chez nos locataires, chez nos associés, chez nos partenaires, qu'il y avait nécessité pour nous de faire des interventions en dehors des halles d'alimentation.

Alors notre position, nous, c'est exclusivement dans les halles d'alimentation où on se dit: Il faut libéraliser légèrement le secteur des halles d'alimentation. On ne dit pas qu'il faut tout ouvrir. On dit qu'il faut libéraliser légèrement les halles d'alimentation. Il y a une espèce de maxime qui dit que très souvent l'évolution juridique, la législation est en retard par rapport à révolution sociologique. On pense, nous, que dans le secteur des heures d'ouverture, peut-être que notre législation est légèrement en retard par rapport à ce que les gens désirent.

(12 h 45)

Alors, pourquoi on pense qu'il faut élargir un petit peu les heures d'ouverture? Parce que, d'abord, le législateur a déjà reconnu, dans un certain nombre d'exceptions qu'il a créées lui-même, qu'il a acceptées lui-même dans la loi et dans les règlements, la nécessité d'ouvrir un peu les heures d'ouverture. Ce qui nous a surtout fait mal, c'est assez curieux, c'est presque difficile de parler de cas personnel, si vous voulez, quand on vient devant la commission, mais ce qui nous a un peu fait mal, c'est que nous, on a amené chez nous, dans les halles, des locataires qui étaient déjà locataires dans d'autres halles ailleurs et, ailleurs, ils avaient la permission d'ouvrir, mais, chez nous, ils ne l'avaient pas et les concepts étaient les mêmes. Alors, on dit, nous: Le législateur a déjà reconnu la possibilité d'exceptions, il a déjà reconnu une certaine ouverture, alors pourquoi ne pas aller un petit peu plus loin dans ces ouvertures?

Les décrets qui ont été édictés dans le passé ont reconnu des situations particulières. Nous, on pense, à titre d'exemple, que les halles

du Campanile et d'autres halles doivent toutes être mises sur pied d'égalité pour faire en sorte que tes heures d'ouverture soient un peu les mêmes pour tout le monde. Quand on a construit nos halles à nous, il y a des gens qui avaient prévu qu'il y aurait une ouverture sept jours sur sept. Ils avaient toutes les raisons du monde de croire que ce serait ça. Je pense qu'il y a un manque à gagner important pour eux et peut-être pour d'autres qui sont dans des situations semblables.

On sait aussi que lorsque le gouvernement au pouvoir a décidé de mettre sur la table les heures d'ouverture, il n'y a peut-être pas grand monde qui s'attendait que ça reste exactement comme c'était. Nous, on pense que ça a créé des espoirs. Je pense que, pour certaines personnes, les espoirs sont beaucoup trop grands parce qu'ils veulent aller beaucoup trop loin, mais dans le commerce de l'alimentation, la situation est légèrement différente des autres et peut-être que là, il y a quelque chose à faire.

Finalement, au moment où aujourd'hui on parle, un peu partout, de déréglementation, peut-être qu'une certaine ouverture à cot endroit là ne serait pas une réaction à contre-courant. Alors après avoir essayé de vous expliquer quel était notre problème particulier, qu'est-ce qui nous a amenés à réfléchir, qu'est-ce qui nous amène à dire que peut-être il faut aller plus loin, il ne faut pas se contenter de ça, il faut vous dire qu'est-ce que, peut-être, le gouvernement devrait faire, du moins pour les halles d'alimentation.

On pense qu'il y a deux choses qu'il faudrait peut-être travailler. La première chose à travailler, c'est l'exception des trois employés. Est-ce que c'est suffisant, les trois employés? Nous savons que si nous suggérons cinq employés, quelqu'un va venir, dans trois ans, et va dire: Ça devrait être six ou ça devrait être sept. Mais, en pratique, les trois employés, ça marche peut-être dans le dépanneur qui a des "canisses" dans ses rayons, mais ça marche moins bien pour la fruiterie où on veut, si vous voulez, maintenir une apparence d'ordre dans le commerce. Alors, dans une fruiterie, c'est peut-être un petit peu différent, pourtant c'est aussi essentiel que les boîtes de conserve. Peut-être que, dans un temps, on pourrait examiner l'exception des trois employés. Peut-être que ça devrait être cinq, peut-être que ça devrait être six, peut-être que ça devrait être sept, mais peut-être faire quelque chose dans ce sens-là.

Un autre point où on pourrait travailler, c'est au niveau du sous-alinéa 19 de la loi. Nous autres, on s'est vraiment butés à un mur quand on a voulu être classés - des halles - comme tout le monde parce qu'il n'y avait pas de règles ou de politiques qui disaient que si les halles sont situées comme ça, comme ça, comme ça, vous allez avoir l'exception. Peut-être que ce qu'il faudrait faire, c'est de dire: Les halles

d'alimentation, on les définit comme ça, que si, après une consultation publique, les gens les veulent, que si ce n'est pas plus grand que ça, peut-être qu'il faudrait faire quelque chose qui ferait en sorte que l'obtention de l'exception ne soit pas soumise à un arbitraire. Dans l'espèce qui nous est arrivée, l'arbitraire n'était peut-être pas si fou que ça, parce qu'à partir du moment où on décide de faire le ménage, c'est bon qu'on arrête de faire des exceptions. Mais ce qui était un peu odieux dans l'arrêté en conseil de janvier 1985, c'est qu'à toutes fins pratiques, on a régularisé l'infraction d'un paquet de monde qui était en exception et après ça on a dit: Pour le futur, bien, vous autres, vous n'aurez pas le droit d'être là. Et ce qui est triste aussi là-dedans, c'est que je me suis posé la question, à titre d'avocat. Qu'est-ce qui arriverait si, dans un des commerces en opération, en janvier 1985, il y avait une faillite? Est-ce qu'en fermant le commerce pendant deux mois, le suivant pourrait rouvrir? Alors, vraiment, l'arrêté en conseil de 1985, qui a fixé ceux qui opéraient le 12 janvier 1985, il est, en termes de qualité législative, susceptible d'améliorations considérables.

Tout ça pour vous dire que plusieurs commerçants se sont établis dans nos halles. C'est un succès au niveau régional. On pense que les besoins et les habitudes du consommateur au fil des années ont évolué. On pense que l'avènement de la société des loisirs, la présence massive des femmes sur le marché du travail, le nombre de plus en plus grand de familles monoparentales exigent peut-être une réglementation adoucie en termes de halles d'alimentation. En envahissant les marchés publics, depuis quelques années, les gens ont peut-être indiqué qu'il s'agissait là d'un phénomène nouveau qui n'est plus, si vous voulez, un phénomène éphémère, mais qui est peut-être un phénomène de société.

En un mot, à la lumière de ce que nous avons essayé de vous dire, on ne croit pas, chez nous, que la réglementation sur les heures d'ouverture doive être ouverte de façon immodérée. On pense qu'il y a des situations particulières, et c'est le cas, entre autres, dans le secteur de l'alimentation. Il a existé une histoire dans ce domaine-là, une histoire qui est qu'un certain nombre de commerces ont obtenu des exemptions sous le titre de halles d'alimentation. C'étaient des exemptions sporadiques. À un moment donné, le gouvernement a décidé de mettre fin aux exemptions sporadiques, mais lorsqu'il a mis fin aux exemptions sporadiques, il aurait peut-être dû définir quel était le genre de commerce qui aurait pu bénéficier, dans le futur, de l'exemption.

C'était, en quelques mots, M. le Président, un résumé du mémoire que vous avez entre les mains, qui vise simplement à dire au gouvernement qu'il n'est pas nécessaire de libéraliser entièrement les heures d'ouverture le dimanche

parce que la société n'est peut-être pas prête à faire ça, mais l'évolution démographique des gens, la présence des femmes au travail, les personnes âgées font que, dans le secteur de l'alimentation, il y a peut-être lieu d'ouvrir légèrement. Nous suggérons deux moyens de le faire: Peut-être augmenter le nombre de trois employés à cinq ou à six, ce que vous jugerez idéal, ou encore de définir les cas qui pourraient rentrer dans les exceptions du sous-alinéa 19 de l'article 5 en précisant dans quels cas les halles d'alimentation sont susceptibles d'avoir la permission d'ouvrir le dimanche. Je vous remercie beaucoup de votre attention.

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

M. Tremblay (Outremont): Je vous remercie, M. Smith. C'est évident que tout le monde veut sa petite exception. Si on est rendu où on est rendu aujourd'hui avec la Loi sur les heures d'affaires, c'est justement parce qu'il y a eu des exceptions, et ça a créé de l'iniquité. Quand vous dites, dans votre document, à la suite de l'exception créée pour certaines halles: Le gouvernement manifestait, à l'époque, sa ferme volonté de s'engager dans une déréglementation de l'activité économique. Vous avez mentionné que L'Industrielle Alliance, c'est une entreprise de grande envergure. Vous êtes vous même avocat. Comment pouvez-vous venir nous voir aujourd'hui pour dire que même si vous n'aviez pas un droit, de par la loi, de le faire - c'était clair, vous ne l'aviez pas - vous ne l'avez pas quand même et, aujourd'hui, vous venez nous dire: Écoutez, nous, on a interprété ça de telle façon, donc, aidez-nous.

M. Smith: M. le ministre, nous ne voulons pas d'exception maintenant. Ce que nous disons, c'est que si le gouvernement veut toucher aux heures d'ouverture et qu'il ne touche pas dans la règle générale et qu'il veut uniquement toucher au niveau des exceptions, qu'il détermine une règle qui fasse en sorte que l'exception soit connue d'avance. Dans le passé, ce sont des commerces déterminés qui ont eu des exceptions. Nous autres, on ne veut pas ça, on veut que la règle soit pour tout le monde, et il faudrait déterminer comment on devient une exception dans une règle générale.

Maintenant, on a embarqué dans le projet parce que, premièrement, on savait qu'avec la règle des trois employés, ça pouvait faire notre affaire et que nos commerces pouvaient opérer avec la règle des trois employés. Actuellement, nos commerces situés dans la partie halles d'alimentation opèrent avec trois employés, mais on croit que dans un certain nombre de commerces la règle des trois employés n'est peut-être pas suffisante. peut être qu'il faut aller plus loin. Ce qu'on vous dit, tout simplement, c'est

qu'on respectait la loi au moment où on a fait ça, on respecte encore la loi aujourd'hui, mais si on veut que nos commerçants soient plus prospères parce qu'on pense que les gens, dans le coin, veulent ça, je pense qu'il ne faut pas nous reprocher d'essayer d'obtenir plus. Mais on ne veut pas que, parce qu'on vous demande d'obtenir plus, vous élargissiez tout et que vous brisiez le dimanche. On veut juste obtenir plus, mais on respecte la loi, comme on la respectait au début.

M. Tremblay (Outremont): Si on voulait être équitable pour tous, il y a deux possibilités, il y a une loi qui vous permettrait, dans vos entreprises, d'opérer avec trois employés et moins, des petits commerces. Donc, là, vous n'auriez pas de problème si on appliquait cette loi-là à tout le monde.

M. Smith: Non, on n'aurait pas de problèmes, et on serait sur le même pied que tout le monde et les gens, au lieu de magasiner au Campanile ou de magasiner aux Halles de Sainte-Foy, ne magasineraient nulle part et tout le monde serait sur le même pied. On n'a pas de problèmes avec ça. Si tout le monde est traité sur le même pied, nous on dit: C'est parfait. Pourquoi une compagnie de notre envergure insiste-t-elle pour venir vous voir aujourd'hui? C'est parce que le traitement d'exception qui a été fait dans le passé et qui, à un moment donné, s'est arrêté à une date précise, pour nous, on pense que ça, c'est pas correct.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. Ça, je suis content de vous l'entendre dire. Donc, on pourrait éliminer les exceptions qui ont été créées par le décret, trois employés et moins. Mais dans votre mémoire vous dites d'autre chose aussi. Donc, il n'y aurait pas de problèmes pour... Ça retarderait peut-être l'expansion, trois, c'est pour ça que vous demandez quatre, cinq, et ça je le comprends, mais je vais revenir avec Mmes Audet et Naud là-dessus après. Vous dites, dans votre mémoire, qu'il y a une autre chose. Et moi je l'ai soulevé à plusieurs reprises et je suis content que vous veniez nu; donner l'opportunité peut être d'en parler. Vous disiez: Au nom de l'équité à l'endroit des investisseurs - parlant d'investisseurs on parle de vous en tant que compagnie, mais on parle également de tous les petits investisseurs - pour qu'ils puissent réaliser la plus-value de leurs investissements à l'endroit des commerçants de la rue du Campanile... Donc ce que vous... Moi, j'avais compris, en fait, quand j'avais lu ça... Je me suis dit que ces petits investisseurs là lorsqu'ils ont décidé - et vous, pour les attirer - lorsque vous avez décidé ce concept-là, c'était en fonction de l'ouverture des commerces le dimanche.

M. Smith: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Bon.

M. Smith: Si vous me le permettez, ce qu'on dit au nom de l'équité, c'est la chose suivante: c'est qu'on a construit quelque chose qui était comparable à ce qui existait ailleurs à Québec et en dehors de Québec où les gens avaient obtenu une exception précise pour eux autres. O. K. ? Alors on dit: Pourquoi, à titre d'exemple, M. Côté qui a un commerce aux Halles de Sainte-Foy, pourquoi qu'aux Halles de Sainte-Foy, son commerce vaudrait ça parce qu'il est ouvert le dimanche et qu'aux halles du Campanile il n'aurait pas droit à la même chose parce que là, aux halles du Campanile, il n'a pas réussi à rentrer dans les exceptions? Si vous abolissez pour tout le monde, nous autres on dit que c'est correct. Notre suggestion numéro un n'est pas de dire: Abolissez pour tout le monde. Notre suggestion numéro un dit: Élargissez légèrement. Et si vous n'élargissez pas légèrement, au moins arrêtons de faire des exceptions sporadiques.

M. Tremblay (Outremont): C'est très clair.. Je pense que ça, c'était la première partie de votre intervention. Ça, c'est très clair.

La deuxième que je voulais faire c'était de m'assurer qu'au nom de l'équité à l'endroit des investisseurs qui ne vous diront pas: Écoutez, vous nous avez fait des représentations à l'effet qu'on pouvait ouvrir le dimanche, comme d'autres avec trois employés et plus... Parce que vous avez mentionné tout à l'heure que vous avez attiré des commerçants qui opéraient dans d'autres halles. Est-ce que ces commerçants qui opéraient dans d'autres halles opéraient avec trois employés et plus?

M. Smith: Les commerçants qui sont venus chez nous connaissaient la situation dans son entier. Ils connaissaient la situation dans le sens qu'ils savaient que dans un autre endroit ils pouvaient opérer avec plus de cinq employés et que chez nous ils n'opéraient qu'avec trois employés. Ils savaient également...

M. Tremblay (Outremont): Oui.

M. Smith: ...qu'on allait faire des représentations pour obtenir la même chose que tout le monde, mais on n'a pas fait de promesses là-dessus.

M. Tremblay (Outremont): Très bien.

M. Smith: Notre compagnie est suffisamment responsable pour ne pas s'engager dans un domaine comme celui-là.

M. Tremblay (Outremont): Non, non, ça je comprends. Et je suis certain qu'en tant que bon avocat, vous avez qualifié tous vos contrats. Mais ces personnes-là que vous êtes allés

solliciter, peut-être pas vous, mais Mme Brunet, est-ce qu'il y en a qui avaient plus de trois employés?

M. Smith: Chez nous ou là-bas?

M. Tremblay (Outremont): Non, non. Mais là-bas, maintenant chez vous. S'ils ont déménagé, par exemple, d'une halle avec trois employés et plus et qu'ils s'en viennent chez vous, ce n'est certainement pas pour réduire le nombre d'employés. C'est pour être encore plus prospères.

M. Smith: Non..

M. Tremblay (Outremont): Est-ce qu'il y en a?

M. Smith: Non..

M. Tremblay (Outremont): Aucun? O. K.

M. Smith: Non, non. Les gens étaient là-bas, avec cinq employés là-bas. Ils sont restés là-bas. O. K.? Et ils ont ouvert un deuxième commerce chez nous en commençant avec trois employés. Nous autres, on leur a dit: On va travailler avec vous pour obtenir...

M. Tremblay (Outremont): O. K.

M. Smith:... aux halles du Campanile la même chose qui est obtenue ailleurs.

M. Tremblay (Outremont): Très bien. Peut-être... Mme Audet et Mme Naud, vous êtes des commerçantes. Vous êtes propriétaires d'une fruiterie, une charcuterie ou d'un petit commerce dans les halles.

Mme Audet (Lise): Oui.

Mme Naud (Lise): Oui.

M. Tremblay (Outremont): Deux questions à vous poser. La première sur le nombre d'employés. Comment voyez-vous l'avenir de votre entreprise? Est-ce que vous avez fait cet investissement-là pour rester, en fait, un petit commerce, trois employés et moins? Ça c'est ma première question. Deuxièmement, est-ce que vous travaillez le dimanche? Et qu'est-ce que ça fait au niveau de votre qualité de vie?
(13 heures)

Mme Côté (Lise): Lise Côté, de Potager Côté et Délices Côté. J'opère ces deux commerces-là avec mon mari. Nous avons un commerce aux Halles de Sainte-Foy et un, au Petit-Quartier, rue Cartier. Nous, nous avons le droit d'ouvrir le dimanche. Lorsqu'on a projeté d'aller au Campanile, on était au courant de la loi, c'est bien sûr. Par contre, nous espérions que, dans les mois ou les années qui suivraient, la loi

serait changée parce que nous trouvons que ce n'est vraiment pas juste que des halles aient le droit d'opérer et d'autres, qui sont à peut-être deux milles de distance, n'aient pas le droit, pour la seule et unique raison qu'elles sont ouvertes deux ans plus tard. Alors, on s'est dit: on va partir comme ça, avec trois employés. Au début, à trois employés, on pouvait opérer, mais avec l'augmentation de la clientèle, c'est impossible d'opérer avec trois employés et de donner un bon service à nos clients, que ce soit dans...

M. Tremblay (Outremont): Sur ce point-là... Excusez-moi, c'est parce que je ne veux pas l'échapper, celui-là, pour être certain... Est-ce que ce n'est pas un peu contradictoire avec ce que M. Smith vient de dire? Ce n'est surtout pas de la légalité que je veux faire. Ce n'est pas ça, on parle de commerces. Vous, quand vous êtes allés là, vous avez dit: oui, trois employés, mais vous venez de dire: ça va être impossible de continuer à opérer avec trois employés et moins. C'est une fruiterie que vous avez, vous?

Mme Côté: Oui, une fruiterie, et sur la rue du Campanile, on a aussi une fromagerie et une charcuterie qui sont deux locaux différents. Au début, c'est sûr, quand tu ouvres ton commerce, il y a moins de circulation que quand ça fait trois ans ou cinq ans. Par contre, ayant vécu d'autres expériences dans le passé, nous savions qu'au bout de deux, trois ou quatre ans, on ne pourrait plus opérer avec... En tout cas, on espérerait bien ne pas pouvoir opérer avec trois employés parce que ce n'est pas rentable du tout. Si le volume est tellement petit qu'on peut se contenter de trois employés, c'est impossible de vivre de cette façon-là. Dans une fromagerie, c'est un service personnalisé. Il faut servir les clients un par un, couper le fromage ou la charcuterie pour le client, ce qui est très long. C'est impossible qu'on puisse réussir à servir les clients sans les faire attendre pendant une demi-heure à trois quarts d'heure. Il n'y a personne qui attendrait ce temps-là.

Dans les fruits et légumes, c'est un autre problème. Le client se sert lui-même mais, par contre, il faut que les employés remplissent les étalages à plusieurs reprises pendant la journée, parce que c'est un produit frais. Ensuite, il y a les caissiers, c'est sûr.

M. Tremblay (Outremont): Dans votre cas à vous - je veux revenir sur la qualité de vie, mais avant, juste pour clarifier ça - si vous aviez su qu'on ne donnerait pas suite parce que... Je cite le mémoire, je ne veux pas qu'on me dise que j'invente des choses: Le gouvernement manifestait, à l'époque, sa ferme volonté de s'engager dans une déréglementation de l'activité économique. Si vous aviez su: trois employés et moins, en tout temps, est ce que vous auriez ouvert un commerce spécialisé en fruiterie ou un

charcuterie?

Mme Côté: On y aurait réfléchi pas mal longtemps. Je ne suis pas sûre qu'on aurait fait le pas, parce que...

M. Tremblay (Outremont): Puis vous, Mme Naud, je vous vois aller la tête-là?

Mme Côté: C'est Mme Audet.

M. Tremblay (Outremont): Excusez-moi, Mme Audet.

Mme Audet: Moi, lorsque j'ai ouvert mon vrac, qui est l'Ère du vrac, j'étais le deuxième commerce du genre à Québec, et j'avais tous les chiffres. L'autre qui existait, c'était à Place Sainte-Foy, qui est ma grande amie et qui m'a aidée à ouvrir. J'avais tous ses chiffres et je savais combien et quel pourcentage le dimanche représentait, etc. Définitivement, si j'avais su que je ne pouvais pas ouvrir le dimanche, jamais.

M. Tremblay (Outremont): Parlez-moi de votre qualité de vie. Est-ce que, le dimanche...

Mme Audet: Disons que moi, je suis un cas spécial, je suis veuve. Il faut que je me débarque de ça. Au point de vue qualité de vie, on a fait la suggestion: pourquoi ne pas ouvrir les lundis, mardis et mercredis soir. Au point de vue qualité de vie, je vous assure que ce serait terrible. Ça donnerait cinq journées entières, de 9 heures à 21 heures. Quand nous sommes de petits propriétaires comme ça, le propriétaire travaille beaucoup. Je travaille tous les samedis et tous les dimanches, les jeudis soir et les vendredis soir. Si, pour fermer le dimanche, vous m'ouvrez lundi, mardi et mercredi, cost évident que c'est moi qui vais le faire, ça. Au point de vue qualité de vie, ça va être terrible. Beaucoup pire que le dimanche parce que, vous savez, le dimanche, les enfants s'ennuient. Alors, évidemment, mon commerce c'est mon gagne-pain, c'est mon travail, c'est mon hobby, c'est mon bébé. Et quand c'est votre petit commerce, les jours, ça ne compte ça.

M. Tremblay (Outremont): Vous, Mme Naud, juste... Est-ce que mon temps est fini?

Le Président (M. Bélanger): Malheureusement, oui.

M. Tremblay (Outremont): Juste, peut-être, laisser Mme Naud... Je veux juste vous entendre, vous, sur la qualité de vie le dimanche, parce que vous avez deux commerces.

Une voix: Moi aussi.

Mme Naud: Oui. Mme Audet est aux Halles

Fleur de Lys aussi, en plus du Campanile. C'est sûr que travailler le dimanche, ce n'est pas la journée la plus agréable pour personne, mais lorsqu'on veut travailler et qu'on veut gagner sa vie, on la gagne au moment où c'est le plus rentable. Puis je pense qu'au point de vue de la qualité de vie, si vous me permettez d'ajouter quelque chose, je pense qu'on insiste beaucoup là-dessus. Je ne suis pas sûre que ce soit un si grand drame que ça d'opérer des commerces d'alimentation le dimanche. Je pense qu'au contraire, les produits périssables, ça ne s'achète pas une semaine à l'avance. La coutume de faire des marchés énormes pour une semaine complète, je pense que vous devez être au courant que c'est pas mal passé dans les habitudes de vie, dans la mentalité des Québécois; le marché se fait beaucoup plus à l'euro péenne, depuis quelques années. Et je pense qu'au prix que sont les produits, à ce moment-là, les parents peuvent mieux équilibrer leur budget et peuvent acheter plus adéquatement. Il y a aussi le problème des petites familles, des couples ou d'une personne seule qui ne peuvent pas acheter en grosse quantité parce qu'ils en perdent, ils en perdent, ils en perdent. Alors, ça les accommode beaucoup qu'on soit ouvert le dimanche.

Autre chose, je pense que ça n'empêche pas, qu'on soit ouvert le dimanche, à personne de faire du sport, d'aller visiter leurs vieux parents, faire ce que vous voudrez; je pense que les gens sont libres d'aller visiter leurs parents s'ils le veulent, d'aller faire du sport s'ils le veulent. Par contre, nous voyons beaucoup de nos clients qui reviennent, on les reconnaît par leur costume, par leur habillement, à 16 h 30 ou 17 heures pour faire des achats pour leur souper avec d'autres amis qu'ils ont invités, qu'ils ont rencontrés au ski ou ailleurs. À ce moment-là, je pense que c'est un service qu'on leur rend qui est très apprécié et ils nous le disent souvent. Ou, si on parle des personnes âgées qui sont dans une maison de retraite, ça ne vous empêche pas, si vous voulez aller visiter votre mère, d'y aller le dimanche après-midi. Par contre, vous avez le loisir d'arrêter, en passant, dans une fruiterie, de lui acheter des fruits frais et de les lui apporter. La même chose pour une personne hospitalisée. Si vous avez un frère qui est hospitalisé, vous pouvez très bien y aller le dimanche après-midi et, en passant, acheter quelque chose pour lui apporter, des fruits frais.

Il ne faut pas exagérer là-dessus. Nous, en tout cas, ça fait vingt ans qu'on est en affaires, on a élevé quatre enfants, on a toujours travaillé le dimanche et puis on n'est pas plus malheureux pour tout ça. Nos enfants travaillent dans nos commerces avec nous, puis je ne pense pas qu'ils aient été si souffrants de nous voir travailler le dimanche, puisqu'ils restent dans la même ligne que nous.

Le Président (M. Bélanger): Mme la députée

de Taillon.

Mme Marois: Merci, M. le Président. Je vous souhaite la bienvenue au nom de ma formation politique. Je veux saluer particulièrement M. Smith avec lequel j'ai eu déjà des échanges pour d'autres dossiers, lorsque je représentais le comté de La Peltre. Ça me fait plaisir de vous saluer.

Je vais revenir sur une question que posait le ministre ou une remarque qu'il faisait. Et sa remarque l'amenait un peu à tirer quelques conclusions, en tout cas, que moi je tire. On peut toujours présumer, souhaiter, imaginer, vouloir que le législateur prenne une direction, mais tant qu'il ne l'a pas prise, on ne peut pas présumer qu'il va le faire. Je vais ramener ça à des notions plus de commerce et d'affaires - et je pense que vu que vous êtes effectivement en affaires, alors vous savez probablement encore mieux que moi ce dont il s'agit - ça s'appelle la notion de risque. On prend un risque de poser tel geste en se disant: On espère que le législateur va aller au bout de ce qui nous semble être une démarche logique. On peut faire toute cette analyse, mais il y a une notion de risque. Dans la notion de, risque, ça dit: Je peux gagner mais je peux perdre. Sinon, il n'y a pas de risque. Donc, je comprends le point de vue que vous défendez et c'est légitime aussi de venir le faire. Mais la loi n'avait pas prévu votre situation, la loi n'avait pas fait d'exception pour votre situation, donc, vous avez pris le risque. Vous pouvez trouver que c'est injuste, la façon dont ça fonctionne maintenant, mais vous prenez le risque, sachant que cette injustice existait et qu'elle risquait de se continuer. Alors, je veux bien qu'on se comprenne dans la situation devant laquelle on se trouve.

Quand le ministre pose la question sur votre qualité de vie à vous, je trouve ça un peu fallacieux parce que - je m'excuse, ce n'est pas à vous que je dis ça, c'est au ministre. Il est habitué.

Ce matin, ça a drôlement commencé, d'ailleurs, puis c'est vous, là-dessus, qui étiez pas mal... Non.

Une voix:...

Mme Marois: En forme! Ah! bon, bon, O. K. Je vais le savoir pour les autres fois. Moi, je pourrais dire aussi à peu près la même chose que vous: Ma qualité de vie à moi, telle que je la perçois et que je vis... Probablement que je suis aussi active que vous pouvez l'être aussi les fins de semaine, à cause de ce que l'on fait; on rencontre les gens lorsqu'ils sont moins au travail, etc. Mais quand on prend une distance et qu'on se dit: Est-ce que, comme société, on ne peut pas souhaiter que globalement, généralement, pour la majorité, une journée par semaine, on se donne les moyens d'être le moins nombreux

possible à commercer ou à travailler? Que des services puissent se rendre, des services essentiels, des services de base, dans un contexte où on va s'assurer qu'il y ait une équité, donc... Un des critères dont on parle depuis le début, c'est de dire: Qu'il y ait un certain nombre de travailleurs et de travailleuses limité toujours dans le commerce, de telle sorte qu'on assurera le dépannage de base, le service essentiel de base et on ne créera pas de non-équité entre les commerces. Parce que je pense que ce que vous soulevez est un problème réel, qui existe et devant lequel on est. D'ailleurs, c'est pour ça que la commission siège actuellement. Bon.

Là, donc, ça ne se pose plus dans: Vous, êtes-vous prêts à faire ça? Mais c'est: Comme société, est-ce que c'est un choix que l'on fait? Parce que quand vous me dites, et vous avez raison: Une personne qui s'en va visiter une personne âgée, une personne à l'hôpital, peut passer chez vous se prendre un beau panier de fruits, bon, etc. Là, il y a très peu de gens qui ouvrent le dimanche, la preuve: c'est très tranquille dans nos rues le dimanche, bon, etc. Mais si on permet une libéralisation plus significative... D'abord, le fait que vous, vous fassiez, par exemple, un chiffre d'affaires plus important le dimanche, si tout le monde se met à ouvrir, on risque d'aller chercher un petit peu votre part de marché, en tout cas, d'essayer de vous l'enlever. Ça va être plus loyal parce que ça va être plus équitable, tout le monde pourra le faire, mais la bataille va être un petit peu plus compliquée, on va en convenir. Vous même, vous avez fait l'analyse, vous avez dit. Le chiffre d'affaires, c'est 30 % le dimanche, donc, j'ai un intérêt à être ouvert le dimanche. C'est normal, sauf que l'autre, à côté, comme il n'a pas le choix, lui, il ne peut même pas évaluer l'intérêt, il n'a pas le droit de le faire. D'accord? Bon.

Alors, le jour où on décide que tout va être libéralisé... Je sais que ce n'est pas votre point de vue, mais je vais vous dire pourquoi - je le sais, je la fais bien la réserve - j'en viens là, vous allez voir un peu pourquoi j'y arrive. Si on libéralise les commerces - imaginons seulement l'alimentation - le dimanche, puis on dit une plage horaire qui serait de 10 heures le matin à 3 heures l'après-midi où tout le monde pourra ouvrir le dimanche. Une des craintes que l'on a, c'est que ça nous mette le pied dans la porte pour amener à ce qu'il y ait des pressions qui se fassent pour que d'autres commerces ouvrent. Et vous avez été là depuis le début, ce matin, j'ai l'impression, pour un certain nombre d'entre vous. Il y a les marchands de meubles qui sont venus et qui nous ont dit: Ça risque d'arriver. Or, nous, on n'est pas prêts à nécessairement aller jusque là. au nom, justement, globalement, d'une volonté d'une meilleure qualité de vie. Je hais bien ça quand on la réduit à "le dimanche, ça va être là que ça va se passer". Ce n'est pas

ça, dans le fond, c'est de dire Il y a d'autres valeurs dans la vie qu'uniquement le commerce, la production, puis, une journée par semaine, on va être le plus nombreux possible à pouvoir en bénéficier.

Alors, si on va à la limite de ce développement, vous, dans le fond, qui en profitez parce que vous êtes un petit commerce et qu'il y a moins de gens ouverts le dimanche, vous allez être obligés de vous batailler plus fort pour garder vos parts de marché et, d'autre part, il va y avoir moins de gens, aussi, prêts à aller acheter chez vous parce que ça va commander que d'autres personnes travaillent. Donc, on va être moins nombreux à passer s'approvisionner chez vous, le dimanche devenant une journée, enfin, plus banalisée.
(13 h 15)

Alors, tout le débat qu'on a, actuellement, c'est celui-là. Moi, c'est le propos que je tiens et c'est le point de vue que je défends. Je peux peut-être me tromper, mais ce sont des valeurs auxquelles je tiens et ça ne m'apparaît pas des valeurs dépassées. Ce sont des valeurs de communication, ce sont des valeurs d'échange et même vos commerces sont basés, en partie, sur ça. Les gens viennent chercher des produits frais parce qu'ils veulent aller, justement, en famille partager un bon repas, etc. Alors, c'est tout là qu'est le débat. Je comprends votre point de vue, ce n'est pas de dire: On ouvre tout. Votre élargissement.. Là, ça va être ma question et la seule, dans le fond, parce que je comprends bien, je pense, votre point de vue à cet égard. C'est quoi? Parce que vous ne le précisez pas et je ne sais pas si le ministre, je l'écoutais assez bien pourtant, mais je ne pense pas. Est-ce qu'on augmente le nombre de personnes⁹ Est-ce qu'on augmente le nombre d'heures⁷ Qu'est-ce que vous souhaitez? Vous pouvez réagir aussi à ce que j'ai dit, évidemment.

M. Smith: D'une part, c'est vrai qu'on a pris un risque financier quand on a ouvert, mais quand je regarde la chronologie, on a fait accepter les règlements de zonage pour la ville de Sainte-Foy en novembre 1983, on a présenté le projet en février 1984. Au moment où on établissait nos plans, le gouvernement, à ce moment-là, accordait des exemptions aux Halles Fleur de Lys. accordait des exemptions aux Halles de Sainte-Foy et, nous, on ne pensait pas qu'un jour il y aurait un arrêté en conseil qui viendrait dire que les commerces de fruits et légumes qui opéraient le 12 janvier 1985, dans un marché public, auraient le droit. Ça, c'est définitif.

Mme Marois: Monsieur, juste une remarque, c'est à dire une information. Dans la loi, à ce moment là, ce que le décret prévoyait en 1985, c'est que, dans les halles, les gens devaient se conformer à la règle prévue dans la loi du trois,

entre autres.

M. Smith: Oui, O. K.

Mme Marois: C'est plus tard qu'on a élargi.

M. Smith: Notre suggestion...

Mme Marois: C'est plus tard que l'autre décret est venu sur les marchés publics. Avant, c'était un délai pour se conformer à la règle du trois.

M. Smith: La double suggestion qu'on a faite et que j'ai essayé de faire ressortir dans la présentation verbale et qui ressort davantage dans la présentation verbale que dans la présentation écrite, c'est de dire: Il faut ouvrir modérément parce que la qualité de vie, on y croit, nous autres aussi, et il n'est pas question, si vous voulez, d'opérer sur semaine la même chose qu'en fin de semaine. Jamais ça n'a fait partie de nos préoccupations. On n'est pas dans ce métier-là pour ça. Ce qu'on dit, c'est peut-être qu'il faut toucher aux genres de commerces qui peuvent être ouverts le dimanche. Peut-être que, dans l'alimentation ou dans les fruits et légumes, c'est un peu plus de trois employés, ce qui ferait que, sans briser la qualité de vie de tout le monde, on pourrait peut-être rendre un meilleur service aux clients.

L'autre suggestion que je faisais aussi, c'est de définir le concept nouveau que sont les halles d'alimentation, qui sont répandues dans la province sans fourmiller et qui semblent répondre à un besoin de la population. On a construit, nous autres, dans le boisé de Sainte-Foy, un concept d'habitation presque nouveau, dont nous sommes extrêmement fiers. On a voulu incorporer à cet ensemble des commerces qui, à la fois, sont des commerces qu'on opère sur semaine, c'est la rue du Campanile, et à la fois des commerces qui répondent à un concept nouveau, qui est le magasinage à l'européenne, comme Mme Côté disait, dans l'optique, si vous voulez, de satisfaire le consommateur. Alors, ce qu'on dit, c'est que si on est pour permettre des halles d'alimentation, définissons ce que c'est qu'une halle d'alimentation et réglemtons de façon uniforme. C'est ça qui nous a fait mal, c'est le fait qu'un jour, on a laissé des commerces ouvrir et, après ça, on a dit: Ceux qui, dans le passé, n'ont pas, à toutes fins pratiques, respecté la loi, ouvrez-les. Alors, ouverture modérée, peut-être en agrandissant un petit peu les trois employés ou, peut-être, en définissant les halles d'alimentation, ce qui serait valable pour toute la province, tout en respectant la qualité de vie dont la députée de La Peltrie est très préoccupée...

Mme Marois: L'ex-députée de La Peltrie.

M. Smith: Non pas de La Peltrie parce que c'est de Taillon maintenant.

Mme Marois: C'est de Taillon, maintenant.

M. Smith: Mais pour respecter le concept de paix le dimanche. On est d'accord avec ça, la paix le dimanche. Mais même si on est tous d'accord avec la paix le dimanche, il y a encore des gens qui veulent, en revenant du ski, aller chercher quelque chose pour manger ou, avant d'aller à l'hôpital, veulent aller chercher des fruits pour le malade à l'hôpital. Il y a encore une clientèle pour ça et on peut faire quelque chose dans ce sens-là sans révolutionner nos habitudes de vie.

Mme Marois: D'accord. Je comprends bien votre point de vue. Je voudrais juste qu'on s'entende bien et je pense que le ministre a acquiescé aussi quand je lui ai dit: C'est que dans la loi de 1985 que notre gouvernement avait adoptée, il était prévu un délai pour que les halles puissent se conformer à la règle générale de la loi, qui est trois employés ou moins en tout temps. On se disait: On ne va pas prendre ces gens-là par surprise, ça s'est développé. Donc, dans la loi, dans le décret qui a été adopté, on a dit: Pour qu'on accorde l'exemption aux halles, il faut que les gens - et là, on a donné les noms, les adresses, les numéros de téléphone - puissent se conformer à la règle. En 1987, le gouvernement actuel a modifié ça pour reconnaître les halles, un certain nombre de halles, avec encore des délimitations bien claires, mais en n'obligeant plus au respect de la règle de trois ou moins.

M. Smith: O. K. C'est une précision...

Mme Marois: Je ne vous blâme pas de ne pas savoir ça, même moi, tous les jours - ça fait trois semaines qu'on est assis ici - je découvre des éléments dans la loi.

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

Mme Marois: Oui, vous pouvez poser une question...

Le Président (M. Bélanger): Alors, Mme Audet. C'est bien ça?

Mme Audet: C'est ça. J'ignore le pourquoi des trois employés, la logique qui...

Mme Marois: Essentiellement, la logique était la même que celle que, moi, je défends, et je vais vous expliquer comment, moi, je l'entends. L'objectif et la philosophie, c'est qu'il y ait une journée où le plus grand nombre d'établissements puissent être fermés. Mais il y a des

gens qui ont besoin de dépannage, il y a des gens qui ont besoin d'alimentation, etc., donc, on va s'assurer qu'il n'y ait pas une prolifération d'entreprises qui décident d'ouvrir n'importe quand, n'importe où, n'importe comment, parce que l'objectif, c'est qu'il y ait une journée de fermeture, donc, on va s'assurer que ce soit toujours trois employés ou moins. On pense que là, on peut assurer du dépannage, mais pas nécessairement autre chose. Les gens me disent: Oui, mais ça empêche les petites entreprises de se développer. Non, si elles veulent se développer, elles devront respecter la règle et fermer le dimanche, à ce moment-là, et elles se développeront les autres jours.

Mme Audet: Trois employés, c'est que, là, vous nous limitez sur la qualité du service.

Mme Marois: C'est parce que c'est toute la différence du point de départ et de l'analyse qui est faite. Vous avez raison, bien sûr, mais l'objectif, c'est qu'il y en ait le moins possible qui ouvrent et qu'on s'assure que ceux qui ouvrent, ce sera pour du dépannage, donc dépannage, pas nécessairement du produit haut de gamme, etc. Dans certains cas, ça peut l'être, une charcuterie fine, par exemple, une petite, bien sûr, à trois employés ou moins, et ça existe, j'en connais.

Mme Audet: Non rentable.

Mme Marois: Oui, mais c'est ça, comprenez-vous, la différence de philosophie et de concept. Le jour où tout le monde va ouvrir le dimanche, vous allez voir si c'est rentable ou non de continuer. Le problème que ça va poser, c'est que la concurrence va être plus grande. Il faut savoir ça, aussi. Ça a des conséquences, une décision ou l'autre. Donc, l'orientation qui est privilégiée, c'est de dire: Avec un petit nombre d'employés comme ça, en tout temps, on s'assure que c'est essentiellement du dépannage, donc que l'objectif qui est visé, que l'ensemble des activités de commerce et de production soit le plus réduit possible, est atteint. C'est ça. C'est une différence de point de vue, essentiellement.

Le Président (M. Bélanger): Alors, je m'excuse, c'est parce que, normalement, c'est nous qui interrogeons les témoins. Je comprends que ça nous permet de nous faire une opinion...

Mme Marois: Non, non, j'ai terminé.

Le Président (M. Bélanger): Après, on pourra procéder à toutes les questions. M. le député de Drummond.

M. St-Roch: M. Smith, à la lecture de votre mémoire, à l'annexe B, je remarque qu'il y a quatorze boutiques, commerces ou établissements

de décrits. Vous parlez, ce matin, des halles d'alimentation, mais il y a une caisse populaire là-dedans, je ne pense pas que ce soit....

M. Smith: La caisse n'est pas ouverte le dimanche, mais il y a un guichet automatique qui fait du dépannage, à condition qu'on ait des fonds, mais ça fait du dépannage quand même.

M. St-Roch: O. K. Le Salon Fleuri, j'imagine que c'est un salon de coiffure, d'esthétique ou...

M. Smith: Ce sont des fleuristes, des fleurs.

M. St-Roch: Des fleuristes? Ça, c'est ouvert?

M. Smith: Oui.

M. St-Roch: Après ça, on a Info-Cité Québec enr.

M. Smith: C'est fermé.

M. St-Roch: C'est fermé. Et Collection Thai enr.?

M. Smith: C'est fermé.

M. St-Roch: Alors ce que vous demandez, finalement, quand vous définissez l'alimentation...

M. Smith: Ce sont les magasins d'alimentation situés dans des...

M. St-Roch: D'alimentation, tout simplement.

M. Smith: Oui. Avec une qualité minimale de services au moment où ils sont ouverts. Je comprends que, dans l'ancien temps, le bonhomme était là, il avait son fils et sa femme. Aujourd'hui, il y a beaucoup de ces dépanneurs-là qui marchent exclusivement avec des employés, et trois, ce n'est peut-être pas suffisant. Tant qu'à faire du dépannage, aussi bien en faire

M. St-Roch: À l'heure actuelle, tous les commerces respectent la loi. La règle de trois.

M. Smith: Tous les commerces respectent ça. Il nous est arrivé, malheureusement, que, à un moment donné, un patron soit allé voir ses employés et là l'inspecteur est passé en même temps et youp on en avait quatre, mais... On a eu des accidents, mais on n'est pas d'accord avec les accidents, mais... je pense que ça ne sert à rien de se mentir, O. K. En règle générale, il y a trois employés, là.

M. St-Roch: D'accord, je vous remercie. M. le député

Le Président (M. Bélanger): Merci, alors, M. le ministre.

M. Tremblay (Outremont): Si les commerces qui ont été mentionnés tout à l'heure par le député de Drummond, qui ne sont pas ouverts, avaient le droit d'ouvrir le dimanche, pensez-vous qu'ils ouvriraient, dans vos halles?

M. Smith: Je suis vraiment incapable de parler pour eux.

Mme Audet: Oui, définitivement.

M. Tremblay (Outremont): Est-ce qu'ils veulent ouvrir?

Mme Audet: Vous voulez dire ceux qui n'ouvrent pas présentement?

M. Tremblay (Outremont): Ceux qui ont été mentionnés.

Mme Audet: Définitivement, ils ouvriraient, c'est incontestable

M. Tremblay (Outremont): Est-ce qu'ils ouvrent parce qu'ils vont être forcés d'ouvrir ou ils ouvrent parce qu'ils veulent ouvrir parce que ça va être rentable?

Mme Audet: Non, par désir et c'est ça, pour rentabiliser encore plus.

M. Tremblay (Outremont): Peut-être... il me reste une minute. Je vais vous résumer la façon dont je comprends votre position: idéalement, vous auriez aimé être dans le décret.

M. Smith: Oui.

M. Tremblay (Outremont): Bon, il est trop tard. S'il y avait un retour en arrière, écoutez, c'est l'équité pour tout le monde, vous êtes d'accord avec ça. Par contre, vous, M. Smith, point d'interrogation, est-ce que ça répond aux besoins des consommateurs? Et vous, mesdames les commerçantes, vous vous dites: Écoute, si on est obligées on est obligées, mais, dans le fond, quand on a fait cet investissement-là, c'était pour prendre un petit peu d'expansion sans devenir des supermarchés, donc trois employés ça nous cause un problème, peut-être que ça devrait être quatre ou cinq, par contre... Alors c'est ça votre position. C'est ça? Alors moi, je veux juste vous dire que si on veut être équitables, dans notre réflexion, ce que ça crée, ça, ça veut dire que les supermarchés viennent nous dire: Bien, on veut ouvrir. Et, par contre, il y a des détaillants, un bon nombre de détaillants, qui viennent nous dire: Non, nous autres on ne veut pas ouvrir, donc allez vous en à trois employés ou moins. S'il y avait une libéralisation au niveau de

l'alimentation, parce que je sais que vous représentez l'alimentation, vous, est-ce que ça vous causerait un problème de concurrencer un supermarché qui est ouvert, ou un marché de ... ? Vous n'avez pas peur de ça?

Mme Audet: La clientèle n'est pas la même du tout, du tout.

M. Tremblay (Outremont): Donc, vous êtes petites et vous n'avez pas peur du gros.

Mme Audet: Pas du tout.

M. Tremblay (Outremont): Par contre, vous voulez grossir un petit peu.

Mme Audet: Ce n'est la même chose et ce n'est pas la même clientèle.

M. Tremblay (Outremont): Oui, mais ce qu'on entend tout le temps, c'est que le gros va se trouver des façons de commercialiser, vous allez mourir, vous allez être obligés de faire faillite, et on va vous enlever votre marché.

Mme Audet: Héritage est ouvert de l'autre côté de la rue Halles Fleur de Lys, et je vous assure que je fais de très beaux samedis. Et il est ouvert. Dans la fréquentation des halles, ce n'est pas la même clientèle que ceux qui fréquentent, je ne veux pas dire qu'elle est moindre en qualité, mais ce sont... Dans des halles, ce sont des gens pour qui manger c'est un hobby. Tu sais, on voit qu'ils viennent et qu'ils aiment ça. Même si ça prend deux heures, ils aiment ça. Deux heures chez Héritage, c'est long. Deux heures dans des halles, c'est une sortie sociale, c'est une sortie familiale. Ce n'est pas la même chose. On le voit de la façon dont les gens se comportent.

M. Tremblay (Outremont): Une autre, est-ce que j'en ai une autre?

Le Président (M. Bélanger): Rapidement, M. le ministre, vous avez 30 secondes.

M. Tremblay (Outremont): On ne la pose pas souvent, celle-là, mais parce que c'était prévu, le cloisonnement des commerces. Est-ce que j'ai bien compris, je pense que c'est Mme Naud, vous avez mentionné, tout à l'heure, que vous avez deux commerces, vous. Vous avez une fruiterie et vous avez une charcuterie. C'est cloisonné, ça, ce sont deux commerces séparés?

Mme Naud: Oui, ce sont deux locaux complètement différents, qui opèrent... ils ont chacun leur caisse, ça n'a aucun rapport.

M. Tremblay (Outremont): Non, ce n'est pas pour des considérations légales, là, mais s'il y

avait libéralisation, est-ce que vous allez enlever le mur entre les deux commerces, s'il sont l'un à côté de l'autre?

Mme Naud: Non, parce que ce n'est pas un mur, c'est de chaque côté de la rue, si vous voulez.

M. Tremblay (Outremont): Vous ne ferez pas un tunnel, là vous?

Le Président (M. Bélanger): Bien. Alors, Mme la députée de Taillon, si vous voulez remercier nos invités.

Mme Marois: On vous remercie de votre contribution à nos travaux et des points de vue que vous êtes venus défendre. Ça m'a fait plaisir de vous entendre. Merci.

M. Tremblay (Outremont): M. Smith, les membres de votre équipe, merci beaucoup d'être venus partager avec nous votre point de vue. On va le prendre en considération dans la décision que vous avons à prendre.

Le Président (M. Bélanger): Alors, la commission de l'économie et du travail remercie le groupe L'Industrielle-Alliance compagnie d'assurance sur la vie et ajourne ses travaux à demain, 9 heures, même local.

(Fin de la séance à 13 h 30)