SEMB SAQ

LE PIONNIER

Journal publié par le SEMB SAQ
Novembre 1998
DEPUIS 1965

LES SYNDICATS DE LA SAQ ACTIONNENT LES MEMBRES DE L'ADA

DÉFENDRE LA LOI QUI JUSTIFIE NOTRE EXISTENCE

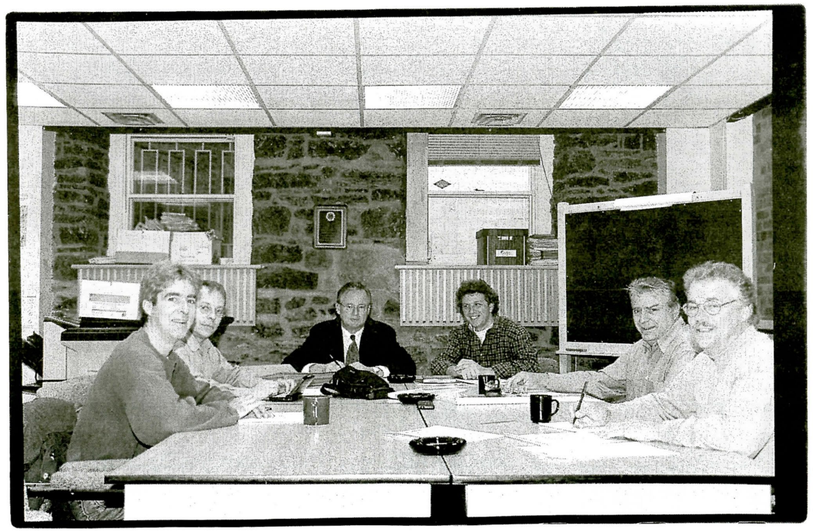
Si tout le monde peut vendre nos produits, nous n'existerons plus demain. Il faut que la ligne qui sépare le public et le privé soit clairement définie. Pierre Gravel a vu dans des épiceries de grandes chaînes alimentaires des bouteilles de vins identifiées vin de cépage, accompagnées à l'occasion de collerettes sur lesquelles on indiquait Cabernet-Sauvignon. Ces produits violent la loi sur la Société des alcools du Québec et son règlement qui disent que les épiciers ne peuvent vendre que des vins de table sans appellation d'origine et sans indication de cépage, embouteillés au Québec. Il fait alors ce que tout membre du SEMB doit faire, il porte plainte en cour du Québec, chambre criminelle et pénale.

VOIR ARTICLE EN PAGE 2

LES SYNDICATS DE LA SAQ ACTIONNENT LES MEMBRES DE L'ADA

L'association des détaillants en alimentation, le conseil canadien de la distribution alimentaire et les embouteilleurs partagent la même opinion : il faut commercialiser les vins de cépage par les épiciers. **Antoine Geloso** déclarait dans la revue officielle de l'ADA, le journal *L'ALIMENTATION* du mois d'octobre, « Tous les vins sont des vins de cépage. Dire aux épiciers qu'ils n'ont pas le droit de vendre des vins de cépage équivaut à leur dire qu'ils n'ont pas le droit de vendre du vin de raisin.»

C'est l'argument simpliste qu'il emploie pour s'attaquer à l'article 2, paragraphe 3 du règlement sur les modalités de vente des boissons alcooliques par les titulaires de permis d'épicerie adopté en vertu de la loi sur la Société des alcools du Québec qui institue et protège notre monopole d'État.



De gauche à droite : Guy Deblois, Réjean Chouinard, Me Jacques Larivière, Serge D'Avignon. Michel Ayotte et Richard Papineau

Article 2. ***Sous réserve de l'article 7, les boissons alcooliques dont la vente par un épicier est autorisée sont les suivantes:*** **paragraphe 3.** ***sous réserve de l'article 3, les vins de table sans appellation d'origine et sans indication de cépage, embouteillés au Québec sous des marques exclusives.***

Pierre Gravel procédant à l'achat de produits illégaux.

Nous devons tous défendre cette clause de la loi à tout prix car c'est une des lois pivots qui justifie notre existence actuelle comme monopole d'État. Si cet article est même légèrement modifié comme le demande l'association des détaillants en alimentation (ADA), le Conseil canadien de la distribution alimentaire (CCDA) et les embouteilleurs privés (Vincor, Andres, Geloso), nous perdons le droit d'être les seuls à vendre, dans un premier temps, les vins d'appellations contrôlées (3 400 marques) et probablement plus tard les spiritueux.

Comment s'y attaque-t-on? En utilisant comme écran de fumée, une décision de la Régie des alcools, des courses et des jeux sur la publicité d'un produit et en offrant des vins avec indication de cépage sur des tablettes d'épicerie en contravention directe avec la loi. Jamais les épiceries n'ont eu la permission de vendre des vins de cépage.

Après tout ce qui s'est dit et écrit sur la vente des vins de cépage en épicerie, la vérité se fait enfin jour. Puisque l'on continue à vendre ces produits que nous considérons illégaux, il nous fallait agir avant que le Gatt, face à la présence effective des vins de cépage en épicerie depuis des mois, réagisse et décrète la réciprocité pour tous les produits vinicoles que nous vendons présentement en exclusivité. La réciprocité veut dire que si on permet la vente d'un vin avec indication de cépage autre que les huit appellations contrôlées de la SAQ, il faut permettre la vente de tous les vins avec indication de cépage dans le réseau des épiceries.

Pierre Gravel, employé de la SAQ et membre du SEMB, est donc allé se procurer les produits litigieux dans différents commerces de la région métropolitaine et a porté des plaintes en cour du Québec, chambre criminelle et pénale, contre les commerces qui enfreignent la loi; loi qui justifie notre existence comme monopole. Le front commun des syndicats de la SAQ appuie la démarche de Pierre Gravel.

Le syndicaliste Pierre Gravel a choisi de visiter des commerces placés sous les grandes bannières des chaînes alimentaires : Provigo, Métro-Richelieu, IGA et Loblaw's.

Il y a vu dans les épiceries de ces grandes chaînes alimentaires des bouteilles de vins identifiées vin de cépage accompagnées à l'occasion de collerettes sur lesquelles on indiquait Cabernet-Sauvignon. Ces produits violent la loi sur la Société des alcools du Québec et son règlement qui disent que les épiciers ne peuvent vendre que des vins de table sans appellation d'origine et sans indication de cépage, embouteillés au Québec.

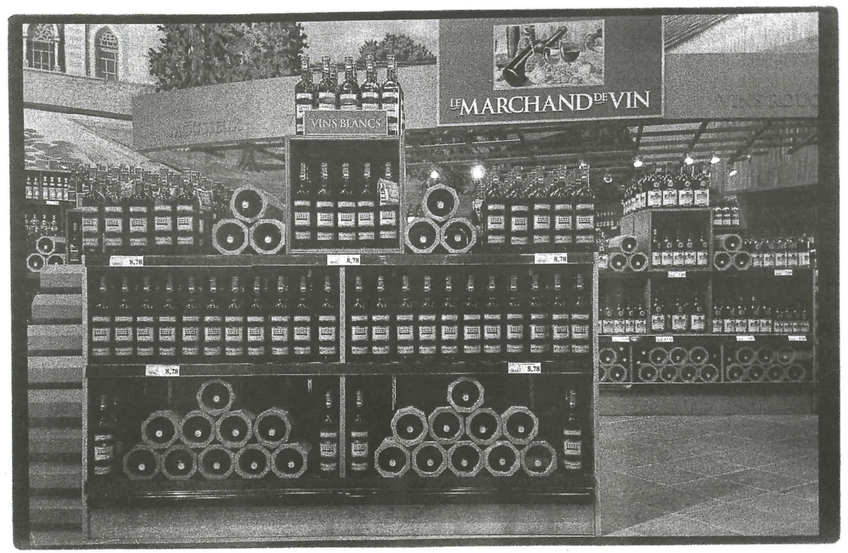
Après s'être procuré les produits, Pierre Gravel a conservé la facture comme preuve d'achat. Par la suite, il a pris en note le numéro du permis de vente d'alcool et le nom du propriétaire du permis car même si les épiceries font partie d'une chaîne d'alimentation, certaines sont des entités légales en elles-mêmes.

Si ces commerces sont reconnus coupables en cour criminelle, ils auront à assumer une amende et des frais judiciaires. Les commerçants membres de l'ADA doivent connaître la procédure à suivre puisqu'ils viennent d'être condamnés en vertu de la Loi sur les pharmacies en vendant illégalement du Tylenol extra-fort. Mais dans notre cas, il y a plus puisque nous pourrions demander à la Régie des alcools, des jeux et des courses la révocation ou la suspension du permis de vente d'alcool des commerces reconnus coupables.

La responsabilité est grande pour Pierre Gravel car cela le place en première ligne de combat. Pour sauvegarder le monopole d'État et nos emplois, nous devons toutes et tous faire preuve de vigilance.

Parallèlement à cette action, les syndicats de la SAQ, soit le Syndicat des employé(es) de magasins et de bureaux de la SAQ (SEMB SAQ), le Syndicat des Travailleurs et des Travailleuses de la SAQ (SCFP local 3535) et le Syndicat du personnel technique et professionnel de la SAQ (SPTP), ont décidé de demander formellement l'intervention du ministre de la Sécurité publique, M. Pierre Bélanger, responsable de l'application de la loi sur les infractions en matière des boissons alcooliques, du ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, M. François Legault, ministre responsable de la Société des alcools du Québec, du président de la Régie des alcools, des courses et des jeux du Québec, Me Serge Lafontaine et du président de la Société des alcools du Québec, M. Gaétan Frigon pour qu'ils exercent les pouvoirs que les lois leur accordent pour mettre fin à la commission de ces illégalités par les épiciers et leurs fournisseurs en vin .

Le Caballero de Chili a un commercial tv qui affirme que c'est un vin de cépage Cabernet-Sauvignon. Qu'est-ce qu'il fait en épicerie?



Le coin du vin d'un Loblaw à Longueuil où l'on vend des produits illégaux. On dirait le site d'une future succursale n'est ce pas?

Les syndicats considèrent anormal que les autorités en place se ferment les yeux sur une telle situation qui dure depuis de nombreux mois.

Depuis l'arrivée d'un nouveau p.d.g., M. Gaétan Frigon, à la tête de la SAQ, les distributeurs des produits vendus en épicerie et les épiciers croient avoir le champ libre pour vendre du vin avec indication de cépage. Les autorités concernées ferment les yeux sur ces illégalités pendant que certains fournisseurs en vin clament qu'une décision de la Régie des alcools, des courses et des jeux serait à l'effet que les fabricants de vins pourraient désormais utiliser le nom des cépages ou d'appellations contrôlées pour publiciser leurs produits et les offrir en vente. En réalité, il n'en est rien, la Régie n'a jamais décidé que la vente des vins avec indication de cépage était maintenant permise en épicerie.

Les syndicats s'inquiètent de l'attitude de laisser-aller manifestée par le nouveau p.d.g. de la SAQ qui, pour sauver les apparences, s'attaque à l'inaction de la Régie en ce qui concerne la publicité des produits vendus alors que le vrai problème, dans l'immédiat, demeure la vente en épicerie de ces produits avec indication de cépage. Autrement dit, la SAQ voudrait qu'on puisse interdire la publicité qui fait état du cépage du vin vendu aux points de ventes, mais entre-temps permet et encourage directement la vente et la distribution effective du vin avec indication de cépage dans le réseau de l'alimentation.

CET HOMME A-T-IL DES IDÉES DE CONSTRUCTION OU DE DÉMOLITION?

Avec les tentatives d'élargir la gamme de vins en épicerie en fermant les yeux sur la vente des vins de cépage, la privatisation de l'usine d'embouteillage, la création d'un comité ad hoc pour dérèglementer le commerce de l'alcool, la modification de notre logo, le projet d'implanter des succursales dans des grandes surfaces en alimentation (une succursale dans un Provigo), et dernièrement, la déclaration dans l'Outaouais de M. Frigon de baisser les prix dans cette région s'attaquant ainsi à l'uniformité des prix, on est en droit de se demander si notre nouveau président est un démolisseur ou un constructeur.

Cultiver la différence

Nous sommes différents comme peuple. Le fait que 70% des ventes de la SAQ proviennent du vin souligne cette différence. Socialement, la SAQ et la population du Québec ont tout avantage à accentuer cette différence. Les produits alcooliques sont des produits différents. La SAQ doit être un commerce de détail différent dans son image, sa présentation et son comportement. Elle doit continuer à approfondir ses attaches avec la population et sa clientèle que ce soit en prêtant une oreille plus attentive aux conseils municipaux concernant la revitalisation de ses centres-villes ou aux groupes environnementaux concernant l'instauration d'une politique de consignation des bouteilles de vin et la commercialisation de l'eau.

En ce qui concerne la gestion de la Société des alcools du Québec, la première question que le président doit toujours se poser est si la collectivité, donc le bien-commun, donc la population et non seulement la clientèle, est la grande bénéficiaire des mesures commerciales pratiquées.

Il est bien évident qu'il nous faut le plus possible adopter des mesures commerciales innovatrices et avant-gardistes pour augmenter le dividende de notre actionnaire principal, qui est la population du Québec, mais parce que l'alcool n'est pas un produit alimentaire comme un autre, ces mesures commerciales peuvent et doivent être différentes de celles pratiquées par le secteur privé. L'élément social ne peut être ignoré dans la définition du mandat de la Société des alcools du Québec.

Il est donc évident que les mesures commerciales importées du secteur privé qui, à court ou à long terme, mettent en danger ou risquent de mettre en danger l'existence de la SAQ comme monopole et propriété publique, doivent être mise de côté. Ces mesures ne servent pas l'intérêt commun. L'aventure des cigares en succursales démontre bien ce fait.

Un pur produit du privé

M. Gaétan Frigon est une valeur sûre du secteur privé. Il ne cache pas la chose. Il l'annonce même. On a titré sa nomination à la première page d'un journal des hommes d'affaires de l'est de Montréal comme suit : «Un privé à la tête de la SAQ! ». Il déclarera plusieurs fois que le gouvernement lui aurait donné mandat de «gérer l'entreprise d'État comme une compagnie privée». Ce qui, d'après nous, est une erreur.

On peut comprendre que le Gouvernement fasse appel à une personne qui a fait ses preuves dans le domaine du privé si c'est pour donner un nouvel élan à une entreprise d'État qui connaît des difficultés. Mais ce n'est pas le cas de la SAQ. La SAQ connaît du succès à tout point de vue. M. Huong Q. Vu, anciennement vice-président aux ventes et marketing, n'a-t-il pas remporté un prix important dans son domaine au Québec?

S'il n'occupe plus ce poste aujourd'hui, c'est qu'il a probablement tenté d'expliquer au nouveau président qu'on ne peut transplanter certaines pratiques commerciales du privé dans une entreprise d'État sans mettre en danger la survie même de cette entreprise d'État dont les objectifs sont plus vastes. Le privé n'a qu'un seul et unique objectif, le profit alors que la SAQ est une mesure sociale.

Des mesures commerciales différentes

Si la SAQ adopte comme seul et unique objectif le profit et présente l'augmentation des profits comme seule nécessité sociale, la population ne comprendra plus le besoin de faire du commerce de l'alcool un monopole d'État. La SAQ à l'instar du produit qu'elle vend, est différente des autres grandes chaînes de la vente au détail. On ne peut la modifier, la diluer, l'amputer, la mettre au centre de compromis, lui faire adopter toutes sortes de mesures qui, pour le privé, peuvent être sans danger mais qui, pour la SAQ, peuvent être mortelles. On ne peut commencer à construire des comptoirs à fromage ou à cigares dans une succursale ou localiser une succursale de la SAQ entre les murs d'un Provigo ou d'un Métro-Richelieu ou vendre l'usine d'embouteillage ou permettre une entorse à la loi sur la vente des vins de cépage en épicerie, sans répercussion sur l'entreprise d'État. Car même si, à court terme, ces mesures semblent justifiées par l'augmentation immédiate des profits, à long terme, celles-ci auront des effets pervers qui pourront un jour justifier une privatisation.

La SAQ est différente

Mettre une succursale de la SAQ dans la surface commerciale d'un géant de l'alimentation, c'est pratiquer la confusion des genres, c'est flirter avec le démon, c'est s'amener sur un terrain où l'on ne peut gagner, celui de l'adversaire. Alors que nous n'avons nul besoin de faire semblable geste commercial pour asseoir notre autorité . Ne sommes-nous pas, selon la *Revue Commerce*, le neuvième commerce de détail le plus important au Canada?

Le 28 septembre, lors de la conférence de presse annonçant l'agrandissement du CDM, M. François Legault, nouveau ministre responsable de la SAQ, est acceuilli par les syndiqués qui lui font part de leur mécontentement face à la privatisation de l'usine d'embouteillage de la SAQ.

Il nous faut cultiver notre différence pour accroître notre rôle.

Ce n'est pas en s'alliant avec les grandes chaînes d'alimentation mais avec les conseils municipaux dans le but de revitaliser leurs centres-villes ou alléger leurs sites d'enfouissement par une politique de consignation qu'il nous faut diriger nos actions. Ce n'est pas installer un magasin de la SAQ dans un Métro-Richelieu, mais au centre-ville de Ste-Thérèse qu'il nous faut faire. Car, entre revitaliser une ville du Québec ou une épicerie, la mission de la SAQ l'oblige au premier.

Notre clientèle est différente

70% des ventes de la SAQ sont du vin. Dans tout le reste de l'Amérique de Nord, c'est le contraire, 70% de leurs ventes tournent autour des spiritueux.

Cette culture du vin, la SAQ l'a implantée au Québec avec les années, grâce à la formation de son personnel, sa grande sélection de produits et sa politique d'uniformisation des prix en vigueur partout au Québec. Nous sommes toujours étonnés quand nous entendons un Parisien s'étonner devant le vaste choix de vins qu'il découvre dans une de nos succursales. C'est un fait, la France, mère-patrie du vin, n'offre pas à sa population une aussi grande sélection car chaque région n'offre en vente que des produits majoritairement locaux. En France, si nous prenons ce pays comme exemple, le prix et la qualité sont au rendez-vous, vu que ce sont des produits régionaux, mais la diversité en souffre. Il est important de souligner ce fait commercial car il a des répercussions sociales. Cela nous fait réaliser que, grâce à cette grande variété de vin constamment poussée par la SAQ et à l'uniformité des prix, il est possible d'augmenter nos profits sans mettre en danger la santé publique.

Il y a une différence entre offrir à une population une gamme de 3 400 différents vins de tous les pays producteurs du monde et submerger le marché d'une dizaine de vins californiens à bon marché. C'est pour cela que si le commerce de l'alcool au Québec était privé, je serais inquiet socialement.

La SAQ peut donc augmenter ses profits d'année en année et cela sans jamais mettre en péril la santé publique en autant qu'elle continue toujours à jouer son rôle pédagogique dans l'implantation de cette culture de boire du vin. Alors que l'industrie privée, se basant sur le modèle des vins Gallo, préférera se concentrer autour d'un nombre limité de produits vinicoles dans le plus grand nombre de magasins possibles afin d'augmenter ses profits. Ce n'est pas la connaissance que le privé cherche à diffuser, c'est la consommation qu'il veut augmenter. Grâce à la SAQ, l'alcool qui, pour certains pays est une tare, devient pour la population du Québec un outil économique et social et, pour la clientèle, une école du bon boire basée sur la variété et la connaissance.

Plus on veut gommer la différence entre le secteur privé et le monopole d'État, plus on en facilite la privatisation. C'est ce que M. Frigon semble s'être donné comme tâche avec la bénédiction du Gouvernement en place qui lui a donné comme mandat de «gérer l'entreprise d'État comme une compagnie privée». La SAQ doit encourager la différence alors que le nouveau président, on le voit, s'acharne à éliminer toute différence entre la société d'État et le secteur privé.

LA CEQ APPUIE NOTRE LUTTE CONTRE LA PRIVATISATION

CEQ

Montréal, le 16 octobre 1998

Monsieur Serge D'Avignon
Président SEMB SAQ

Monsieur le Président

Lors de sa dernière réunion, le Conseil général de la Centrale de l'enseignement du Québec a tenu à adopter une résolution afin de vous exprimer son appui dans la lutte que vous menez contre les projets de privatisation de certaines activités de la Société des alcools du Québec.

Extrait des décisions de la réunion régulière du Conseil général, tenue à Québec les 29, 30 septembre et 1er octobre 1998

Que la CEQ appuie Le Syndicat des employé(e)s de magasins et de bureau (SAQ) dans sa lutte contre la privatisation de l'usine d'embouteillage de la Société des alcools du Québec (SAQ).

Soyez assuré de notre engagement à vous apporter un soutien dans les actions que vous jugerez bon entreprendre.

Je vous transmets, Monsieur le Président, mes salutations syndicales les meilleures.

La présidente
Lorraine Pagé

PRIVATISER L'USINE D'EMBOUTEILLAGE, C'EST MANQUER DE VISION

L'usine d'embouteillage de la SAQ a été bâtie au début des années 80, à l'instigation du rapport du juge Thinel qui recommandait à la SAQ d'embouteiller ses propres produits. On a donc construit une usine d'embouteillage qui serait toujours adéquate pour les années à venir quelles que soient les demandes futures. On a appliqué le principe économique qui dit qu'au niveau de l'intérêt commun rien ne vaut le long terme. Depuis son existence, l'usine, qui est toujours la plus moderne en Amérique du Nord et est considérée comme le joyau de la SAQ, n'a jamais encore produit à pleine capacité bien qu'elle ait toujours été rentable. Nous allons maintenant la vendre parce que des ingénieurs québécois et québécoises ont été prévoyants et ont fait preuve de vision? Nous disons que si le Gouvernement péquiste privatise l'usine, c'est celui-ci qui fait preuve d'un manque de vision.

Plus important pour une usine de produire à 100% que de faire des profits?

Ce qui est le plus condamnable dans toute cette affaire, c'est lorsque le président de la SAQ, M. Gaétan Frigon, verse carrément dans le mensonge quand il affirme que l'usine doit être vendue au secteur privé parce qu'elle n'est pas rentable alors que les livres comptables de l'usine nous indiquent un profit net de 2.9 millions pour l'année 1997.

Quand un haut fonctionnaire de l'État, comme le président de la SAQ, qui est sensé travailler dans l'intérêt de la population, ment effrontément à cette même population, on est droit de se demander si le Gouvernement ne prend pas les enfants du bon Dieu pour des canards sauvages. M. Frigon base son affirmation sur le fait que l'usine ne produit qu'à 25% et utilise cette seule vérité à sa disposition pour expliquer son désir de vendre. Il est particulier d'analyser une usine par son taux de production plutôt que par le rendement en profits. Avez-vous déjà entendu parler d'une corporation qui, selon la logique avancée par M. Frigon, gardait des entreprises qui perdaient de l'argent mais qui par contre produisaient à 100%?

Si l'usine ne produit qu'à 25%, il faut peut-être n'y voir qu'une utilisation normale pour les besoins du marché du vin au Québec.

Une privatisation par effet domino

Pourquoi la privatisation de l'usine risque-t-elle d'entraîner la disparition de la SAQ? Voilà une privatisation qui risque de nous mener loin dans le sens qu'elle risque de placer le Gouvernement dans la position délicate d'étendre la gamme de vins offerts en épiceries. Tout ce que le privé va pouvoir embouteiller dans notre défunte usine d'embouteillage, il va bien falloir qu'il le vende quelque part. Le Gouvernement devra donc toucher à la réglementation qui touche au commerce de l'alcool au Québec. Donc la SAQ se placera dans le champ de mire des accords du Gatt qui demandera l'abolition du monopole.

Si Vincor achète

Pour la compagnie Vincor, compagnie ontarienne qui contrôle 74.1% du marché du vin en épicerie, qui est la plus grosse entité qui achèterait l'usine d'embouteillage , si cet achat ne signifie pas pour elle une augmentation de production, cela implique donc un déménagement complet de ses installations de Rougemont et de Saint-Antoine-L'Abbé. Donc risque de perte d'emplois pour les 231 personnes qui travaillent pour elle.

Si pour Vincor l'achat de l'usine ne représente pas un déménagement de ses installations, comme le laisse entendre certains propos d'employés de Vincor, cela veut donc dire augmentation de production.

Pour augmenter la production, il faut donc augmenter la consommation des vins en épicerie (12 000 points de vente). Pour les embouteilleurs privés, l'augmentation des ventes de vin en épicerie passe obligatoirement par l'autorisation de vendre des vins de cépage.

Et pour avoir l'autorisation de vendre des vins de cépage, il faut modifier la réglementation surtout le règlement épicerie qui protège le monopole d'État. Si on touche à la réglementation et que l'on permet la vente des vins de cépage en épicerie, ne serait-ce qu'une seule marque de plus, les autorités commerciales internationales demanderont la réciprocité pour les 3 400 marques qui sont jusqu'ici exclusives aux succursales de la SAQ. Et si les épiciers peuvent vendre ce que nous vendons, où est le monopole? Il n'y en a plus. Nous serons 350 magasins parmi 12, 000 autres magasins. Et la beauté de la chose, c'est que ce ne sera même pas nous qui déciderons du sort de notre monopole d'État qui rapporte à la population québécoise et canadienne 753 millions $ par année mais quelqu'un à Bruxelles ou à Genève.

Si Vincor n'achète pas

Et si Vincor n'achète pas l'usine d'embouteillage, il ne reste comme embouteilleurs-acheteurs que les compagnies Andres, une compagnie ontarienne, et Geloso qui se partagent 25.9% du marché et procurent 99 emplois. Ce qui reviendrait à dire que la vente de l'usine d'embouteillage de la SAQ équivaudrait à une privatisation faite pour des raisons essentiellement idéologiques.

Les questions qu'il faut maintenant se poser en rapport avec la privatisation de l'usine sont, comme citoyen, peut-on se permettre de perdre 2.9 millions de dollars pour RIEN et, comme employé de la SAQ, peut-on se permettre de risquer en bout de ligne de tout simplement disparaître?

Alors qu'il serait si simple, si on voulait vraiment se servir de l'usine à sa pleine valeur, de mettre sur pied des projets comme la consignation des bouteilles de vin et d'alcool. L'usine servirait alors à la réutilisation des 100 millions de bouteilles qu'elle met sur le marché chaque année. Une vocation nouvelle à saveur environnementaliste pour l'usine qui serait sans danger pour notre monopole et qui, au lieu de provoquer la disparition d'emplois en créerait 300 de plus. Cela rendrait l'usine encore plus profitable pour la population à plus d'un niveau.

Au Centre St-Pierre, le 26 juin 1998, lancement de la pétition contre la privatisation de l'usine d'embouteillage par le front commun des syndicats de la SAQ. Serge D'Avignon (SEMBSAQ), Guy Deblois (STTSAQ), Michel Ayotte (SPTP) et Martin Poirier (Chaires d'études de l'UQAM)

POUR PRIVATISER, IL FAUT TRICHER AVEC LA VÉRITÉ.

Comme arguments favorisant la privatisation de la SAQ, le secteur privé affirme, entre autres, que la SAQ n'est pas un patrimoine québécois qui mérite un débat public et aussi que l'alcool est un produit alimentaire comme un autre. Leur argumentation pour privatiser la SAQ découle, règle générale, de ces deux fausses affirmations.

Un débat public a créé le monopole d'État.

Selon les tenants de la privatisation, le statut public de la SAQ n'est pas le résultat d'un choix de société, mais plutôt d'une anomalie, d'un héritage du puritanisme de la prohibition. Si nous examinons l'histoire, nous nous apercevons qu'au contraire, ce serait suite à un long débat que le gouvernement du Québec a nationalisé le commerce de l'alcool. Jetons un rapide coup d'oeil sur l'histoire du commerce de l'alcool.

Alexander Mackenzie, en 1878, promulgue la loi Scott qui est une réplique de la loi Dunkin qui, depuis la Confédération, n'était appliquée qu'au Québec et en Ontario et qui dit que «25% des électeurs d'un comté ou d'une ville pouvaient exiger un référendum sur la prohibition.» En 1919, le gouvernement du Québec propose à la population du Québec de choisir entre la prohibition totale et la prohibition mitigée. Cette dernière l'emporta lors d'un référendum. Le 8 juillet 1920, Taschereau prend le pouvoir et le commerce de l'alcool est le premier problème auquel il s'attaque.

Tous les acteurs de la scène politique québécoise de l'époque s'en mêlent: les journaux comme *L'AUTORITÉ, LE PAYS, LE CANADA, LE DEVOIR*, les autorités religieuses telles les Église anglicane et catholique, les apôtres de la tempérance, les milieux universitaires, les propriétaires de tavernes, etc...

Un débat public doit donc dissoudre la SAQ

Toujours est-il qu'après un an de débats et quelques études sur le sujet, le 11 janvier 1921, le Gouvernement indique sa volonté de contrôler la vente de l'alcool. Le 26 janvier 1921, le nouveau projet de loi est révélé au Gouvernement. Seconde lecture, le 9 février. Troisième lecture le 19 février. La loi est sanctionnée le 25 février 1921. La loi entre en vigueur le 1er mai 1921. Les citoyens de la ville de Québec votent contre la loi Scott le 12 septembre 1921 par une majorité de 11, 872 voix ce qui fait que la ville de Québec sera régie par la nouvelle loi. Au Québec, partout où prévalait la loi Scott et où on a fait un référendum, la population s'est prononcée pour la nouvelle loi de Taschereau. Antonin Dupont en conclu même dans son autobiographie sur Taschereau que les profits réalisés par la vente de l'alcool ont permis le relèvement de la condition sociale du peuple québécois.

Donc, au nombre de référendums que cela a pris pour créer ce qu'à l'époque, on appelait la Commission des Liqueurs, on peut en conclure que sa création est due à un débat public et non à un accident historique et que si la population a opté pour la Société des alcools du Québec par référendum, c'est par référendum qu'elle doit aussi en disposer.

Le 20 juillet, au Pied-du-Courant, les syndicats rencontrent le nouveau président de la SAQ, M. Gaétan Frigon. Il tente de nous vendre son compromis sur les vins de cépage en épicerie, et il n'a pas le temps de nous parler de l'usine. La pétition court toujours. . . Ronald Guévremont, Richard Papineau, Claude Marier, Gaétan Frigon, Michel Ayotte, Serge D'Avignon, Guy Deblois, Daniel Legault.

L'alcool n'est pas un produit alimentaire comme un autre

La deuxième faute que commet le privé, c'est lorsqu'il affirme que le vin est semblable à l'alimentation, la distribution d'essence ou les librairies. C'est faux. Archi-faux. Selon les experts, l'alcool est une drogue aussi dangereuse que la cocaïne et l'héroïne. C'est une des conclusions d'un rapport consacré aux « problèmes posés par la dangerosité des drogues, rédigé par un groupe d'experts français et étrangers présidé par le professeur Bernard-Pierre Roques, directeur de l'unité de pharmacologie moléculaire de l'Inserm et qui a été remis au secrétaire d'État à la santé du gouvernement français, Bernard Kouchner. Toutes les études, qu'elles soient médicales ou sociologiques, le prouvent scientifiquement: l'alcool n'est pas un produit alimentaire comme les autres et de ce chef ne peut être commercialisé comme les autres. Si les tenants de la privatisation ne sont pas d'accord avec le rapport du professeur Roques qu'ils aillent, comme on dit, «s'astiner» avec lui.

Dis-moi comment tu vends ton alcool, je te dirai comment tu vis

Contrairement à ce que le privé peut penser, le commerce de l'alcool est un domaine stratégique. La vente de l'alcool n'est peut-être pas une des fonctions essentielles de l'État au même titre que l'éducation, la santé ou les services sociaux, mais la SAQ aide au financement de ces fonctions essentielles à la survie du fait francophone en Amérique du Nord. La SAQ est certainement un baromètre qui nous indique dans quelle sorte de société nous vivons. L'alcool, on le sait, a des incidences sociales dans le domaine de la santé et de la criminalité. Mais tout cela pour le privé n'existe pas.

LE RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL SUR LE SECTEUR DES BOISSONS ALCOOLIQUES AU QUÉBEC

CEUX QUI SONT POUR LA PRIVATISATION
ET CEUX QUI NE LE SONT PAS...

Sommaire des prises de position exprimées par les producteurs, les distributeurs et détaillants et les employés de la SAQ.

L'association des brasseurs du Québec. *Le statu quo leur semble préférable à tout changement majeur. L'association n'objecte rien à une participation minoritaire du secteur privé à l'actionnariat de la SAQ.*

Les cidriculteurs artisanaux *appuient le statu quo de la SAQ et la création d'une unité distincte pour la Maison des Futailles.*

L'association des distillateurs canadiens (section Québec) *demande la fermeture de la Maison des Futailles. Par ailleurs, selon les recommandations de l'ADC «...la commercialisation du système actuel de distribution de l'alcool de consommation au Québec est préférable à la privatisation des réseaux d'entreposage et de vente au détail...»*

L'association des hydroméliers du Québec *favorise le statu quo.*

Les microbrasseurs *souhaitent la privatisation de la Maison des futailles et la distribution de leurs produits par l'entremise du réseau des succursales de la SAQ.*

Pour L'association québécoise des négociants en vins et l'association des fabricants de cidre du Québec, *toute forme de libéralisation ou de privatisation risquerait de faire disparaître ses membres du marché. Elles prônent le statu quo en ce qui a trait à la commercialisation des boissons alcooliques et suggèrent que l'exclusivité donnée aux vins embouteillés au Québec et distribués en épicerie soit maintenue pour une période de dix ans et que l'on permette la commercialisation en épicerie des vins de cépage et d'origine embouteillés au Québec sous marques exclusives. Les quatre négociants actuels se disent prêts à acheter les actifs de la Maison des Futailles, avec ou sans la SAQ comme partenaire, dans la mesure où les deux suggestions précédentes sont acceptées. Selon eux, cela est possible sans contrevenir aux accords internationaux.*

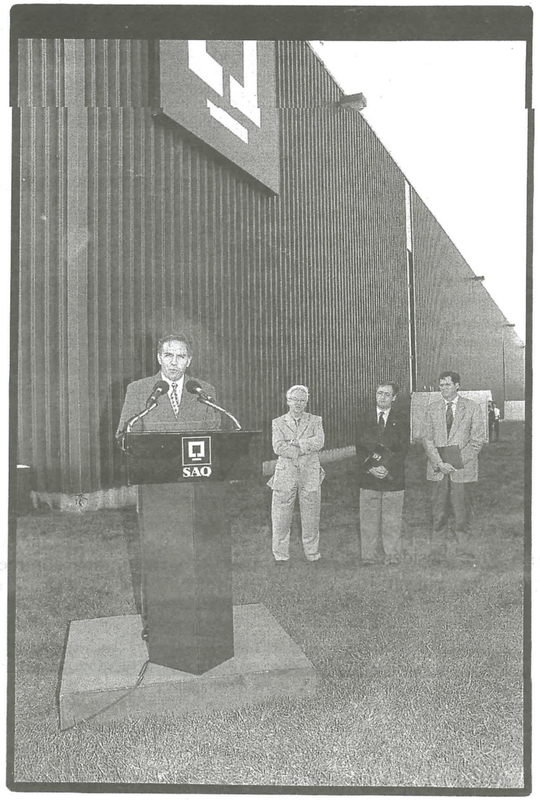
Le conseil canadien de la distribution alimentaire *favorise un scénario de privatisation totale mais par étape, c'est-à-dire la vente des succursales de la SAQ par unité, puis la vente des entrepôts et, finalement, le retrait de la SAQ du secteur de l'importation. Michel Nadeau, vice-président, affaires publiques, en est le porte-parole.*

L'association des détaillants en alimentation *favorise la libéralisation mais s'appliquant seulement au réseau actuel des détaillants en alimentation. L'association demande par ailleurs que les distributeurs autorisés soient exclus du secteur. Elle considère de plus que la Maison des Futailles devrait faire l'objet d'un plan d'optimisation avant sa vente. Michel Gadbois en est son président.*

L'association québécoise des agences de vins, bières et spiritueux *favorise le statu quo avec des améliorations susceptibles d'accroître la profitabilité de leur commerce. Elle souhaite la privatisation totale de la Maison des Futailles et le retrait de ses huit vins d'appellations d'origine du réseau des épiceries. Si cette approche n'est pas retenue, l'association favoriserait alors la privatisation totale de la SAQ.*

L'association des directeurs et directrices de succursales de la SAQ *privilégie le statu quo sans modification en ce qui a trait à la propriété de l'usine de mise en bouteilles. Elle recommande que l'actionnaire «s'assure que toute modification du statut de la Maison des Futailles serve clairement et explicitement d'assise au développement d'une industrie axée sur l'exportation de liquides de consommation transformé au Québec.»*

Les syndicats et l'association des cadres intermédiaires de la SAQ *rejettent les divers scénarios de privatisation et de libéralisation et souhaitent le renforcement du monopole étatique de la SAQ. Ils recommandent de maintenir l'usine de mise en bouteilles au sein de cette dernière et de la développer. Ils sont d'avis que la Société devrait pouvoir réinvestir une partie importante de ses bénéfices dans son développement et agir à titre d'agent promotionnel au Québec.*



Le 28 septembre 1998, le nouveau ministre, M. François Legault, annonce en présence du nouveau président de la SAQ , M. Gaétan Frigon, M. Claude Hill et M. Pierre Parent, l'investissement de quelques millions au Centre de distribution de Montréal situé, par hasard, juste à côté de l'usine qu'on veut privatiser. La pétition court toujours. . .

Le 21 juillet 1998, conférence de presse du ministre des finances, M. Bernard Landry en présence de M,Gaétan Frigon et du nouveau président du c.a. de la SAQ, M. Pierre Parent, pour nous annoncer la privatisation de l'usine qui serait devenu « un irritant pour le secteur privé». La pétition court toujours. . .

N.B. *Et voilà comment on privatise la SAQ morceau par morceau. La ruse est grosse mais efficace. On demande l'opinion de tous les intervenants du privé qui ont un lien commercial avec le commerce de l'alcool sauf à l'entité la plus importante, soit celle qui fait le plus d'argent avec ce commerce, les véritables propriétaires de la SAQ, la population. On justifie la privatisation en affirmant que les travaux de ce comité, réunissant majoritairement le privé, peuvent être qualifiés de «débat public».*

L'ONTARIO REGRETTE D'AVOIR VENDU SON USINE D'EMBOUTEILLAGE

LA CONSIGNE DES BOUTEILLES DE VIN À TORONTO

L'écologie a réussi à sensibiliser l'opinion publique au fait que l'air et l'eau, «ces fluides vitaux», doivent rester purs, que fleuves, lacs et côtes doivent être propres et que les ordures des villes et les déchets industriels doivent être recyclés ou détruits, ce qui accroît les dépenses mais crée des emplois.

-Jacques-Yves Cousteau

Dans notre société, les véritables progressistes sont ceux qui luttent pour le bien commun. Les environnementalistes se classent facilement dans cette catégorie. Sans fausse gène, nous pouvons affirmer que les membres de notre syndicat peuvent, eux aussi, être considérés comme progressistes puisqu'ils travaillent au profit de la population que ce soit en combattant la privatisation du monopole d'État ou en faisant augmenter ses dividendes.

Ce n'est pas le seul point commun que nous partageons avec les groupes environnementalistes. Depuis quelques années déjà, nous menons ensemble le projet d'implanter au Québec une politique de consignation des bouteilles de vin et d'alcool. Nous n'abandonnerons jamais car, pour nous, la consignation, c'est l'avenir.

C'est l'avenir pour la Colombie-Britannique qui vient d'instaurer une telle politique à partir du 1er octobre 1998 et c'est aussi l'avenir pour la ville de Toronto. Son conseil municipal a passé une résolution pour instituer la consignation des bouteilles de vin et d'alcool à partir du 1er janvier 1999.

La ville de Toronto n'acceptera plus les bouteilles dans son système de collecte sélective et informe la population que les contenants de vin et d'alcool devront être retournés à leurs points de ventes.

Cette mesure municipale du maire de Toronto, Mel Lastman, est en confrontation directe avec le gouvernement provincial de Mike Harris qui, comme responsable du Liquor Control Board of Ontario (LCBO), n'a pas encore décrété la consignation dans les magasins de l'État. Des pourparlers auront lieu entre les deux paliers de gouvernement afin de délimiter la procédure à suivre. Il est clair que le maire Lastman souhaite que le LCBO accepte ses bouteilles et qu'elle en fasse le recyclage et la réutilisation.

Le président de L'Ontario Liquor Board Employe's Union (OLBEU), M. John Coones nous a informé qu'il avait l'intention de soumettre à cet égard le même projet que nous avions élaboré, en septembre 1996, dans un document intitulé «Un nouveau plan pour le Québec: la consigne des bouteilles de vin et de spiritueux à la SAQ» produit en collaboration avec le Front commun québécois pour une gestion écologique des déchets.

Dans ce mémoire, après avoir démontré les mérites de la consignation, nous faisions la preuve que la SAQ, parce qu'elle était propriétaire d'une usine d'embouteillage, et grâce surtout à la réutilisation des bouteilles, pouvait créer plusieurs centaines d'emplois tout en allégeant les sites d'enfouissement municipaux.

Un comptoir d'une succursale de la Société des alcools de la Nouvelle-Écosse destiné à la consigne des bouteilles vides de vin et d'alcool.

Nous proposions une consigne différentielle de 50 cents. Si la bouteille est réutilisée, la SAQ remet au client 50 cents, si elle n'est que recyclée, 25 cents. Et si elle est ni l'une ni l'autre, il n'y aurait aucune remise.

Le seul hic que rencontrent nos amis ontariens présentement est qu'ils ont vendu leur usine d'embouteillage. Ils s'en mordent bien les doigts aujourd'hui.

La consigne des bouteilles de vins et d'alcool à Toronto. Un dossier à suivre de près.

DES PROJETS POUR RENTABILISER L'USINE?

LA COMMERCIALISATION DE L'EAU

Le gouvernement du Québec a affirmé que l'eau est une ressource collective qui appartient en exclusivité aux Québécois et qu'il ne peut en faire le commerce sans son autorisation. Au sommet économique de 1997, l'homme d'affaires Jean Coutu avait suggéré au Gouvernement de vendre de l'eau comme une des avenues pour améliorer les performances économiques du Québec.

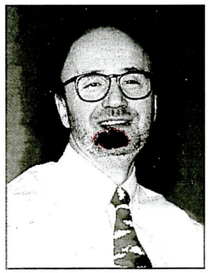
L'usine d'embouteillage de la Société des alcools serait donc la seule qui pourrait commercialiser l'eau du Québec car la population n'acceptera la commercialisation de son eau que si les revenus lui reviennent et profitent à la collectivité. Dans les années à venir, l'eau deviendra une denrée rare. Si nous ne commercialisons pas l'eau maintenant, profitant du fait que nous avons une usine d'embouteillage, les autres pays en manque risquent de nous accuser de faire preuve d'égoïsme et, bien malgré nous, nous serons obligés dans un quelconque plan futur de mondialisation des ressources premières pour la planète Terre d'octroyer aux entreprises privées existantes le droit de commercialiser notre eau puisque nous n'aurons plus d'usine. Nous perdrons ainsi des revenus qui normalement devraient revenir à la collectivité. La sagesse nous dicte d'agir rapidement en la matière.

LA CHAIRE D'ÉTUDES SOCIO-ÉCONOMIQUES DE L'UQAM

COMMENT CHANGER LE CIDRE EN VIN?

Léo-Paul Lauzon

Titulaire de la Chaire, professeur des sciences comptables à l'université du Québec à Montréal



Pas besoin de sortir vos chaudrons et votre tablier, ceci n'est pas une chronique culinaire, mais une simple mise au point concernant le dossier de la Société des alcools du Québec (SAQ). Il y a un an, je vous parlais dans cette chronique de la privatisation possible de la SAQ après les tentatives ratées de 1985 et 1994.

Depuis, le dossier a beaucoup évolué, et pas pour le mieux. Je ne sais pas si vous vous souvenez, mais le Gouvernement avait confié à la boîte de consultants, Raymond, Chabot, Martin, Paré (RCMP), spécialistes des privatisations en tout genre, le mandat de se prononcer sur l'avenir de notre société d'État. Devinez quelle est la conclusion des experts-comptables de RCMP? Ils recommandent, ô surprise!, de privatiser l'usine d'embouteillage de la SAQ!

Cette «solution» est la même que celle souhaitée par les embouteilleurs privés de piquette. Si le gouvernement québécois privatise l'usine d'embouteillage, ce ne sera pas la première fois qu'il vient en aide à l'industrie de l'embouteillage privé. Dans les années 1970, quelques producteurs québécois de cidre se sont mis en tête de commercialiser leur produit et le Gouvernement leur a permis de vendre dans les épiceries et les dépanneurs. Selon ces petits génies du jus de pomme fermenté, les Québécois allaient se pâmer là-dessus et leur projet allait être une réussite. Les producteurs de cidre se sont plantés, mais le gouvernement leur a gracieusement permis de se reprendre en embouteillant du vin et en le vendant en épicerie et dans les dépanneurs. Grâce à l'intervention de l'État, les vendeurs de cidre ont pu se recycler dans l'embouteillage de Château Piquette, Côte du Trône, Baby Truck et autres décapants vineux, et ainsi se remettre à flots.

Au fil des ans, certains de ces embouteilleurs se sont outrancièrement enrichis au détriment de l'État qui les avait aidé. Comble de l'ironie, ces entrepreneurs que le Gouvernement a créés de toute pièce, à grands renforts de deniers publics, ont vendu l'un après l'autre leur entreprise à l'ontarienne Vincor. C'est le cas de Jean-Denis Côté qui détenait une participation majoritaire dans «Celliers du monde». Rappelons que ce «grand nationaliste» s'est fait lancer des tomates et des bouteilles de Cuvée des Patriotes lors du dernier référendum en déclarant être à la fois fédéraliste et partisan du OUI. Notre «patrimoine vivant» s'est par la suite carrément discrédité lorsqu'il a vendu son entreprise à l'embouteilleur Vincor de l'Ontario. Cette transaction a été effectuée avec l'assentiment d'un autre grand défenseur supposé des intérêts québécois, les Caisses Desjardins, propriétaire minoritaire de «Celliers du monde». Aujourd'hui, Vincor contrôle environ 70% des ventes de vin en épicerie au Québec!

En permettant l'embouteillage du vin par le privé, non seulement a-t-on détourné une source d'enrichissement collectif vers de petits affairistes, mais dès que ceux-ci obtiennent leur prix, ils vendent! Ce petit manège ridicule fait sortir de la province les profits tirés de l'embouteillage privé de vin.

Jean-Denis Côté a quand même eu le temps de foutre le bordel dans l'industrie du vin avant de prendre sa retraite au soleil. M. Côté, las d'embouteiller de la vinasse, a voulu mettre des grands crus en bouteille afin d'augmenter ses revenus. Il a donc interprété un jugement de la Régie des alcools à sa façon et a réussi à faire croire à tout le monde qu'il avait maintenant le droit de vendre des vins de cépage en épicerie et dans les dépanneurs! Le plus étonnant, c'est que le Gouvernement, la SAQ, les détaillants et les autres embouteilleurs l'ont tous cru. Il a fallu que les syndicats de la SAQ entament des poursuites judiciaires pour rappeler à tout ce beau monde que la Loi n'a pas changé et qu'il est illégal pour les embouteilleurs privés de vendre des vins de cépage en épicerie et dans les dépanneurs.

Comment expliquer les décisions surprenantes de la SAQ? Comment expliquer que Gaétan Frigon, le nouveau PDG de la société d'État, préfère la négociation et le compromis avec le secteur privé plutôt que d'appliquer la Loi comme il a le pouvoir et le devoir de le faire? Si j'avais l'esprit tordu, je vous ferais remarquer que M. Frigon est un ancien de chez Métro-Richelieu et je vous dirais qu'avant lui, Michel Gadbois, de l'Association des détaillants en alimentation du Québec, veillait déjà à faire dévier la SAQ de son mandat. Je vous dirais aussi que les épiciers et détaillants en alimentation veulent vendre la plus grande gamme de vins possible, même si cela se fait au détriment de la SAQ. Je pourrais aussi vous dire que l'épicier Frigon tente de vendre l'usine d'embouteillage au privé comme s'il s'agissait d'un paquet de steak haché ou de petits pois Métro, mais ce n'est pas mon genre. Je peux vous dire par contre que le PQ veut absolument privatiser la SAQ, un joyau collectif qui rapporte plus de 500 millions $ en taxes et dividendes au gouvernement du Québec chaque année. Sinon, il n'aurait pas fait appel aux services de RCMP, Frigon, Gadbois et compagnie. C'est tellement évident que le PQ ne peut plus nous faire avaler ses salades sociales-démocrates même s'il les arrose généreusement de *Château Pepto-Bismol*, dans l'espoir de nous faire digérer ses inepties.

EN RÉACTION À L'ENTREVUE ACCORDÉE AU DEVOIR PAR GAÉTAN FRIGON, PRÉSIDENT DE LA SAQ

LA MAIN DANS LA SAQ

La privatisation de l'usine d'embouteillage de la Société des alcools du Québec équivaudrait à remettre la société d'État au secteur privé

Ronald Guévremont

Responsable des communications du Syndicat des employés de magasins et de bureaux de la Société des alcools du Québec

Lorsque Gaétan Frigon, l'actuel président de la SAQ, affirme qu'il ne privatise pas la SAQ, il induit la population en erreur. Il est vrai qu'il ne privatise pas la SAQ dans sa totalité, il privatise plutôt à la pièce, bouchée par bouchée. Car ne vous faites pas d'illusion, sous les termes de partenariat, de fusion, de revitalisation, en vendant plus de 50% des parts de l'usine, il privatise réellement l'usine d'embouteillage de la SAQ qui fait partie intégrante de la SAQ. Pour un réseau de 350 succursales dont 76% des ventes proviennent du vin et qui sont alimentées en vin à 20% par l'usine d'embouteillage, cette privatisation aura des répercussions économiques certaines.

Si j'ai pris la décision de répliquer à l'entrevue que Gaétan Frigon a donnée au *Devoir*, c'est pour que les choses soient bien claires dans la tête de tout le monde : oui, nous avons affaire à une véritable privatisation de la SAQ, à commencer dans un premier temps par son usine et non, il ne peut y avoir d'entente ou de compromis sur la loi qui interdit la vente, et de ce fait la publicité, des vins de cépage en épicerie car le Gatt et l'Aléna demanderont l'abolition du monopole. Si les deux projets de Gaétan Frigon se réalisent, la SAQ sera affaiblie, handicapée et inévitablement, sous la pression future du Gatt et de l'Aléna, elle se volatisera dans l'atmosphère. Une entreprise publique de sept milliards de dollars disparaîtra littéralement sous nos yeux.

Nous avons à la SAQ un grave problème à la présidence de notre Société d'État: nous sommes en présence d'un homme qui ne fait pas la différence entre le bien public et les intérêts privés; même chose entre le légal et l'illégal.

Quand M. Frigon affirme «Avec le Fonds, nous serions majoritaires», il est légèrement mêlé. Le Fonds de solidarité de la FTQ n'appartient pas à l'État. Quand il dit «nous», il ne veut sûrement pas dire la population du Québec, mais plutôt le secteur privé qui convoite le monopole d'État.

Si nous voulons garder l'usine d'embouteillage, mise à part le fait qu'elle a généré 2.8 millions de dollars cette année, c'est parce que, comme l'affirme M. Frigon dans l'entrevue qu'il a donnée au *Devoir* mais pour des raisons contraires aux nôtres, «nous sommes dans le commerce de l'alcool». En connaissez-vous beaucoup d'entreprises dans le commerce de l'alcool qui ne rêvent pas de posséder son usine d'embouteillage lui permettant ainsi d'acheter dans 55 pays du monde les meilleurs vins au meilleur prix possible pour sa clientèle, comme c'est le cas présentement pour la SAQ? Ce monsieur, qui semble-t-il est un crack du marketing, a trouvé comme seule solution pour exploiter la plus moderne des usines d'embouteillage en Amérique du Nord de la mettre en vente. Quand son vice-président aux communications déclare que la mise en valeur d'une usine sous-utilisée passe par la vente de ladite usine au privé, c'est un peu insultant pour le personnel de la SAQ. Inutile de dire qu'avec un tel président pour remonter le moral des troupes, il nous sera difficile d'atteindre des sommets.

En agissant ainsi, l'actuel président de la SAQ fait abstraction complètement de l'élément social.

La privatisation de l'usine aura des répercussions sociales. Nul doute. Premièrement, il y a plus que 51 emplois en cause ici. Tous les emplois occupés aujourd'hui à la SAQ par les 3500 Québécoises et Québécois sont également en danger. Les emplois de demain aussi. Prenons comme exemple la consignation des bouteilles de vin et d'alcool qui demande la participation de l'usine d'embouteillage; l'implantation de ce programme créerait sur le champ à travers le Québec 300 emplois pour les jeunes.

Aussi, avec plus ou moins 20% de la population sous le seuil de la pauvreté, l'actionnaire principal qui est le gouvernement québécois, exige d'année en année plus de profits. Sans l'usine d'embouteillage, la seule option pour la SAQ d'augmenter ses profits sera l'augmentation des ventes. Viendra un jour où cela impliquera un appel à une consommation immodérée. Donc augmentation des coûts sociaux. Ce qui annulera les profits. Sans l'usine, la SAQ ne pourra plus jouer efficacement son rôle social. D'ailleurs si on privatise l'usine d'embouteillage, selon la stratégie bouchée par bouchée, il n'est plus loin le temps où l'on demandera les entrepôts, ensuite ce sera la flotte de camions et plus tard les succursales parce que «tout cela va ensemble». Pour l'instant, cet argument n'est pas utilisé parce qu'il va à l'encontre de l'objectif visé, mais une fois l'usine privatisée, il sera utilisé pour aller chercher le reste d'un monopole agonisant et les 753 millions de dollars de profits passeront dans les poches de quelques individus au détriment de la population, surtout du plus ou moins 20% de la population sous le seuil de la pauvreté qui sont eux aussi propriétaires de la SAQ.

En conclusion quand Gaétan Frigon affirme qu'il ne privatise pas la SAQ mais qu'il vend l'usine d'embouteillage, c'est comme si André Caillé, le président d'Hydro-Québec, nous affirmait qu'il ne privatise pas Hydro-Québec mais qu'il vend les barrages.

En ce qui concerne le dossier le plus chaud du nouveau président, celui de la vente des vins de cépage en épicerie, c'est ici que Gaétan Frigon fait montre de sa grande inexpérience dans le domaine du commerce de l'alcool, milieu qu'il juge «pétillant». Si on en juge par ses propos, les trois syndicats de la SAQ, les trente-neufs agences promotionnelles de vins du Québec, tous ont tort sauf lui. Et pourtant, contrairement à ce que peut affirmer l'incompréhensible nouveau président de la SAQ, ce n'est pas une question de ventes de bouteilles de vin en dépanneurs qui est en jeu ici, c'est le principe même du monopole d'État. Il ne peut y avoir d'entente ni de compromis avec la loi. La loi, c'est la loi. Que cela prenne un an, deux ans, dix ans [redacted] cour, il faut que la loi soit respectée dans son intégralité sinon, c'est la fin de la SAQ. Une entorse à cette loi et la concurrence mondiale y verra une fin du monopole et exigera la réciprocité. Tout compromis ne fera qu'institutionnaliser une illégalité qui permettra par la suite à l'Aléna et au Gatt d'ouvrir le marché. Il faut absolument que la SAQ retourne en cour supérieure seconder L'association des agents promotionnels afin d'annuler la décision de la Régie des alcools des courses et des jeux de permettre la publicité des vins de cépage en épicerie ce qui leur est interdit de vendre. C'est une question de vie ou de mort pour la société d'État. Si le nouveau président s'obstine dans son refus, nous serons dans l'obligation de demander sa démission. Il se peut que la nomination de ce président soit la décision d'une personne qui n'ait pas vu plus loin que le bout de son nez. Mais grâce au ciel, on peut corriger une mauvaise décision avant qu'il ne soit trop tard tandis que, malheureusement, une privatisation est irréversible. La SAQ, c'est un choix de société. Si nous ne voulons plus de la SAQ, nous n'avons qu'à laisser M. Frigon agir à sa guise. Mais si nous voulons conserver cet outil économique pour assurer un meilleur avenir à notre jeunesse, nous devrons signifier au Gouvernement qu'il y a un cheval de Troie à la SAQ. Depuis son accession à la présidence de la SAQ, M. Frigon ne cesse de répéter qu'il a beaucoup de plaisir. Je peux vous confirmer qu'il est bien le seul.

Cet article a été publié dans Le Devoir du 17 juillet 1998

ÉDITO

BILAN

Déjà dix mois se sont écoulés depuis la signature de notre convention collective (17 décembre 1997) et lorsqu'on en fait le bilan, on constate tout le travail qui a été accompli pour mettre en vigueur les changements apportés dans notre convention collective.

Suite à la dernière négociation, on retrouve environ 200 nouveaux postes réguliers dans notre unité qui ont été comblés par des employés à temps partiel, qui attendaient depuis fort longtemps ce statut. Ce n'est pas terminé, car vous savez tous qu'à la fin de l'année fiscale, soit d'ici quelques mois, une révision du nombre de transactions sera faite selon l'article 2 et compte tenu de la progression des ventes dans le réseau de succursales (10% d'augmentation), d'autres emplois nous attendent. Durant la période du printemps et de l'été, nous avons également comblé tous les postes à temps partiel, soit environ 850, à l'intérieur des 116 divisions. Au début de septembre, les nouvelles règles de l'article 8, gestion des employés à temps partiel, se mettaient en place (avec quelques difficultés, j'en suis bien conscient). Mais afin d'améliorer l'application de ces règles, plusieurs rencontres ont déjà eu lieu avec l'employeur et ça continue. Je suis convaincu que cet article, qui a été conçu lors de la négociation, répond aux priorités souhaitées par l'ensemble des membres.

Également, au-delà de 400 personnes ont été formées, que ce soit les divisionnaires ou les membres du G.T.C. (Groupe de travail consultatif) pour bien comprendre leur rôle dans cette nouvelle démarche. Combien de fois avons-nous répété que dorénavant on souhaite que les gens s'impliquent dans l'organisation de leur travail? Maintenant, nous avons tout ce qu'il faut pour le faire. Déjà plusieurs rencontres ont eu lieu au niveau des G.T.C., des divisionnaires et des délégués syndicaux pour proposer de nouvelles avenues afin de toujours s'améliorer. Voilà enfin des gestes concrets où l'intelligence des gens est mise à contribution pour participer à l'amélioration de notre travail et de nos conditions. Il y a également toute la formation des caissiers principaux qui a débutée depuis quelques semaines. Formation qui va nous amener à mieux comprendre le rôle du caissier principal et toute la place qui lui revient.

Pour terminer cette partie du bilan, d'ici la fin de l'année 1998, des négociations sur l'aspect salarial devront s'amorcer tel que prévu dans la convention collective.

Dossier privatisation : Alors que les discussions vont bon train sur l'application de la convention collective, on ne peut pas dire la même chose avec le dossier de la privatisation de l'usine d'embouteillage. Présentement, le président de la SAQ tente par tous les moyens de privatiser cette usine.Pour ce qui est des vins de cépage, d'aucune façon le président de la SAQ n'agit afin de faire appliquer la Loi (devoir et pouvoir qu'il a) que transgressent les détaillants en alimentation, avec la complicité des fabriquants de vin du Québec, en vendant ces vins en épicerie. Vous comprendrez toute l'importance d'être vigilant dans ce dossier et de continuer à se battre contre ceux qui souhaitent le démantèlement de la SAQ. Je vous demande donc de continuer à sensibiliser la population du Québec.

D'ailleurs, dans ce journal, nous traitons du dossier et des actions que nous avons posées et que nous poserons dans le futur pour contrer ce problème; prenez le temps de lire les articles pour mieux saisir toute la teneur et les conséquences d'une éventuelle libéralisation des produits vers les épiceries et dépanneurs.

Élection : Dans un autre ordre d'idées, je voudrais vous sensibiliser à l'effet que nous sommes dans un processus électoral pour l'ensemble des postes à l'exécutif du syndicat. Je pense sincèrement que cet exercice, important pour notre organisation, doit se faire avec la participation de tous les membres. Prendre le temps de voter démontre toute l'importance que vous accordez à ce geste démocratique et à la santé de notre organisation. Je profite de l'occasion pour souhaiter bonne chance à tous les candidats(es).

Lors du dernier conseil général, j'ai annoncé à tous les membres que je ne me présentais pas à ces prochains élections. Cette décision fait suite à une longue réflexion. Les quatre dernières années m'ont amené à travailler constamment à Montréal. Pendant trois ans, tout notre temps a été consacré aux négociations. Le 26 novembre 1997, notre ami Jules nous quittait subitement, ce qui nous a tous profondément affectés. L'exécutif m'a alors demandé de prendre la présidence par intérim jusqu'à la prochaine élection. Sachant très bien tout le travail qui nous attendait, il n'était pas question de baisser les bras, mais bien de redoubler d'ardeur pour mettre en place ce beau projet que Jules avait en tête depuis fort longtemps et que tous ensemble nous avions la détermination de réaliser. Ce fût là notre source de motivation.

Aujourd'hui, ma décision de ne pas me présenter à l'exécutif n'implique aucunement un détachement syndical de ma part. Au contraire, je crois plus que jamais en l'organisation et à ses valeurs ainsi qu'aux gens qui la compose; c'est là notre force! Par contre, du fait que je demeure à Sherbrooke, il m'est difficile de vivre une vie familiale «normale» et de voir grandir mes enfants en partageant avec eux leurs bonheurs et leurs petits malheurs de tous les jours. Depuis que je m'implique activement au niveau syndical, mon épouse Maryse et mes deux filles, Sophie et Catherine, m'ont toujours appuyé. Leur appui m'était également assuré si ma décision aurait été de me présenter aux prochaines élections. L'année qui va se terminer en aura été un où plusieurs événements se sont succédés. Elle aura été remplie de toutes sortes d'expériences, pas toujours faciles, mais très enrichissantes d'un point de vue personnel, humain et syndical.

En terminant, je voudrais remercier tous les gens qui, de près ou de loin, m'ont appuyé et encouragé tout au cours de mon mandat de quatre ans, soit trois ans à la vice-présidence régions et une année au poste de président par intérim; poste que Jules n'aura malheureusement occupé que pendant trois ans, mais cette période aura transformé l'histoire de notre syndicat par le résultat de la dernière négociation qu'il a menée d'une main de maître, avec sa force et son intelligence.

Merci Jules! Merci à tout le personnel du bureau du SEMB et à tous les membres pour votre appui!

Serge D'Avignon
Président par intérim

FORMATION

DU JAMAIS VU!

Les 14 et 15 septembre dernier, directeurs de secteur et membres du conseil général ont assisté à la formation «GESTION TANDEM» destinées aux caissiers principaux et aux directeurs de succursale ainsi qu'à la formation GTC conçue pour expliquer le travail des divisionnaires et membres des groupes de travail consultatif.

Du jamais vu à la SAQ

En effet, c'était la première fois que les représentants régionaux du syndicat avaient la possibilité de s'asseoir avec leurs «pairs», les directeurs de secteur, afin de bénéficier de la formation transmise à la base. À noter qu'à ce moment, tous les divisionnaires et membres du GTC avaient reçu leur formation. Par contre, le programme GESTION TANDEM a débuté les 14 et 15 octobre dernier à Québec.

Pourquoi réunir directeur de secteur et membre du conseil général? Parce que les parties ont convenu de leur attribuer un rôle bien spécial. Ils doivent soutenir, faciliter le travail des équipes qui sont en difficulté. Mais attention....Ces équipes (GTC et caissiers-principaux-directeurs) devront d'abord mettre en pratique les outils dont ils disposent (via la formation) et prendre les moyens nécessaires afin de développer ces outils avant de faire appel à ces personnes ressources.

GESTION TANDEM

Quoi de mieux qu'un tandem , cette bicyclette à deux sièges, pour illustrer cette nouvelle philosophie découlant de notre nouveau contrat de travail. Il y a beau n'avoir qu'un seul guidon qui contrôle la direction (de la bicyclette),. encore faut-il que les deux occupants pédalent à la même vitesse.

Vous apprendrez lors de cette formation que ces sièges sont interchangeables. Tantôt le caissier principal sera assis en arrière, tantôt il sera assis devant. Surtout pas de panique! Dans plusieurs sphères d'activités reliées aux opérations de la succursale, beaucoup de caissiers principaux se retrouvent déjà sur le siège avant sans le savoir.

Néanmoins , il s'agit de modifications importantes dans le rôle respectif de chacun. Et c'est la raison pour laquelle le programme de formation prévoit

Jean Jr Laperrière expliquant à l'assemblée les principes qui habitent la formation destinée aux caissiers principaux et aux directeurs de succursale.

des modules visant à vous sensibiliser sur:

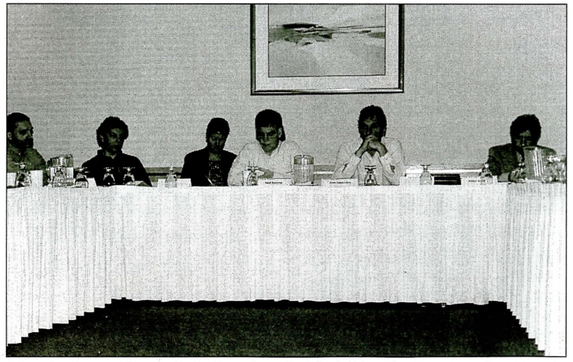
- **l'esprit qui a animé les parties en cours de négociation**
- **l'adaptation au changement**
- **le travail d'équipe**
- **le «coaching»**
- **la communication**
- **la zone commune**

Tout programme de formation , si bon soit-il, n'est pas un gage de succès en soi. Ce succès n'est atteint que si les participants mettent réellement à profit les connaissances transmises. De même dans ce dossier, il est ESSENTIEL que les deux parties, syndicat et employeur, aient la volonté ferme que cette formation donne des résultats tangibles et concrets sur le terrain. Le syndicat croit à ce programme de formation et à cette volonté. Et nous croyons sincèrement que la direction des ventes de même que celle de l'entreprise partagent les mêmes intérêts que les nôtres dans ce dossier.

Groupe de Travail Consultatif et Divisionnaires

Durant cette même réunion, les gens ont eu la possibilité d'échanger sur l'application de

SUITE À LA PAGE 14



Les principaux artisans de la formation du 14 et 15 septembre: Jean-Guy Dupuis, Serge D'Avignon, Ginette Poulin, Réal Racette, Jean Jr. Laperrière et Denis Gariépy.

Suzanne Bolduc, animatrice de la firme Bégin-Bolduc, parle de gestion participative lorsqu'elle se réfère à la formation des caissiers principaux et des directeurs de succursale.

DU JAMAIS VU!

SUITE DE LA PAGE 13

l'article 8. Autant les directeurs de secteur que les délégués régionaux ont apporté des commentaires positifs et négatifs sur ce qu'ont eu à vivre les divisionnaires et le GTC durant les premières semaines. Ensemble, ils se sont donnés comme mandat de soutenir ces nouvelles équipes de travail. Certains GTC et divisionnaires s'étaient déjà rencontrés et avaient soumis des problèmes qu'ils n'étaient pas en mesure de régler et ont demandé aux directeurs de secteur et aux délégués régionaux de se pencher sur la question. Ces problèmes sont donc traités en étroite collaboration et la partie patronale et syndicale sont en discussion pour trouver des solutions. Les directeurs de secteur et les délégués régionaux ont aussi souhaité, lors de la rencontre, être mis au courant des résultats obtenus lors des réunions des GTC. Car ce qui ressort de ces réunions peut être utile à d'autres GTC qui ont rencontré les mêmes problèmes.

C'est donc un pas de plus en avant que nous venons de franchir dans la nouvelle façon de faire les choses. En espérant que ce nouveau climat de travail qui s'installe apporte les résultats souhaités par tous lors de la négociation.

Jean jr. Laperrière
Réal Racette

L'assemblée du 14 et du 15 septembre 1998 réunissait tous les directeurs de secteurs et les membres du conseil général du SEMB.

CONVENTION COLLECTIVE

COMITÉ DE RELATIONS DE TRAVAIL

La plupart des gens savent déjà que juin, juillet et août ont été des mois très occupés et très préoccupants. En juin et juillet, il nous fallait déterminer comment on offrirait les postes à temps partiel. Pendant ces deux mois aussi, les employés à temps partiel devaient se situer dans une division dans laquelle ils iraient travailler. En août, il y a eu la formation donnée aux gens intéressés à être soit divisionnaire ou membre des GTC afin d'être prêts pour la première semaine de septembre.

Depuis la mise en application de l'article 8 de la convention collective, le 6 septembre 1998, les trois premières semaines ont été consacrées à aider les gens à comprendre le nouveau système pour qu'ils puissent être familiers avec et pouvoir l'appliquer. Par la suite, fin septembre, début octobre, certains problèmes ont été soulevés par les divisionnaires et les membres des GTC. Autant les représentants de l'employeur que ceux du syndicat, par des rencontres hebdomadaires, se sont questionnés et ont tenté de trouver les causes de ce qui ne tourne pas rond dans le système.

Les trois causes principales dégagées par le syndicat sont:

-les besoins qui n'ont pas été sortis et qui auraient dû l'être dans les besoins répétitifs et constants. De plus, il y a ceux qui ne sont pas sortis à chaque semaine et qui demandent à être traités en besoins imprévisibles;

-l'augmentation importante du chiffre d'affaires (10 à 11%) qui nécessite plus d'heures à effectuer par les employé(e)s à temps partiel;

-les besoins qui se rajoutent suite à l'ouverture plus grande de certaines succursales(ex: le dimanche).

Ce qui a comme conséquences:

-d'alourdir le processus d'assignation,

-ce qui amène les gens à se promener d'une succursale à l'autre pour effectuer les heures.

Début octobre, on a pris une division en particulier et on a établi une façon de procéder pour aider cette division à régler ses problèmes. Ce sont les mêmes problèmes rencontrés par toutes les autres divisions. Cette expérience devrait nous servir pour trouver un processus afin d'améliorer pour l'ensemble de la province les difficultés rencontrées dans chaque division.

Ces difficultés sont:

1) postes à temps partiel laissés vacant et qui doivent être comblés,

2) les besoins à ajouter dans les postes,

3) le processus d'assignation,

4) les remplacements.

Plusieurs personnes vont essayer de vous convaincre que les postes qui ont été créés nuisent à l'efficacité en succursales, que les employés qui se promènent dans plusieurs succursales font que la clientèle n'est plus heureuse car les employés qui étaient dans une seule succursale auparavant servaient mieux celle-ci.

Mais ces mêmes personnes ne réalisent pas qu'un mur de résistance se créent lentement et sûrement et que de ce fait, les gens ne cherchent plus des solutions mais contestent toute nouvelle idée pour corriger ces situations. On oublie donc facilement pourquoi on a négocié et on perd tout aussi facilement l'objectif premier que nous visions au départ soit donner des garanties d'emploi aux employés à temps partiel par ancienneté et permettre à l'employeur de combler ses différents besoins.

La mécanique peut être adaptée mais gardons en mémoire le but que nous recherchions au début des négociations. Nous voulons avec votre aide améliorer ce qui a été négocié et des changements sont à prévoir mais il ne faut pas changer tout le système pour en créer un nouveau qui aurait de plus graves conséquences.

Jean jr. LaPerrière

Réal Racette

MESSAGE DU COMITÉ D'ÉLECTIONS

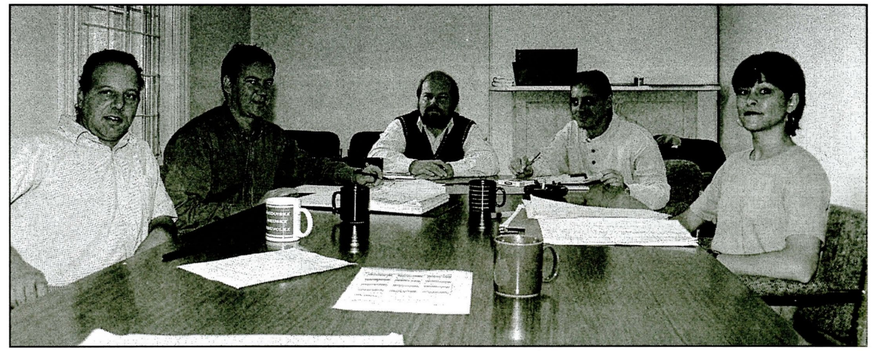
Le comité d'élections tient à vous rappeler qu'il y aura élections à l'exécutif provincial du SEMB SAQ.

Chaque membre recevra à domicile dans un même envoie un journal *Le Pionnier* «SPÉCIAL ÉLECTIONS» qui vous donnera les informations pertinentes sur les personnes en nomination aux différents postes de l'exécutif, les bulletins de vote appropriés et une enveloppe préaffranchie.

La période de votation se fera du 23 novembre au 11 décembre 1998. Le dépouillement aura lieu le 21 décembre 1998 au bureau du syndicat par le comité d'élections.

Nous espérons que vous participerez en grand nombre a cet exercice démocratique et que vous ferez de cette élection une réussite au niveau de la participation.

Le comité d'élections



Le comité d'élections: Daniel Tremblay, Pierre-Michel Paquet, Daniel Roy, Michel Lamoureux et Carole Marleau

PRÉVENTION

Le nouveau gars à la Prévention: André Crépeau

Étant le tout récent représentant à la Prévention, en remplacement de M. Gilles Boudreau, je tiens à profiter de l'occasion pour démystifier quelque peu le rôle que j'occupe auprès de vous.

Une des principales fonctions d'un représentant à la prévention est de faire l'inspection des lieux de travail. Vous comprendrez aisément qu'inspecter quotidiennement les quelques 340 succursales qui couvrent la majeure partie du Québec, est un travail somme toute colossal. Alors, voici comment cette tâche a été adaptée de façon à vous servir le plus adéquatement possible. Une inspection paritaire et périodique effectuée par le délégué syndical qui, en la circonstance, assume le rôle de représentant à la prévention, et le directeur est mise en application sur vos lieux de travail. De plus, votre comité paritaire santé et sécurité SEMBSAQ a élaboré un formulaire (3422) s'intitulant «Fiche d'inspection paritaire de santé et sécurité en succursales» et qui nous aide à détecter les possibles problèmes. Pour le problème qui persiste, nous pouvons agir en trouvant des pistes de solutions grâce aux informations obtenues.

Je travaille pour vous. La présence d'un représentant à la prévention dans une succursale signifie soit qu'il vérifie si les lieux sont en conformité avec les lois et les règlements en vigueur en matière de santé et sécurité, soit qu'il cherche des solutions pour des problèmes déjà existants.

En terminant, si vous voulez me poser des questions ou me faire part de vos suggestions et commentaires, n'hésitez pas à me rejoindre au (514) 864-2337.

André Crépeau
Représentant à la prévention
3e étage Pied-du-Courant

SANTÉ-SÉCURITÉ

Un petit mot spécialement pour les gens de bureaux

Vous qui êtes employé(e)s des Services comptables qui sont sous la reponsabilité de M. Louis Huchette et du Service gestion des stocks et transports, avez reçu ou recevrez sous peu du nouveau mobilier.

Suite à une plainte déposée par les employé(e)s du Service Comptabilité-débiteurs, il y a eu des rencontres d'informations, demandées par M. Louis Huchette, dans tous les services comptables et par la suite une évaluation ergonomique de chacun des postes de travail a été effectuée. Il fût décidé que tout le personnel relevant de sa responsabilité aurait du mobilier neuf.

Lyne Chouinard, représentante syndicale
Comité paritaire santé sécurité SEMB/SAQ

TIRAGE D'UN T-SHIRT

Dernièrement, vous avez reçu, par le biais du courrier interne, une feuille comprenant un coupon-réponse pour un tirage de t-shirt. Ce concours fait suite aux rencontres sur la bonne physique qui ont eue lieu dans les succursales et dans les centres administratifs et qui avaient pour titre: «Êtes-vous en forme?»

Si vous avez pris, tel que demandé, quelques minutes de votre temps pour répondre à la question suivante: «*Quel est votre petit truc pour vous mettre en forme ou vous remettre en forme?*» Vous serez donc admissibles au tirage et peut-être un des heureux gagnants. **Alors, êtes-vous en forme?**

TRIBUNE LIBRE

Nos assurances collectives

Nous aimerions attirer l'attention et la réflexion de tous les membres du S.E.M.B. au sujet du programme d'assurance collective auquel nous n'avons pas le choix d'adhérer. Car en discutant avec différents collègues de travail, nous avons constaté une importante source d'insatisfaction face à ce régime. Faisant partie de la dernière cuvée des employés réguliers à avoir été nommés en juin 98, nous nous devons d'exprimer notre stupéfaction face à la réalité du programme qui nous est imposé.

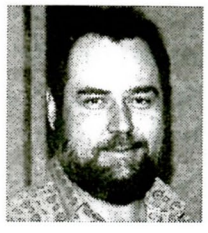
De un, il est horriblement coûteux, plus de 35 dollars par semaine pour une protection familiale si l'on considère la partie imposable assumée par l'employeur. De deux, nous nous interrogeons sur le peu d'avantages versus le coût que représente le nombre d'adhérents que nous sommes à ce régime d'assurance. En effet, si chacun d'entre vous posait la question au directeur de la succursale où vous travaillez, vous vous rendriez vite compte que les directeurs qui forment un groupe beaucoup moins nombreux que nous paient la moitié de la somme que nous devons débourser pour leur régime d'assurance collective. Est-il besoin de rappeler ce que chacun sait déjà soit qu'ils ont beaucoup plus de moyens que nous pour payer? Informez-vous et vous verrez. . .

De trois, nous aimerions vous inviter à vous renseigner auprès de vos amis, votre famille ou toute autre personne qui fait déjà partie d'un régime d'assurance collective pour en comparer les tarifs pratiqués, et ne venez pas nous dire sans vous être informés que notre régime actuel est le meilleur pour la simple et bonne raison que nous n'avons presque rien à débourser pour l'achat de médicaments par exemple grâce à notre carte miracle....Ayez la perspicacité de poser les bonnes questions, comparez les protections offertes, les indemnités allouées et vous verrez que notre carte miracle, elle coûte une petite fortune et que nous n'avons pas tous forcément les moyens de nous l'offrir.

Par l'intermédiaire de cette tribune libre, nous aimerions vous inviter à une réelle réflexion sur vos attentes en assurance collective et sur le rapport qualité-prix qui nous est offert en ce moment. Et si comme nous votre réflexion vous rallie à notre démarche, n'hésitez pas à nous faxer vos coordonnées à l'un des numéros mentionnés ci-dessous.

NOM	SUCCURSALE	FAX
Roseline Anderson	23360	514-273-3344
Nicole Gloutnay	23360	514-273-3344
Hervé Béland	23018	514-624-2830
Jacques Berthiaume	23153	514-685-1378
Danielle Laberge	23153	514-685-1378
Huguette Comte	23155	514-731-2209
Normand Lussier	23109	514-486-0792
Gonzague Alexandre	23109	514-486-0792
Michel Aubry	23029	514-631-6055

EN MÉMOIRE DE JULES ST-AMOUR



À l'occasion du 1er anniversaire du décès de Jules St-Amour, le 26 novembre 1997, des messes commémoratives seront célébrées.

À Montréal, le 28 novembre, à 11 heures, à l'Église St-Pierre-Apôtre (rue Visitation et René-Lévesque)

et à Québec, le 22 novembre, à 11 heures, à l'Église St-Michel de Sillery, près de Côte de l'Église (1600 Cardinal-Percico).

Vous êtes tous et toutes invités à y assister.

À PROPOS DES ASSURANCES

Nous tenons à vous rappeler que, en conformité avec l'article 46 de notre convention collective , un comité paritaire composé de représentants désignés par le syndicat et de représentants désignés par l'employeur, voit à l'application de notre régime d'assurances collectives.

Vos représentants au comité des assurances sont Lise Legault et Roger Fortin que vous pouvez rejoindre au (514) 849-7754 ou au 1-800-361-8427. Nous vous invitons donc à communiquer avec eux pour obtenir des informations sur les couvertures offertes par le régime ou leur faire part de vos suggestions et commentaires.

Serge D'Avignon
Président par interim SEMB

LE PIONNIER
Journal publié par
Le Syndicat des employé(e)s de magasins et bureaux de la SAQ
1065, rue St-Denis, Montréal
H2X 3J3

DEPUIS 1965
(514) 849-7754
ou ligne directe,
pour l'extérieur de Montréal:
1-800-361-8427
Fax: 849-7914
sembsaq@total.net

Responsable: Ronald Guévremont,
Photographe: Martin Cartier
Infographie: Michel Schneider
Correction: Lise Legault