



LES AGENCES : D'HIER À AUJOURD'HUI, UNE PRIORITÉ DE NÉGO QUI NOUS CONCERNE TOUS

Qu'est-ce qu'une agence SAQ ?

Voici la définition d'une agence SAQ que l'on trouve et que l'on trouve sur SAQ.com :

« Les agences SAQ ont pour but d'offrir un meilleur service aux localités moins densément peuplées. Elles sont situées dans des épiceries, dépanneurs et stations-service, et proposent une sélection de vins de qualité parmi les mêmes que ceux offerts dans les succursales de la SAQ. »

Modifiée très récemment par :

« Les agences SAQ sont des commerces d'alimentation (épiceries ou dépanneurs) qui obtiennent le droit de vendre des produits de la SAQ dans leur magasin. Elles sont situées dans des municipalités où il n'y a pas de succursales de la SAQ et permettent un meilleur accès aux produits de la SAQ. »

Bref historique

Elles ont vu le jour en 1987, faisant suite étrangement à l'échec d'une tentative de privatiser la SAQ en 1985 sur la base de principe d'exploiter les régions éloignées, selon la SAQ. C'est là que débute notre combat perpétuel où le SEMB dénonce d'emblée cette forme de privatisation masquée. Ce n'était malheureusement que le début d'une grande hémorragie.

Entre 1987 et 1991, 137 agences ont vu le jour, en 1998, elles sont rendues à 150 et en 2004, autour de 400. En 2013, la SAQ annonce l'ouverture de 40 agences supplémentaires, elles seront rendues à 438 alors que pendant ce temps, le nombre de succursales, lui, ne cesse de diminuer passant de 414 en 2006 à 403 en 2013.

Aujourd'hui, les agences sont autour de 440 VS 400 succursales approximativement.

Nos gains à travers les négociations de convention

Le mal étant fait, le syndicat ne pouvait seulement essayer de sauver les meubles.

Lors de la négociation de 1997, l'article 2:08 vient garantir que les agences seront approvisionnées par les succursales avec la création du comité consultatif agences et restauration.

Lors de la négociation de 2004-2005, l'annexe 23 où l'employeur s'engage à ne pas fermer de succursales suite à l'implantation de nouvelles agences.

En 2013, une lettre d'entente (2013-39) vient instaurer un moratoire sur la palettisation, encadrer les produits disponibles pour les agences, et la création d'un comité de vigie sur la cannibalisation des ventes des succursales situées dans un rayon de moins de 15 km d'une agence.

Qu'en est-il de la situation aujourd'hui ?

Grâce à l'article 2:08, et n'en déplaise aux dirigeants de la SAQ, il reste que les agences sont une grande source d'heures pour les employés de succursale en région. Nous nous devons de protéger cet acquis. Advenant le cas où nous perdions la préparation des agences en succursale, les impacts seraient énormes et pas seulement en région. Voici une règle assez simple à comprendre : **agences en moins = moins de ventes = moins d'heures = moins de postes**. Si cela arrivait, il s'en suivrait des abolitions massives de postes et une chaîne de supplantation infernale qui toucherait la province au grand complet. Nous en avons fait une de nos priorités de négociation et avec raison. Voici un rappel des principaux points touchant cette grande priorité et pourquoi.

Limiter le nombre de produits accessibles pour une agence.

Une agence à la base a pour but de dépanner, d'offrir un nombre limité de produits respectables parmi les meilleurs vendeurs à une population éloignée, et non de compétitionner les magasins autour. Par exemple, et selon la SAQ elle-même, une agence n'a pas le droit de vendre des spécialités par lot ni des produits que son magasin fournisseur ne tient pas, et doit s'approvisionner dans la liste des 300 meilleurs vendeurs à la SAQ. Ces règles ne sont actuellement même pas respectées. Certaines agences sont devenues des mini succursales planographiées.

Avoir un rayon en kilomètre minimal partant d'une succursale de la SAQ dans laquelle une agence ne peut pas s'établir.

Depuis 2013, des agences peuvent être situées à 5 km des magasins, avant, c'était 15 km. Je me demande comment la SAQ peut considérer une population éloignée à 5 km de distance d'une succursale. Ou devrais-je plutôt dire une « localité moins densément peuplée » pour utiliser leur terme? Reste que ça n'a pas de bon sens. Il faut établir une règle de base, afin que les agences redeviennent des points de vente pour les régions éloignées, sinon, c'est une forme de sous-traitance et une concurrence déloyale à l'intérieur même de l'entreprise.

Avoir un mécanisme de conversion d'une agence qui atteint un certain chiffre d'affaires en succursale de la SAQ.

Actuellement, certaines agences ont un chiffre d'affaires plus élevé que certaines succursales. C'est un non-sens. De plus, lorsqu'une agence est convertie en succursale, le chiffre d'affaires double en peu de temps en général, car le client reçoit du service, du choix et de la qualité entre autres. Dans les agences, il n'y a pas vraiment de distinction entre un produit de la SAQ et celui de l'épicerie, pas de conseil et pas de points Inspire... HAHA! Voilà! Le client est perdant sur toute la ligne. Aucune limite de chiffre d'affaires n'est présentement fixée pour convertir une agence en succursale. Si ça continue, elles pourraient devenir les succursales de l'avenir directement livrées des entrepôts avec « no staff » à payer, avec des promotions et des points Inspire! Je ne suis sûrement pas le premier à y avoir pensé... \$\$\$

S'assurer que toutes les étapes (tâches) de la préparation d'une commande d'une agence se fassent par nos membres en succursale.

Il s'agit de la protection de nos tâches, et la SAQ ne cesse de s'y attaquer par quelconque moyen. Déjà en 2013, la SAQ instaurait un projet pilote sur la préparation des commandes d'agences directement à l'entrepôt via la palettisation. Les commandes d'agences arrivaient déjà toutes montées sur des palettes séparées de celles de la commande du magasin. C'était une violation de l'article 2:08 et suite aux pressions du syndicat, la SAQ recula avec un moratoire sur le sujet. Depuis 2016, la SAQ a mis de l'avant un autre projet pilote qui se trouve lui aussi à nous enlever ces tâches petit à petit, les commandes en amont. Cela consiste à enlever à nos membres en succursale, la gestion de la prise de commande des agences et de centraliser ces opérations plutôt vers les entrepôts. Bref, pour leurs commandes, les agences ne traitent plus aucunement avec les succursales, mais avec

les entrepôts, elles doivent commander à la caisse selon un horaire préétabli, et pas plus d'une fois semaine. Ce n'est même plus un employé de la succursale ni même un SEMB qui commande le stock des agences à l'entrepôt, ça arrive en magasin comme un « push » par magie... Encore là, la SAQ n'hésite pas à enfreindre délibérément la convention collective. La SAQ poussa son insulte jusqu'à remettre de l'avant la palettisation des commandes au début de son projet, mais recula encore une fois de plus. Bien entendu, les répercussions se firent vite sentir en succursale et chez les agences. Immédiatement à l'implantation du projet, moins d'heures à la préparation des agences furent octroyées. Les agences, elles, firent part de leur mécontentement face à ces nouvelles restrictions, au manque de service, et aux pertes de revenus engendrées, mais sont dans une situation assez délicate étant à la merci de la SAQ. Le projet a créé beaucoup plus de mal que de bien, on pourrait en discuter encore longtemps. Bien que nous ayons fait la démonstration que ce projet pilote est complètement inefficace, que les objectifs recherchés n'étaient pas atteints, qu'ils coûtent plus cher et créent des mécontentements tant auprès des agences que des employés, la SAQ maintient ce poison et sa volonté de vouloir l'implanter à grande échelle. C'est rendu que je pense vraiment qu'ils sont prêts à tout pour nous enlever les agences. Il faut absolument reprendre le contrôle des commandes d'agences en succursale afin d'effectuer un suivi, faire respecter les règles, offrir le meilleur service, etc., mais aussi surtout pour **garder nos jobs**.

Limiter le nombre d'agences.

Depuis 2013, il y a plus d'agences que de succursales. Dans ma région de Chaudière-Appalaches, il y a 22 magasins contre 52 agences, alors que certaines de ces agences ont un chiffre d'affaires supérieur à certaines succursales solos. Il est temps de mettre un frein, d'établir un nombre maximum d'agences et de leur redonner leur vocation de départ, soit de desservir les « localités moins densément peuplées » parce que localité, ça se dit mieux que paroisse ou village ou commune, et que c'est moins agressif que région éloignée...

Il faut que les agences soient au service des succursales et non les succursales au service des agences.

Avec la négociation en cours, c'est notre chance une fois pour toutes d'établir des règles claires, conventionnées, concernant les agences afin de protéger nos emplois à tous. J'en profite pour vous rappeler les trois valeurs de notre syndicat **Combativité, Solidarité et Démocratie**.

*David Gagnon
CV 30 heures au 33576 Beauceville
Délégué de Chaudière-Appalaches
Membre du comité agences et restauration*

Vous avez une opinion qui peut susciter l'intérêt de vos collègues? Écrivez-nous et faites-nous parvenir vos textes par courriel à l'adresse suivante: pionnier@semb-saq.com ou par télécopieur au 514 849-7914



Suivez nous !