

IRIS

Institut de recherche
et d'informations
socio-économiques

Avril 2015

Rapport de recherche

Doit-on privatiser la SAQ?

Philippe Hurteau, chercheur

Simon Tremblay-Pepin, chercheur

ISBN 978-2-923011-60-8 (PDF)

ISBN 978-2-923011-61-5 (version imprimée)

Institut de recherche et d'informations socio-économiques

1710, rue Beaudry, bureau 3.4, Montréal (Québec) H2L 3E7

514 789-2409 · www.iris-recherche.qc.ca

Mise en page Molotov communications

2065, rue Parthenais, bureau 08, Montréal

☎ 514.908.9744

@ info@molotov.ca

Impression Katasoho imprimerie & design

5000, rue d'Iberville, suite 202, Montréal

☎ 514.961.5238

@ info@katasoho.com

Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier un ensemble de personnes sans qui l'étude n'aurait pu être. Merci à tous ceux et toutes celles qui ont participé à rendre possible la vérification de prix au Québec, sans votre appui cette partie de l'étude aurait demandé un effort colossale et des ressources hors de nos capacités. Les commentaires de l'équipe de chercheur·e·s de l'IRIS et les corrections d'Annick Boudreau et de Danielle Maire ont rehaussé la qualité de cette étude, tant au niveau de la forme que du fond. Nous leur transmettons tous nos remerciements. Toutes les erreurs se trouvant encore néanmoins dans ce texte relèvent de l'entière responsabilité des auteurs.

Sommaire

Périodiquement, la privatisation de la SAQ refait surface dans les médias. Récemment, c'est sous l'impulsion du rapport Godbout-Montmarquette et d'une publication d'Éric Duhaime que le sujet a été relancé dans l'espace public. On défend qu'il serait bénéfique de privatiser soit une partie, soit la totalité de la SAQ. L'option de privatisation partielle est présentée comme un moyen de réduire l'endettement du Québec et donc les frais d'intérêts payés sur cette dette. Le modèle de privatisation inspiré par l'Alberta est de son côté défendu parce qu'il permettrait d'offrir davantage de produits, à meilleur prix, sans pour autant réduire les revenus de l'État. La présente étude vérifie ces hypothèses et les infirme.

Principales conclusions

- Le milliard de dollars de dividendes que rapporte la SAQ devra être compensé lors d'une éventuelle privatisation. Ce montant correspond à l'ensemble des impôts payés par les neuf plus gros employeurs privés ayant leur siège social ici.
- Compenser cette somme exigerait des efforts fiscaux considérables, peu importe l'avenue que choisit le gouvernement : hausse de la contribution des entreprises ou hausse de taxes et tarifs pour les particuliers.
- Une privatisation partielle, comme celle avancée par MM. Godbout et Montmarquette, ne parviendrait pas à réduire suffisamment les coûts d'intérêts pour compenser les pertes en dividendes. Financièrement, le Québec en sortirait donc perdant.
- Une telle privatisation risquerait également d'envoyer un message de panique aux agences de notation, alors que le gouvernement braderait des actifs très profitables, comme s'il n'était plus en contrôle de sa situation financière.
- Contrairement à ce qui est avancé dans les médias, le Québec offre une plus grande diversité de produits que l'Alberta. Quand on tient compte de l'ensemble des produits disponibles en vin et spiritueux, on en compte 29 300 au Québec et 16 037 en Alberta.
- De plus, la privatisation n'a pas permis de réduire les prix du vin et des spiritueux en Alberta. En fait, les prix albertains ont crû deux fois plus vite qu'au Québec depuis la privatisation.
- En comparant les prix actuels en magasin, on constate que le Québec et l'Alberta offrent des prix similaires.
- Les revenus gouvernementaux de l'Alberta et du Québec, par litre d'alcool vendu, sont identiques. Cependant, la SAQ parvient à ce résultat en offrant de meilleures conditions de travail à ses employé·e·s et en évitant les disparités régionales en matière de prix.
- Au Québec, la part déjà privatisée de la vente d'alcool (bière, vin en dépanneur et épicerie) n'a pas fait ses preuves en matière de réduction des prix. La concurrence que se livrent les différents détaillants en ce domaine n'a pas eu comme effet de les inciter à réduire leur marge de profit.
- En effet, la bière au Québec est surtout vendue par le secteur privé, tandis que le vin est surtout vendu par le monopole public. Or, depuis 1978, le prix de la bière a crû légèrement plus rapidement que celui du vin, contrairement à la thèse voulant que la concurrence privée fasse baisser les prix et que les monopoles les fassent croître.
- De plus, sur le vin vendu en épicerie et en dépanneur, nous avons constaté que les détaillants ne se contentent pas de la marge de profit de 13,5 % que leur laisse la SAQ. En fait, ils ajoutent plutôt à celle-ci une marge de 11,7 % menant leur marge de profit totale à 25,2 %.

Table des matières

REMERCIEMENTS	3
SOMMAIRE	5
LISTE DES GRAPHIQUES	9
LISTE DES TABLEAUX	11
LISTE DES SIGLES	12
INTRODUCTION	15
CHAPITRE 1 La privatisation de la SAQ est-elle une bonne idée pour les finances publiques ?	17
1.1 Ce que rapporte la SAQ à l'État	17
1.2 La privatisation : quelques comparatifs	18
1.2.1 Que représentent les dividendes de la SAQ ?	18
1.2.2 Moins de dividendes, plus de taxes et tarifs	20
1.3 Deux scénarios de privatisation partielle	22
1.3.1 Scénario 1 : valeur estimée de la SAQ à 12 447 M\$	22
1.3.2 Scénario 2 : valeur estimée de la SAQ à 30 667 M\$	23
CHAPITRE 2 Comparaison de la vente d'alcool au Québec et en Alberta	26
2.1 Résumé du fonctionnement de la vente d'alcool en Alberta	26
2.2 Disponibilité des produits	27
2.3 Prix : approche macro	27
2.3.1 Méthodologie	27
2.3.2 Évolution du prix du vin	28
2.3.3 Évolution du prix des spiritueux	29
2.4 Prix : approche micro	30
2.4.1 Méthodologie	30
2.4.2 Remarques qualitatives	31
2.4.3 Présentation des résultats	31
2.5 Les revenus gouvernementaux	32
2.6 Conclusion de la comparaison de prix	33

CHAPITRE 3 Le marché privé de l'alcool au Québec	34
3.1 Évolution du prix de la bière	34
3.2 Le vin vendu en épicerie et en dépanneur	35
3.2.1 Méthodologie	35
3.2.2 Présentation des résultats	36
3.3 Conclusions sur le marché privé de l'alcool au Québec	37
CONCLUSION	39
LEXIQUE	41
NOTES	43
ANNEXE 1 – VÉRIFICATION DE PRIX : ÉTABLISSEMENTS EN ALBERTA	45
ANNEXE 2 – VÉRIFICATION DE PRIX : ÉTABLISSEMENTS AU QUÉBEC	49

Liste des graphiques

GRAPHIQUE 1	Évolution des dividendes versés par la SAQ, 2003-2004 à 2013-2014, en M\$ constants de 2013	17
GRAPHIQUE 2	Évolution des dividendes et des revenus gouvernementaux totaux de la SAQ, 2003-2004 à 2013-2014, en M\$ constants de 2013	18
GRAPHIQUE 3	Comparaison de la contribution fiscale des neuf principaux employeurs privés du Québec et des dividendes de la SAQ, 2013, en M\$	19
GRAPHIQUE 4	Augmentation de la fiscalité des entreprises permettant de compenser la perte des dividendes de la SAQ, en M\$	20
GRAPHIQUE 5	Maintien de la contribution santé afin de compenser la perte des dividendes de la SAQ, en M\$	21
GRAPHIQUE 6	Augmentation de la tarification des services publics permettant de compenser la perte des dividendes de la SAQ, en M\$	21
GRAPHIQUE 7	Augmentation de la TVQ permettant de compenser la perte des dividendes de la SAQ, en M\$	21
GRAPHIQUE 8	Scénario 1 : comparaison des économies éventuelles sur le service de la dette et des pertes de dividendes, 2014-2015, en M\$	22
GRAPHIQUE 9	Scénario 1 : comparaison des économies éventuelles sur le service de la dette et des pertes de dividendes, 2033-2034, en M\$	23
GRAPHIQUE 10	Scénario 1 : cumul des pertes pour les finances publiques, en M\$	23
GRAPHIQUE 11	Scénario 1 : écart entre les pertes de dividendes et les économies sur le service de la dette, 2014-2015 à 2033-2034, en M\$	23
GRAPHIQUE 12	Scénario 2 : comparaison des économies éventuelles sur le service de la dette et des pertes de dividendes, 2014-2015, en M\$	24
GRAPHIQUE 13	Scénario 2 : comparaison des économies éventuelles sur le service de la dette et des pertes de dividendes, 2033-2034, en M\$	24
GRAPHIQUE 14	Scénario 2 : évolution du bilan annuel d'une privatisation partielle, 2014-2015 à 2033-2034, en M\$	24
GRAPHIQUE 15	Scénario 2 : cumul des pertes pour les finances publiques, en M\$	25

GRAPHIQUE 16	Scénario 2: écart entre les pertes de dividendes et les économies sur le service de la dette, 2014-2015 à 2033-2034, en M\$	25
GRAPHIQUE 17	IPC-Vin vendu en magasin, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014	28
GRAPHIQUE 18	Croissance de l'IPC-Vin vendu en magasin, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014, en %	28
GRAPHIQUE 19	Croissance du rapport entre l'IPC-Vin vendu en magasin et l'IPC général, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014, en %	28
GRAPHIQUE 20	IPC-Spiritueux vendus en magasin, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014	29
GRAPHIQUE 21	Croissance de l'IPC-Spiritueux achetés en magasin, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014, en %	29
GRAPHIQUE 22	Croissance du rapport de l'IPC-Spiritueux achetés en magasin et celle de l'IPC-général, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014, en 2014	29
GRAPHIQUE 23	Prix moyen des produits sur tout le territoire, Québec, Alberta, 2014, en \$	31
GRAPHIQUE 24	Moyenne des prix de l'ensemble des produits étudiés, Québec, Alberta, 2014, en \$	32
GRAPHIQUE 25	Prix de divers produits dans les grandes villes et les petites municipalités, Alberta, 2014, en \$	32
GRAPHIQUE 26	IPC-Bière vendue en magasin et IPC-Vin vendu en magasin, Québec, 1978-2015	34
GRAPHIQUE 27	Taux de croissance du prix de la bière et du prix minimum de la bière, Québec, 1995-2014, en %	34
GRAPHIQUE 28	Croissance du prix de la bière et du vin, Québec, 1978-1993 et 1994-2014, en %	35
GRAPHIQUE 29	Prix minimum et prix de vente moyen de divers produits, Québec, 2015, en \$	36
GRAPHIQUE 30	Comparaison entre les moyennes de prix des régions métropolitaines et des régions excentrées, Québec, 2015, en \$	36

Liste des tableaux

TABLEAU 1	Échantillon de neuf employeurs privés parmi les plus importants au Québec, 2013	19
TABLEAU 2	Taux d'intérêt utilisés dans les scénarios de privatisation partielle	22
TABLEAU 3	Taux de la surtaxe provinciale albertaine pour certains produits	26
TABLEAU 4	Vins et spiritueux disponibles, Québec, Alberta, 2013-2014	27
TABLEAU 5	Produits retenus pour notre étude de prix	30
TABLEAU 6	Comparaison des revenus gouvernementaux spécifiques à l'alcool et aux quantités d'alcool vendu, Alberta, Québec, 2013	33
TABLEAU 7	Prix minimum de la bière, Québec, 2014	34
TABLEAU 8	Produits sélectionnés	36

Liste des sigles

AGLC	Alberta Gaming and Liquor Commission
CPE	Centre de la petite enfance
IPC	Indice des prix à la consommation
IRIS	Institut de recherche et d'informations socio-économiques
SAQ	Société des alcools du Québec
TPS	Taxe sur les produits et services
TVQ	Taxe de vente du Québec

Introduction

Le statut de monopole public de la Société des alcools du Québec (SAQ) est souvent l'objet de vigoureux débats. Si certain·e·s défendent l'existence du monopole public, de nombreux intervenant·e·s s'entendent pour le critiquer et en appeler à sa privatisation. Le dernier exemple nous vient d'Éric Duhaime, essayiste et animateur à la radio, qui, dans plus récent ouvrage^a, y va d'une remise en question frontale du statu quo.

Les principaux arguments en faveur de la privatisation pointent du doigt le monopole comme cause des prix trop élevés et d'une variété réduite de produits.

Sur ces deux points, M. Duhaime ne fait pas exception : « De nos jours, à peu près tout le monde sait que la SAQ vend très cher ses produits, alors que la diversité de son offre et sa qualité ne sont pas nécessairement au rendez-vous¹. » Au final, ce seraient les consommateurs et consommatrices du Québec qui seraient les grands perdants de la situation actuelle.

Sous un autre angle, la privatisation totale ou partielle est également une proposition qui ressurgit fréquemment et qui est présentée comme un moyen efficace de faire diminuer la dette publique du Québec. L'idée qui sous-tend cette proposition est relativement simple. En vendant la SAQ, il serait possible de rembourser une partie de la dette et, ainsi, de réaliser des économies sur nos paiements en intérêts.

Dans cette étude, l'Institut de recherche et d'informations socio-économiques (IRIS) a voulu vérifier ces différentes hypothèses. Dans un premier chapitre, nous tâcherons de déterminer si la privatisation partielle de la SAQ serait effectivement une avenue intéressante pour les finances publiques. Dans le deuxième chapitre, nous ferons une comparaison entre l'Alberta et le Québec. Nous vérifierons si les consommateurs et consommatrices du Québec sortent perdants du maintien du monopole public en comparaison de la situation de libéralisation du marché de l'alcool albertain. Dans un troisième chapitre, plus bref, nous examinerons l'évolution des prix de l'alcool au Québec dans les secteurs déjà privatisés, afin d'en comparer les tendances avec ce qui a cours dans les succursales de la SAQ.

a Éric DUHAIME, *La SAQ pousse le bouchon!*, Montréal, VLB, 2014, 157 p.

Chapitre 1

La privatisation de la SAQ est-elle une bonne idée pour les finances publiques ?

Avant de se poser la question du point de vue des consommateurs et consommatrices, commençons par déterminer si la privatisation de la SAQ peut s'avérer une bonne décision pour les finances publiques québécoises.

Nous nous pencherons sur la question en nous basant sur une recommandation faite par Luc Godbout et Claude Montmarquette dans leur rapport d'experts sur les finances publiques présenté en avril 2014. Ce rapport a été commandé par le nouveau gouvernement au lendemain de l'élection du 7 avril 2014. Dans ce document, il était recommandé que le gouvernement, dans son processus de révision des programmes offerts par l'État, étudie l'éventualité d'une privatisation partielle d'Hydro-Québec et de la SAQ. Voici ce que nous pouvons y lire :

« Dans l'éventualité où l'examen des programmes, des processus et des structures ne permettrait pas de dégager les sommes requises en matière de contrôle des dépenses, le gouvernement n'aurait pas d'autre choix, en l'absence de hausse d'impôts, que d'envisager de vendre des actifs. Les revenus touchés par la vente de ces actifs seraient nécessairement versés au Fonds des générations. La vente des actifs permettrait donc de réduire la dette. À titre d'exemple, le gouvernement pourrait songer à ouvrir jusqu'à 10 % du capital de la Société des alcools du Québec ou d'Hydro-Québec aux Québécois². »

La vente d'une partie des actifs de la SAQ, à hauteur de 10 %, est donc présentée comme un moyen de lutter contre le niveau d'endettement jugé élevé de l'État québécois. Bien que le but de la présente étude ne soit pas de remettre en question le bien-fondé de cette analyse de la situation budgétaire québécoise, rappelons au passage que dans une étude publiée à l'automne 2014, l'IRIS indiquait clairement que le poids de notre dette publique est loin de représenter le fardeau décrit par les experts engagés par le gouvernement³.

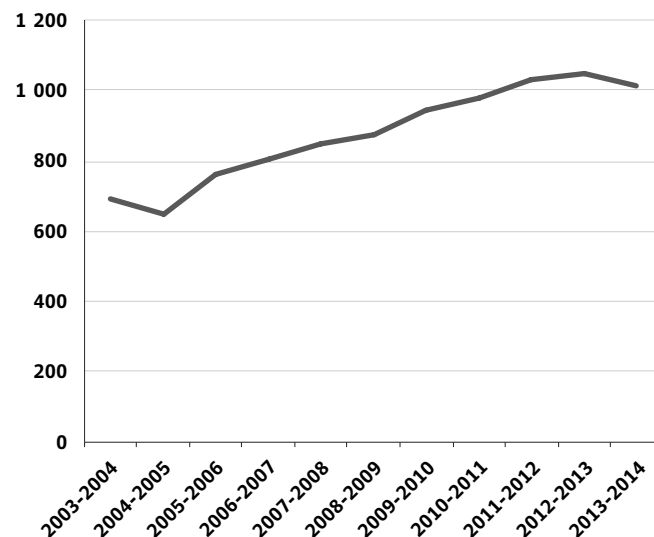
Le principe sous-tendant la proposition de privatisation de 10 % de la SAQ est relativement simple. En vendant 10 % de la société d'État, le gouvernement pourrait rembourser une partie de la dette publique et, ainsi, économiser sur le coût que représente le service de la dette. Afin d'étudier la pertinence de la proposition mise de l'avant, nous procéderons en trois étapes. D'abord, nous offrirons un rapide portrait de ce que rapporte actuellement la SAQ au Trésor public. Ensuite, nous établirons certains comparatifs afin de mieux saisir ce que représente réellement cet apport. Finalement, nous présenterons deux scénarios de privatisation partielle pour en évaluer la profitabilité.

1.1 Ce que rapporte la SAQ à l'État

Débutons en offrant un rapide portrait des bénéficiaires, pour les finances publiques tant québécoises que fédérales, que permet la SAQ. Il n'est pas question ici de faire une analyse détaillée de l'ensemble des déterminants liés à la marge bénéficiaire de la société d'État, mais bien de permettre, assez rapidement, de nous donner une idée de ce qu'elle rapporte. Nous pourrions, du même coup, évaluer la valeur marchande de la SAQ, tout en ayant en tête les éventuelles pertes pour la collectivité si le scénario de la privatisation devait se réaliser.

Au graphique 1, nous observons l'évolution des dividendes versés par la SAQ à l'État québécois. Ces dividendes représentent, en fait, les profits annuels que l'entreprise verse à son unique actionnaire, le gouvernement. Les données comprises dans ce graphique permettent d'observer une hausse importante des dividendes durant la période allant de 2003-2004 à 2013-2014. Si, en 2003-2004, la SAQ a versé 571 M\$ (685 M\$ en dollars constants de 2013) en dividendes au gouvernement, cette somme a dépassé, 11 ans plus tard, le milliard de dollars, atteignant ainsi 1 003 M\$ en 2013-2014.

GRAPHIQUE 1 Évolution des dividendes versés par la SAQ, 2003-2004 à 2013-2014, en M\$ constants de 2013



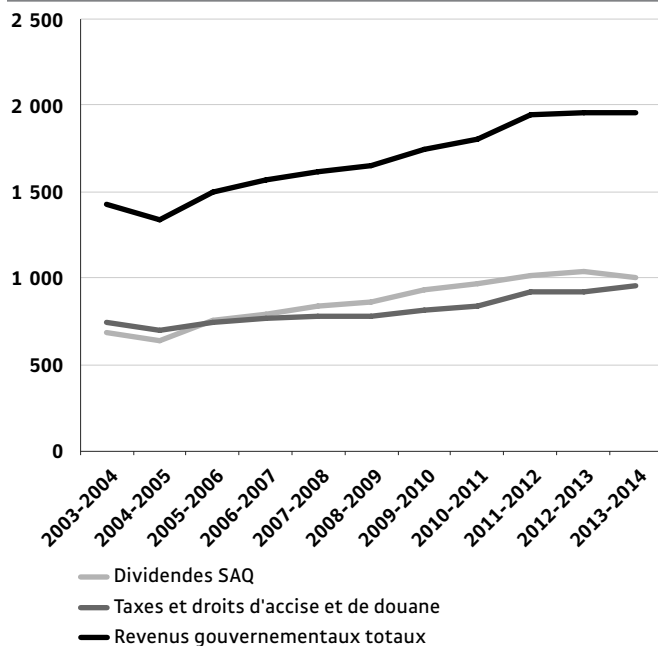
Source Rapports annuels de la SAQ, 2003-2004 à 2013-2014, calcul des auteurs.

Nous observons donc, durant la période à l'étude, une augmentation annuelle moyenne de 4,2 % des dividendes versés par la SAQ au Trésor public. Ce qui nous laisse avec une augmentation totale de 46,4 % sur l'ensemble de la période, soit un montant de 318 M\$. La hausse la plus importante a eu lieu en 2005-2006, avec une augmentation de 21,6 % (117,9 M\$) pour cette seule année.

Cette forte augmentation des dividendes versés à l'unique actionnaire de la SAQ s'explique en grande partie par les objectifs de rendement fixés par le gouvernement lui-même. Depuis 2006⁴, Québec demande systématiquement à ses sociétés d'État (Hydro-Québec, Loto-Québec et la SAQ) de verser davantage de dividendes afin de compenser les différentes baisses d'impôts consenties. En ce sens, ces dividendes deviennent un palliatif de plus en plus commode pour le gouvernement.

Toutefois, le portrait complet de la participation de la SAQ aux finances publiques ne peut se limiter aux seuls dividendes. Comme l'indique le graphique 2, il faut y ajouter l'ensemble des revenus gouvernementaux générés par les activités de la SAQ, tant à Québec qu'à Ottawa. Ces revenus, en plus des dividendes, se composent essentiellement des taxes de vente prélevées en succursale ainsi que des taxes spéciales sur l'alcool.

GRAPHIQUE 2 Évolution des dividendes et des revenus gouvernementaux totaux de la SAQ, 2003-2004 à 2013-2014, en M\$ constants de 2013



Source Rapports annuels de la SAQ, 2003-2004 à 2013-2014, calcul des auteurs.

Ici encore, nous observons une tendance à la hausse. Sur l'ensemble de la période étudiée, les revenus gouvernementaux totaux associés à la SAQ ont crû de 36,7 % pour une moyenne annuelle de 3,3 %. On le voit, la courbe des revenus gouvernementaux suit, en fait, celle des dividendes. Notons, par ailleurs, que l'accroissement de la taxe spécifique sur les boissons alcoolisées et les variations au niveau des dividendes expliquent, en partie, la hausse des revenus gouvernementaux totaux. Le dernier exemple de

ces augmentations de taxes nous vient du budget 2013-2014, avec un rehaussement de 3 ¢ pour chaque bouteille de bière (ce qui est négligeable pour la SAQ), de 17 ¢ par bouteille de vin et de 26 ¢ par bouteille de spiritueux⁵.

Maintenant que nous avons montré que la SAQ génère d'importants revenus pour l'État, voyons l'impact pour les finances publiques d'une privatisation partielle.

1.2 La privatisation : quelques comparatifs

Avant d'analyser la possible rentabilité d'une privatisation partielle de la SAQ, établissons certains comparatifs. L'objectif de cet exercice est de se donner une idée claire de l'importance relative de la SAQ dans l'économie et les revenus fiscaux du Québec. C'est donc pour cela que nous étudierons maintenant un scénario de privatisation complète de la société d'État. Pour ce faire, nous proposons de mettre en relation le niveau des dividendes versés par la SAQ à l'État québécois avec l'apport en impôt des principaux employeurs de la province. Nous présenterons également certaines hypothèses de hausses de taxes et de tarifs qui devraient être mises de l'avant advenant une privatisation complète de la société d'État, afin de compenser la fin du versement de dividendes.

1.2.1 Que représentent les dividendes de la SAQ ?

La SAQ est l'un des principaux employeurs du Québec. Comme nous l'avons vu dans la section précédente, son niveau de contribution aux finances publiques est loin d'être marginal avec plus de 1 G\$ en dividendes par année et près de 2 G\$ si l'on tient compte de l'ensemble des revenus gouvernementaux générés par ses activités. Avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 2,9 G\$⁶, on comprend que la contribution de la SAQ aux finances publiques est plus que substantielle, tant en montant versé qu'en proportion des revenus de l'État.

Si on veut mieux comprendre ce que ces montants représentent, il importe de comparer la contribution de la SAQ à celle d'autres joueurs importants de l'économie québécoise. Si la SAQ devait être privatisée, quelle devrait être la contribution fiscale de l'entreprise ou des entreprises privatisées ? Et, s'il y a lieu, que devrait faire l'État pour s'assurer que la transition se fasse à coût nul pour lui ? Il nous semble important de démontrer, par certains exemples, à quelles décisions budgétaires pourrait mener une privatisation.

Quelques explications sont de mise. D'abord, pour des fins de comparaison, nous ne tiendrons compte que des dividendes versés par la SAQ à l'État québécois. Pourquoi ? Simplement parce que nous pouvons raisonnablement présumer qu'une SAQ privatisée (ou les entreprises qui la remplaceraient) continuerait à payer le même niveau de taxes et d'impôt que paie actuellement la société d'État. En clair, c'est le milliard de profit annuel (les dividendes) qui est en jeu ici.

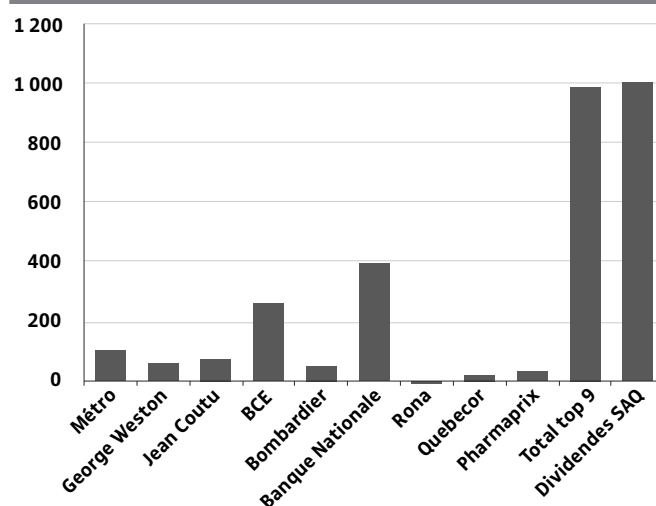
Ce milliard représente justement une somme d'argent considérable, ce qui explique certainement pourquoi plusieurs acteurs majeurs dans le commerce de détail appuient une éventuelle privatisation⁷, et ce, même si le profit réalisé dans le cadre actuel pourrait ne pas pouvoir se réaliser dans un cadre privé. Ainsi, si Québec veut suivre cette voie sans pour autant y perdre au change, il devra introduire soit un impôt, soit une taxe spéciale afin de compenser les dividendes perdus.

Le problème est que cette solution est peu réaliste en raison de l'ampleur des dividendes que génère la SAQ. Pour bien se représenter la situation, nous avons établi une liste des principaux employeurs du Québec et de leurs contributions fiscales. En nous basant sur la liste des 500 principales entreprises québécoises, publiée dans le magazine *Les Affaires*⁸ en 2014, nous avons tenté de répondre à la question suivante : la contribution fiscale supplémentaire qu'il faudrait imposer à une SAQ privatisée équivaldrait à la contribution réelle de combien des principales entreprises actives ici ? Pour répondre à cette question, nous avons dû établir une liste d'entreprises. Nous n'avons retenu que les entreprises cotées en Bourse et ayant leur siège social au Canada. De cette manière, il nous a été possible d'accéder à leurs données financières et de déduire la part d'impôt qu'elle verse spécifiquement au Québec.

Le tableau 1 indique quelles entreprises font partie de notre panel ainsi que les informations que nous avons retenues à leur sujet. Nous les avons classées selon le nombre d'employé·e·s à leur service au Québec.

Ainsi, le maintien d'une contribution fiscale, par le biais d'une taxe ou d'un impôt spécial, équivalente à la situation actuelle, équivaldrait à demander à une SAQ privatisée de faire un effort fiscal supplémentaire à la hauteur de ce que paient ensemble, en impôt provincial et fédéral, neuf des principales entreprises au Québec (graphique 3). Un tel cas de figure placerait une SAQ privatisée, s'il faut le préciser, dans un cadre où la poursuite normale de ses activités serait pratiquement impossible.

GRAPHIQUE 3 Comparaison de la contribution fiscale des neuf principaux employeurs privés du Québec et des dividendes de la SAQ, 2013, en M\$



Sources Rapports annuels de la SAQ et des neuf entreprises concernées.

TABLEAU 1 Échantillon de neuf employeurs privés parmi les plus importants au Québec, 2013

Entreprises	Nombre d'employé·e·s	Nombre d'employé·e·s (Québec)	Impôt payé au Canada (M\$)	Impôt payé lié aux activités réalisées (M\$) ⁹
Métro ¹⁰	65 000	32 500	203,7	101,9
George Weston ¹¹	144 000	31 000	275,0	59,2
Jean Coutu ¹²	19 792	18 554	78,9	73,6
BCE ¹³	55 800	17 600	828	261,2
Bombardier ¹⁴	66 790	17 063	199	50,8
Banque Nationale ¹⁵	19 691	15 605	499	395,5
Rona ¹⁶	23 566	12 398	-13	-6,8
Quebecor ¹⁷	15 100	11 600	26,7	20,5
Pharmaprix ¹⁸	54 707	8 233	208,4	31,4
Cumul	464 446	164 553	2 305,3	987,1

Sources www.lesaffaires.com/classements/les-500/liste pour le nombre d'employé·e·s; notes 10 à 18 pour l'impôt payé.

1.2.2 Moins de dividendes, plus de taxes et tarifs

Comme on vient de le voir, il est assez difficile de s'imaginer qu'une SAQ privatisée pourrait rapporter par ses seuls impôts autant à l'État que dans le cas du maintien du monopole actuel. On peut donc présumer qu'un gouvernement qui adopterait une telle option se verrait dans l'obligation de revoir à la hausse ses politiques fiscales afin de pouvoir compenser la perte de ses dividendes. Dans ce cas, ce serait ou bien les entreprises, ou bien les particuliers, qui se feraient demander une plus grande contribution fiscale. Afin de mieux saisir de quelle manière la charge fiscale devrait être adaptée advenant la privatisation de la SAQ, nous avons évalué certaines formes de compensations possibles.

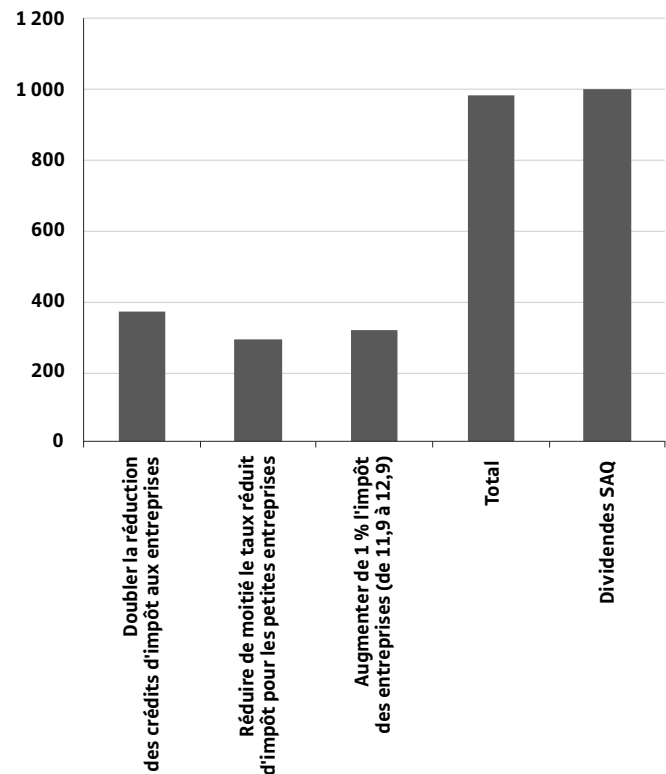
Pour les entreprises, comme nous l'avons vu dans la section précédente, les dividendes versés par la SAQ représentent déjà une somme bien plus considérable que leurs dépenses fiscales respectives. En fait, le milliard de dollars de dividendes équivaut à 30 % de l'ensemble de l'impôt des sociétés que le gouvernement a perçu en 2013-2014¹⁹. Exiger des entreprises qu'elles compensent le manque à gagner du gouvernement équivaldrait donc à une augmentation pour le moins abrupte de leur contribution fiscale.

Bien entendu, il serait envisageable d'utiliser une série de mesures afin d'atténuer cet effet « choc ». Comme on peut le voir au graphique 4, compenser les dividendes perdus advenant une privatisation pourrait se faire en combinant, par exemple, les trois politiques suivantes : doubler la réduction des crédits d'impôt aux entreprises prévue au budget 2014-2015²⁰, diminuer de moitié le taux d'imposition réduit pour les petites entreprises²¹ et augmenter de 1 % le taux d'imposition des entreprises²².

La contribution fiscale des entreprises gagnerait certainement à être réévaluée au Québec afin que ces dernières participent davantage au financement des services et infrastructures dont elles tirent profit. Aller dans cette voie afin de compenser une privatisation coûteuse d'une société d'État ne semble toutefois pas le chemin à suivre.

Une autre manière de faire serait d'augmenter la contribution fiscale des particuliers. Comme les derniers gouvernements ont davantage eu recours aux taxes à la consommation et à la tarification accrue des services publics, nous étudierons quelques options allant dans ce sens. Mentionnons que l'IRIS a déjà démontré que cette stratégie qui s'inspire du principe de l'utilisateur-payeur est néfaste, tant pour la pérennité des services que pour une meilleure distribution de la richesse²³. Il n'est donc pas question pour nous de proposer d'aller dans cette direction. Nous voulons simplement mettre en lumière l'effet pervers qu'une éventuelle privatisation de la SAQ pourrait avoir sur notre système fiscal en y laissant une plus grande place aux taxes régressives.

GRAPHIQUE 4 Augmentation de la fiscalité des entreprises permettant de compenser la perte des dividendes de la SAQ, en M\$



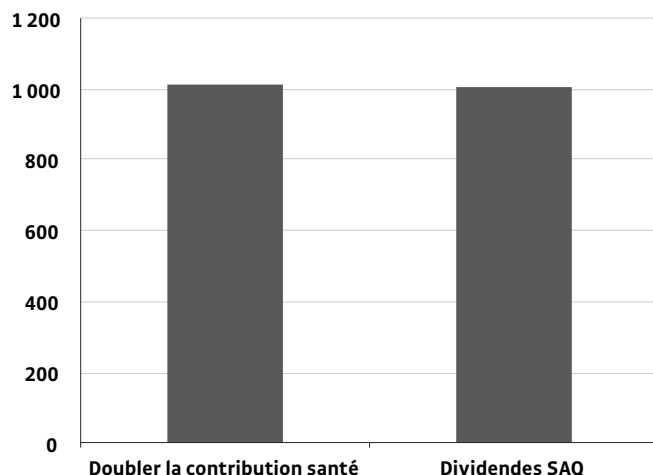
Sources SAQ, *Rapport annuel 2013*; *Budget 2014-2015 : Plan budgétaire*, Gouvernement du Québec, p. A. 88; *Dépenses fiscales – 2011*, Gouvernement du Québec, p. VIII; *Statistiques des sociétés – 2006*, Gouvernement du Québec, p. 5.

Lors du dépôt du budget 2010-2011, le gouvernement du Québec a instauré une « contribution santé²⁴ », soit une taxe spéciale destinée au financement des services de santé au Québec. En 2013, cette contribution rapportait 1 013 M\$²⁵ à l'État, soit l'équivalent des dividendes de la SAQ pour la même année. Le gouvernement, dans son dernier budget, a annoncé son intention d'abolir cette taxe. Afin de compenser la perte des dividendes provenant de la SAQ, il devrait plutôt la maintenir en gardant exactement la même échelle que celle qui existe aujourd'hui (graphique 5). Cela voudrait dire que les personnes gagnant entre 20 000 \$ et 40 000 \$ paieraient toujours 100 \$ et que celles qui ont des revenus de 150 000 \$ et plus verraient leur contribution rester à 1 000 \$.

Il serait également possible que le gouvernement privilégie une série de mesures s'inspirant de la révolution tarifaire entamée en 2010 (graphique 6). Ainsi, trois hausses de tarifs pourraient venir compenser la privatisation, soit la majoration des tarifs d'Hydro-Québec de 5,6 % au-delà des hausses admises le 1^{er} avril 2014²⁶, l'augmentation des droits de scolarité selon le plan gouvernemental établi en 2011-2012²⁷ et la multiplication par deux de la hausse des tarifs

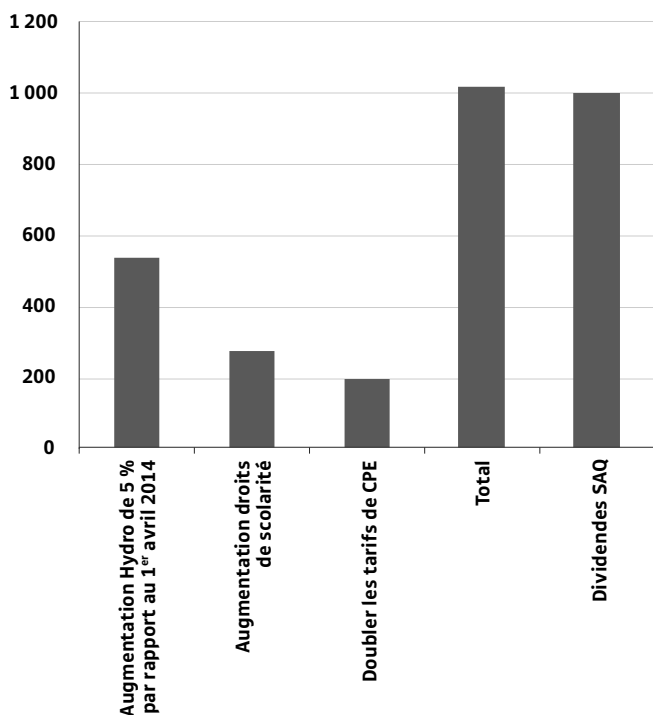
des CPE prévue lors de la mise à jour économique de décembre 2014²⁸.

GRAPHIQUE 5 Maintien de la contribution santé afin de compenser la perte des dividendes de la SAQ, en M\$



Sources SAQ, *Rapport annuel 2013*; *Budget du Québec 2013-2014*.

GRAPHIQUE 6 Augmentation de la tarification des services publics permettant de compenser la perte des dividendes de la SAQ, en M\$

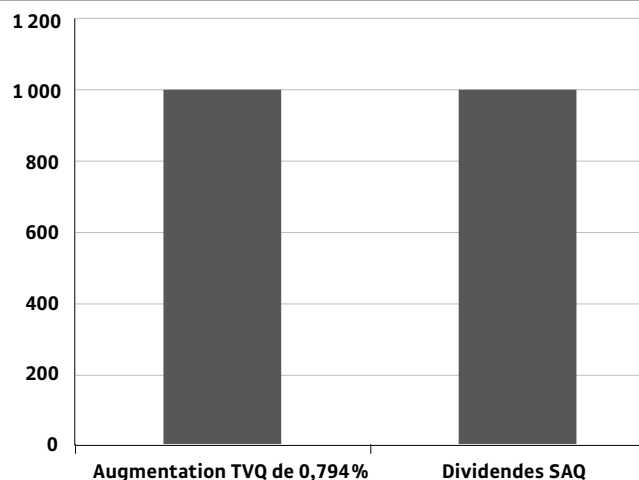


Sources SAQ, *Rapport annuel 2013*; Régie de l'énergie, *Décision sur le fond - Phase 1, Demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire 2014-2015*, p. 217-218; Ministère des finances, *Budget 2011-2012 : Un plan de financement des universités équitable et équilibré*, Gouvernement du Québec, p. 23; Ministère des finances, *Le point sur la situation économique et financière du Québec - automne 2014*, Gouvernement du Québec, p. D. 25.

Dans chacun de ces cas, il s'agirait d'une politique fiscale néfaste puisqu'elle s'attaquerait aux plus démunies tout en limitant l'accès universel aux services publics. Ce sont également trois hausses qui seraient nettement impopulaires.

Une autre option qui s'offre au gouvernement serait, toujours en conformité avec la tendance à l'alourdissement des taxes régressives, de simplement hausser la TVQ de 0,794 %. De cette manière, il compenserait la perte des revenus liés aux dividendes de la SAQ, en présumant bien entendu que la consommation resterait la même malgré la hausse. Cette taxe devrait alors passer de son taux actuel de 9,975 % à 10,769 % (graphique 7).

GRAPHIQUE 7 Augmentation de la TVQ permettant de compenser la perte des dividendes de la SAQ, en M\$



Sources SAQ, *Rapport annuel 2013*; Commission d'examen sur la fiscalité québécoise, *Rapport final*, « Se tourner vers l'avenir du Québec », vol. 2, Gouvernement du Québec, p. 132.

Le gouvernement pourrait également, à l'instar de l'exemple albertain que nous verrons plus bas, augmenter de façon massive sa taxe spécifique sur les boissons alcooliques. En ce moment, cette taxe lui rapporte 552 M\$. En triplant cette taxe²⁹, il serait en mesure d'atteindre un montant équivalent à celui des dividendes de la SAQ. Cela signifierait, par exemple, que chaque bouteille de vin de 750 ml serait taxée de 2,10 \$ de plus, tandis que chaque bouteille de bière de 341 ml coûterait 43 ¢ supplémentaires. S'il advenait que le prix du vin ne diminue pas conséquemment, ce qui est fort probable comme nous le verrons plus loin, une privatisation de la SAQ pourrait signifier une hausse substantielle du prix de l'alcool par le simple fait que le gouvernement veuille compenser sa perte de revenus.

Bref, on le constate, la privatisation de la SAQ peut cacher un effet pervers que ses partisans passent le plus souvent sous silence : l'augmentation du « fardeau » fiscal des Québécois.

1.3 Deux scénarios de privatisation partielle

Étudions maintenant plus directement la proposition comprise dans le rapport Godbout-Montmarquette. L'État québécois gagnerait-il à privatiser 10 % de la SAQ afin de rembourser une partie de la dette publique et ainsi faire baisser les dépenses annuelles associées au service de la dette ?

Afin de parvenir à répondre à cette question, il nous faut d'abord calculer la valeur marchande de la SAQ. Il existe plusieurs façons de faire ce calcul³⁰ et, en l'absence d'évaluation fixe sur ce que vaut la SAQ actuellement, nous avons choisi de considérer deux scénarios. Le premier évalue la valeur de la société d'État en fonction des profits escomptés par un éventuel acheteur sur une période de 10 ans. Les dividendes de la SAQ (ses profits) étant de 1 003 M\$, sa valeur de vente s'élèverait, selon ce scénario, à 12 447 M\$ en valeur actualisée. Une privatisation partielle de 10 % équivaldrait alors à générer un revenu de vente pour l'État de 1 244,7 M\$, l'équivalent d'une année de dividendes.

Le second scénario est basé sur une estimation de la valeur de la SAQ selon les profits qu'un acheteur peut espérer faire non pas sur 10 ans, mais plutôt sur 20 ans. Ceci fait monter la valeur de vente totale à 30 667 M\$ en valeur actualisée ou à 3 066,7 M\$ pour une privatisation de 10 % de la société d'État.

Ces deux scénarios ont l'avantage de représenter les pôles sur lesquels se baserait la négociation d'une vente partielle des actifs de la SAQ. En utilisant ces deux pôles, notre analyse englobe l'ensemble des scénarios possibles³¹.

Comme l'idée qui sous-tend la proposition de privatisation partielle est de rembourser une partie de la dette et ainsi sauver de l'intérêt, il est important de considérer les taux d'intérêt qui seront appliqués à la dette dans les années à venir. Encore ici, nous avons procédé avec prudence. Pour chaque scénario, nous avons fait le calcul à partir de trois taux d'intérêt susceptibles de s'appliquer, comme on le voit au tableau 2 : celui des obligations à taux fixe du Québec (10 ans)³², celui du taux d'intérêt moyen pondéré de l'État pour 2014³³ et celui de la moyenne sur 10 ans de ce taux pondéré³⁴. L'objectif est donc de déterminer avec précision s'il peut exister des conditions favorables à une privatisation partielle de la SAQ pour les finances de l'État québécois.

TABLEAU 2 Taux d'intérêt utilisés dans les scénarios de privatisation partielle

Trois options	Taux d'intérêt potentiel
Obligations à taux fixe du Québec (10 ans)	3,0 %
Taux d'intérêt moyen pondéré 2014	3,9 %
Moyenne 2005-2014 du taux pondéré	4,6 %

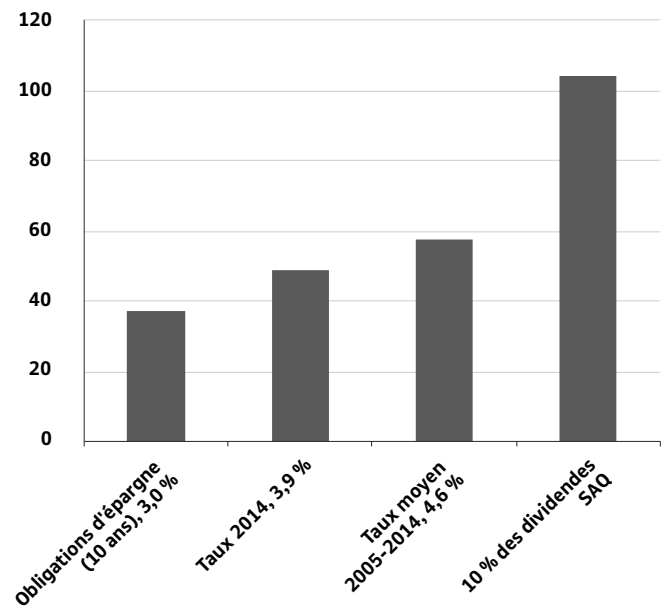
Source Voir les notes de fin de document 32, 33 et 34.

1.3.1 Scénario 1 : valeur estimée de la SAQ à 12 447 M\$

Notre premier scénario se base sur une évaluation de la valeur marchande de la SAQ à 12 447 M\$, soit une somme qui équivaut à la valeur actualisée de 10 ans de profits. Une privatisation partielle impliquerait alors un revenu de 1 244,7 M\$ pour le gouvernement, qu'il pourrait utiliser pour faire diminuer la dette publique. En contrepartie, Québec se priverait de 10 % des dividendes de la société d'État, une somme qui varierait de 104,2 M\$ à 215,2 M\$ selon nos projections sur 20 ans.

Afin d'évaluer le bien-fondé d'un tel choix politique, voyons si l'aliénation de 10 % des dividendes serait compensée par une économie équivalente ou supérieure quant au service de la dette. Le graphique 8 compare les montants dont il serait question pour l'année 2014-2015 (première année de la privatisation partielle selon notre hypothèse), et le graphique 9, pour l'année 2033-2034 (dernière année de notre modèle).

GRAPHIQUE 8 Scénario 1 : comparaison des économies éventuelles sur le service de la dette et des pertes de dividendes, 2014-2015, en M\$



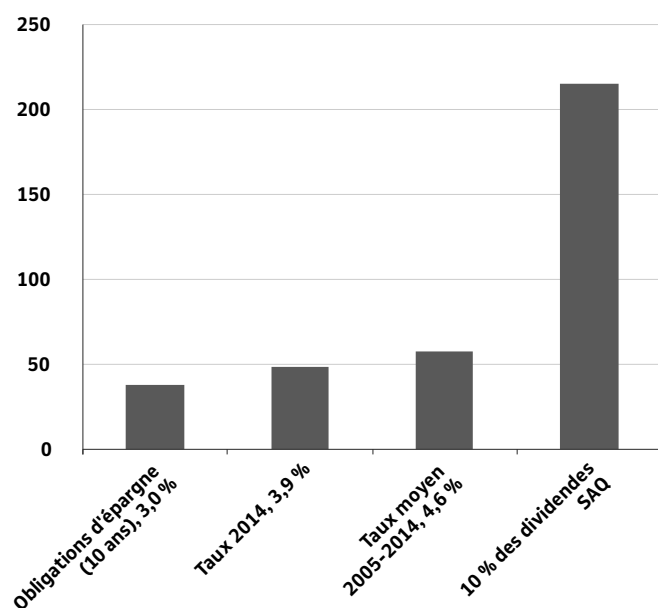
Source Calculs des auteurs.

Alors que les pertes de dividendes liées à une privatisation partielle s'élèveraient à 104,2 M\$ en 2014-2015, les économies du service de la dette oscilleraient, quant à elles, entre 30,9 M\$ et 52,2 M\$ lors de la première année suivant la privatisation partielle, selon le taux d'intérêt estimé. C'est donc dire qu'avec un scénario de privatisation de la SAQ basé sur 10 ans, un tel choix serait déficitaire dès sa première année d'application et le resterait pendant toute la période. De plus,

comme on peut le constater au graphique 9, cette situation de manque à gagner ne ferait qu'empirer avec le temps.

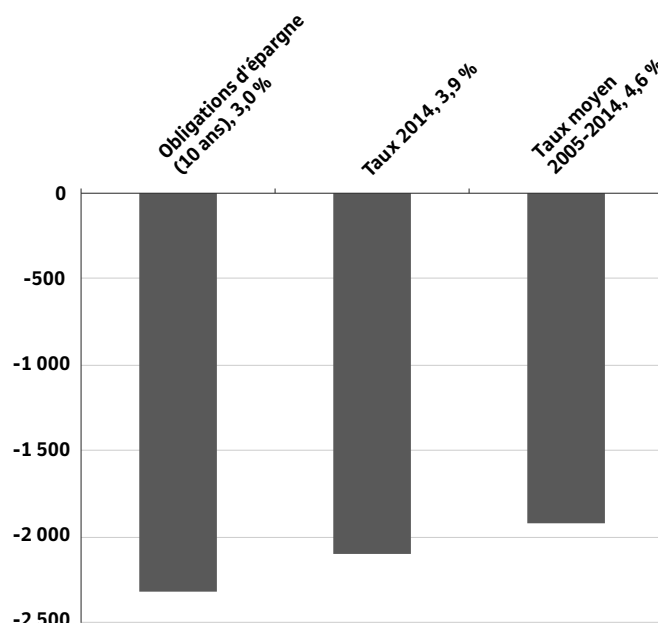
Comme il s'agirait d'un choix politique structurant à long terme, nous avons voulu voir l'effet cumulatif sur

GRAPHIQUE 9 Scénario 1 : comparaison des économies éventuelles sur le service de la dette et des pertes de dividendes, 2033-2034, en M\$



Source : Calculs des auteurs.

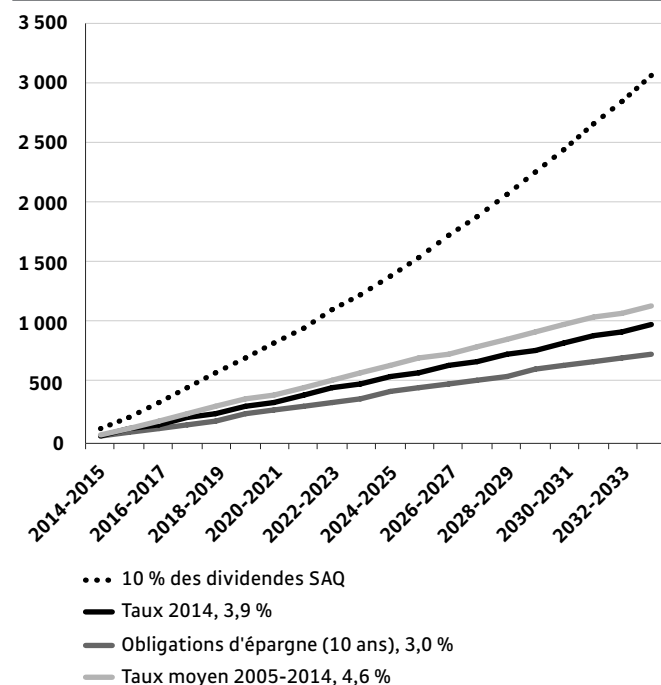
GRAPHIQUE 10 Scénario 1 : cumul des pertes pour les finances publiques, en M\$



Source : Calculs des auteurs.

deux décennies. Sur l'ensemble de la période (2014-2015 à 2033-2034, voir les graphiques 10 et 11), on ne parle pas d'une option pouvant aider le Québec à diminuer le poids de sa dette et celui des coûts liés à son entretien, mais bien d'une politique qui ferait exactement l'inverse. Les pertes cumulées associées à ce scénario de privatisation, sur 20 ans, atteindraient jusqu'à 2 320,9 M\$, si on considère un taux d'intérêt relativement bas et la poursuite de la croissance des profits pour la SAQ. Pour que ces pertes se limitent à 1 922,6 M\$, ce qui serait la meilleure situation selon ce scénario, il faudrait que le taux d'emprunt actuel du gouvernement soit à son niveau moyen des 10 dernières années, alors que celui-ci semble avoir tendance à diminuer depuis 2012. Bref, il n'existe pas d'option, selon ce scénario, où l'État en aurait pour son argent.

GRAPHIQUE 11 Scénario 1 : écart entre les pertes de dividendes et les économies sur le service de la dette, 2014-2015 à 2033-2034, en M\$



Source : Calculs des auteurs.

1.3.2 Scénario 2 : valeur estimée de la SAQ à 30 667 M\$

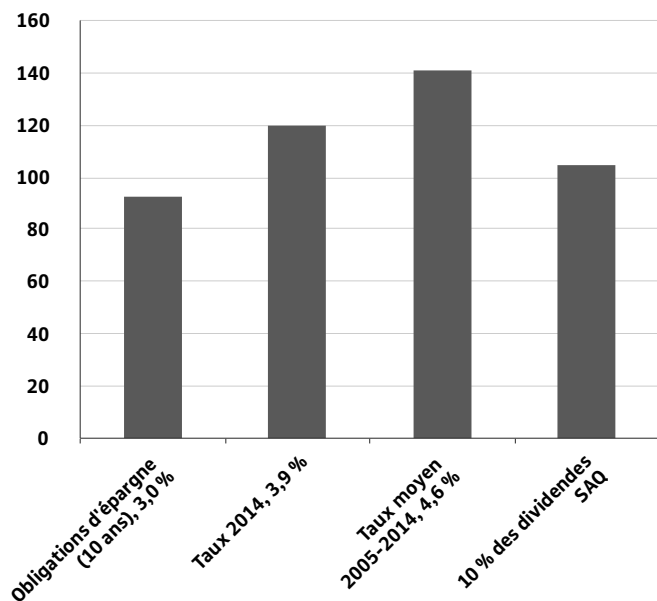
Notre second scénario s'appuie sur une évaluation de la valeur marchande de la SAQ basée sur les profits escomptés de la société d'État sur une période de 20 ans, évaluation qui se chiffre à 30 667 M\$. Une privatisation partielle équivalant à 10 % de cette valeur reviendrait ainsi à un prix de vente de 3 067,7 M\$. Comme dans le scénario précédent, Québec se priverait alors de 10 % des dividendes de la société d'État. Il est donc encore une fois question de déterminer si

les économies qui seraient générées au niveau du service de la dette viendraient compenser les pertes de dividendes.

Au graphique 12, nous présentons la comparaison des projections d'économies pour l'année 2014-2015. Nous constatons que les gains du côté du service de la dette oscilleraient entre 92 M\$ et 141,1 M\$, tandis que les pertes de dividendes, elles, se fixeraient encore à 104,2 M\$ pour la première année. C'est donc dire que, selon certaines conditions de taux d'intérêt, le Trésor public pourrait, à court terme, sortir gagnant d'une privatisation partielle.

L'information contenue au graphique 13 vient cependant clarifier la situation à long terme. Avec l'évolution positive des profits de la société d'État, la perte de dividendes dépasserait éventuellement les économies au niveau du service de la dette. En fait, dès 2022-2023 – comme on peut le voir au graphique 14 –, Québec devrait combler un manque à gagner sur une base annuelle selon toutes les options d'application de taux d'intérêt. À la fin de notre projection, les pertes annuelles oscilleraient entre 74,1 M\$ et 123,2 M\$. Bref, nous serions toujours en terrain clairement négatif.

GRAPHIQUE 12 Scénario 2 : comparaison des économies éventuelles sur le service de la dette et des pertes de dividendes, 2014-2015, en M\$

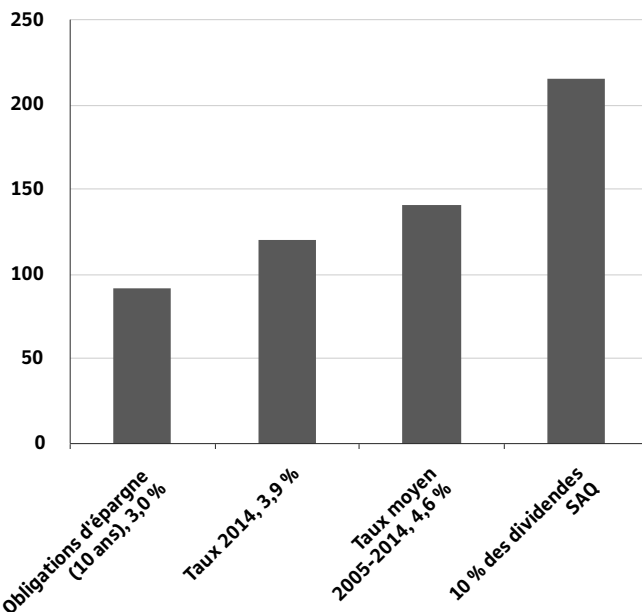


Source : Calculs des auteurs.

Sur la période de 20 ans que nous étudions, ce deuxième scénario débouche non pas sur un rétrécissement ou une prise en charge responsable de l'endettement public, mais bien sur un risque d'aggravation de cet endettement. En effet, en fonction du taux d'intérêt retenu, les pertes globales sur 20 ans, liées à une telle opération, s'élèveraient à 245,5 M\$, 674,9 M\$ ou 1 227,5 M\$ (graphique 15). Une éventuelle privatisation partielle de la SAQ ne semble donc pas une voie à

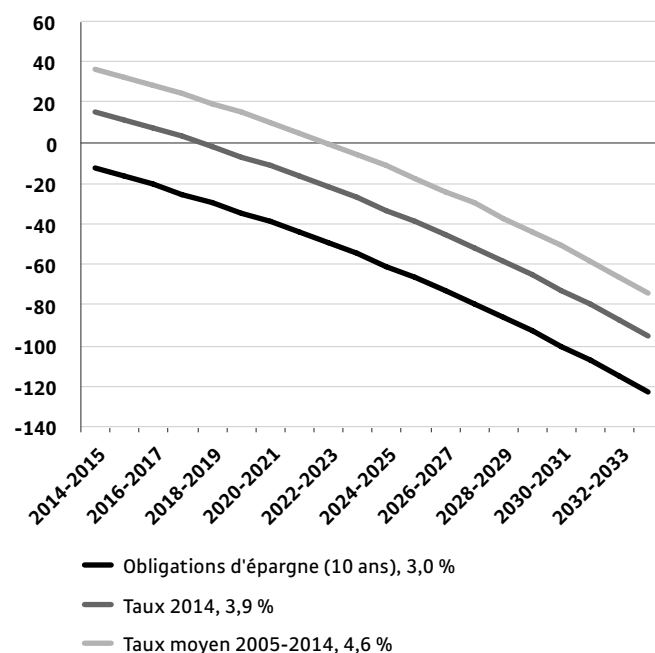
suivre, même dans notre deuxième scénario qui, pourtant, devrait fournir un contexte plus favorable à cette option.

GRAPHIQUE 13 Scénario 2 : comparaison des économies éventuelles sur le service de la dette et des pertes de dividendes, 2033-2034, en M\$



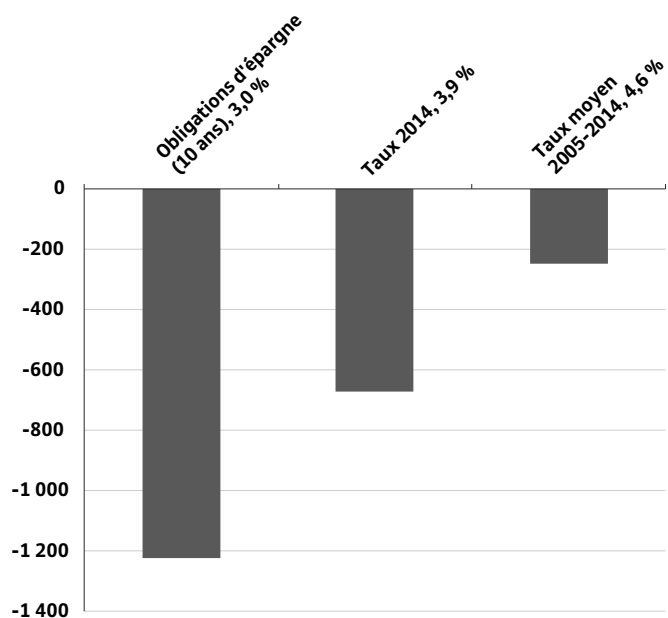
Source : Calculs des auteurs.

GRAPHIQUE 14 Scénario 2 : évolution du bilan annuel d'une privatisation partielle, 2014-2015 à 2033-2034, en M\$



Source : Calculs des auteurs.

GRAPHIQUE 15 Scénario 2: cumul des pertes pour les finances publiques, en M\$

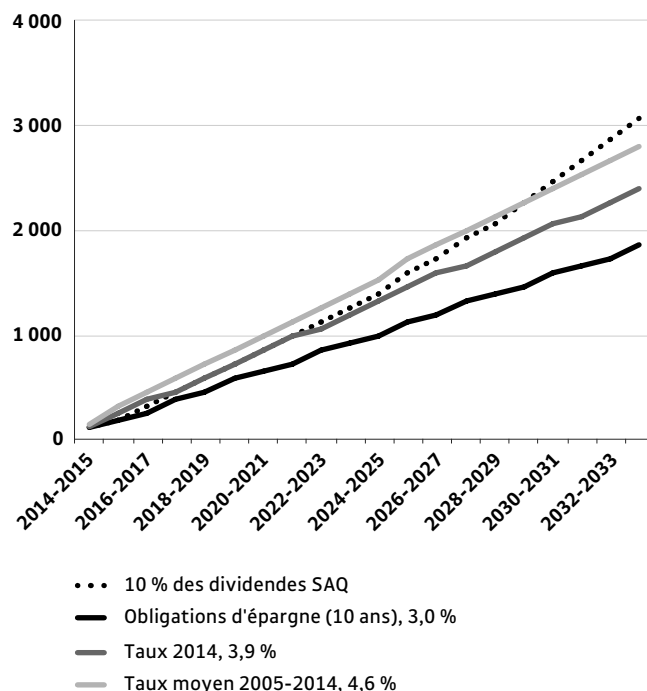


Source : Calculs des auteurs.

Les deux scénarios étudiés sont sans équivoque. La privatisation partielle de la SAQ n'est pas une bonne solution si le gouvernement veut réduire l'endettement de l'État. Au mieux, il s'agit d'une politique relativement neutre au plan budgétaire et, au pire, d'une stratégie qui fragiliserait les finances de l'État.

Mentionnons également que contrairement à ce que semblent penser MM. Godbout et Montmarquette, privatiser la SAQ afin de rassurer les agences de notation pourrait bien avoir l'effet inverse. Comme le souligne Yvan Allaire à ce sujet, la privatisation d'un actif rentable comme la SAQ pourrait en effet nuire à l'évaluation que les acteurs du monde financier se font des finances publiques québécoises: «Il faut en être bien conscient: brader des actifs pour des raisons fiscales émet le sombre signal que des mesures dramatiques doivent être prises pour éviter l'insolvabilité de l'État³⁵.» Au lieu de rassurer les marchés, un tel geste enverrait plutôt le message que le gouvernement panique. Bref, une action posée pour rassurer les marchés aurait toutes les chances de faire exactement l'effet inverse.

GRAPHIQUE 16 Scénario 2: écart entre les pertes de dividendes et les économies sur le service de la dette, 2014-2015 à 2033-2034, en M\$



Source : Calculs des auteurs.

Chapitre 2

Comparaison de la vente d'alcool au Québec et en Alberta

Nous avons vu dans le chapitre précédent qu'il ne serait pas avantageux pour le gouvernement du Québec de privatiser l'ensemble ou une partie de la SAQ, car ceci équivaldrait à une importante perte de revenus qui mènerait soit à la croissance d'autres modes de perception fiscale, soit à la fragilisation à long terme de l'équilibre budgétaire. Dans ce chapitre, nous verrons si privatiser la vente au détail d'alcool en s'inspirant de la privatisation partielle qui a eu lieu en Alberta au milieu des années 1990 pourrait être une option avantageuse pour les consommateurs et consommatrices du Québec. Sur cette question, les tenants du modèle albertain défendent que celui-ci permet d'avoir accès à une plus grande variété de produits et que la libre concurrence fait décroître les prix, ce qui donne accès à des prix plus avantageux en Alberta qu'au Québec tout en maintenant de bons revenus pour l'État.

Ce chapitre a pour but de vérifier ces hypothèses. Nous verrons d'abord si la question de la disponibilité des produits penche effectivement en faveur de l'Alberta. Ensuite, nous nous concentrerons sur la question des prix en procédant selon deux méthodes : l'une macro et l'autre micro. L'approche macro s'inspire d'une étude qu'a réalisée l'IRIS il y a 12 ans à propos de la privatisation de la distribution de l'alcool en Alberta³⁶. En nous basant sur les données de l'Indice des prix à la consommation (IPC), nous serons en mesure de voir l'évolution des prix de l'alcool en Alberta depuis la privatisation et de la comparer avec celle du Québec. L'approche micro nous permettra de vérifier les différences actuelles de prix, et non seulement leur évolution, en comparant les prix d'un échantillon de produits alcoolisés populaires tant au Québec qu'en Alberta. Cette comparaison nous permettra aussi de déterminer s'il serait bénéfique pour les consommateurs et consommatrices du Québec d'obtenir ici les mêmes prix qu'en Alberta. Enfin, nous tenterons de voir les conséquences de ces transformations sur les finances publiques des deux provinces.

2.1 Résumé du fonctionnement de la vente d'alcool en Alberta

En 1993, l'Alberta a choisi de privatiser la vente au détail de l'alcool. Cela ne signifie pas une privatisation entière du système de distribution de l'alcool. En effet, l'Alberta Gaming and Liquor Commission (AGLC) continue aujourd'hui d'être l'unique propriétaire des entrepôts où sont reçus les produits alcooliques pour l'ensemble de la

province. Cela dit, la gestion de ces entrepôts a été confiée à Connect, une entreprise privée avec qui le gouvernement fait affaire depuis la privatisation et qui gère tout le système de commande des produits et leur répartition³⁷. Les détaillants, grossistes ou distributeurs qui souhaitent commander de l'alcool doivent donc faire affaire avec l'AGLC par l'entremise de Connect, qui commande, reçoit et s'occupe de la gestion du vin pendant son entreposage. Pour s'assurer de ne faire affaire qu'avec de gros détaillants ou des grossistes, Connect exige un minimum de commandes de caisses de vin par semaine. Lorsque le vin est transféré à ses clients, Connect le vend à un prix qui comprend l'ensemble des coûts liés à la commande, incluant les différentes taxes fédérales, et impose ensuite une surtaxe provinciale (*provincial markup*), établie par l'AGLC et passablement élevée, dont on peut voir les tarifs pour les produits les plus communs dans le tableau 3.

TABLEAU 3 Taux de la surtaxe provinciale albertaine pour certains produits

Produits	Montant (\$)/litre
Spiritueux entre 22 % et 60 % d'alcool	13,30
Vin de moins de 16 % d'alcool	3,45
Brevages alcoolisés de moins de 8 % d'alcool	1,35

Source Alberta Gaming and Liquor Commission (AGLC).

Une fois le produit remis au client par l'AGLC, le reste de la vente au détail d'alcool en Alberta est opéré par le système privé. Pour éviter que les grandes chaînes de détaillants alimentaires s'instaurent en oligopoles de l'alcool, l'Alberta a imposé certaines pratiques concernant la commande et la mise en marché qui devaient favoriser les petits détaillants. Néanmoins, comme le soulignait une étude récente, 20 ans après la privatisation, plus du tiers des détaillants qui vendent de la boisson font maintenant partie d'une grande chaîne³⁸. Sobeys et Loblaws, les principaux distributeurs en alimentation dans la province, y sont d'ailleurs des joueurs importants.

Il est donc bon, avant de procéder à une comparaison entre le Québec et l'Alberta, de garder en tête qu'aucun des deux systèmes n'est complètement public ou complètement privé. L'Alberta garde un petit espace public par le système d'entreposage que nous avons exposé. Par ailleurs, des parties du système de distribution de l'alcool québécois sont, quant à elles, privées. La distribution de la bière et de certains vins en épicerie et en dépanneur, tout comme la vente de vin dans les restaurants et le système des importations privées font entrer des joueurs privés dans le système québécois. La vente d'alcool dans les

dépanneurs et les épiceries différencie d'ailleurs le Québec de certaines provinces canadiennes. De plus, au Québec comme en Alberta, l'État utilise son pouvoir de taxation et de réglementation. Il s'agit donc de comparer un système quasi privé, l'Alberta, avec un système majoritairement public, le Québec.

2.2 Disponibilité des produits

Beaucoup de confusion existe quant au nombre de produits disponibles, tant en Alberta qu'au Québec. Nombre d'articles dans les médias québécois ont, par exemple, affirmé qu'environ 20 000 produits sont disponibles en Alberta alors que le Québec n'en aurait que 12 000³⁹. Pourtant, ces chiffres ne sont pas comparables. En effet, il y a 20 000 produits disponibles en Alberta, en incluant toute la bière qui y est vendue. La SAQ, quant à elle, offre bien 12 500 produits de vins et de spiritueux en succursale, mais ce nombre n'inclut ni la bière, ni les produits disponibles en épicerie et en dépanneur, ni les produits d'importation privée. En Alberta, leurs équivalents sont inclus dans le chiffre total. Comme nous venons de le mentionner, l'AGLC contrôle l'ensemble des entrées d'alcool sur le territoire. Ainsi, le chiffre qu'elle fournit concerne tous les produits disponibles, qu'une seule caisse d'un produit ou qu'une centaine ait été commandée, ce qui n'est pas le cas avec le chiffre rendu disponible dans le rapport annuel de la SAQ. Le tableau 4 présente des chiffres qui permettent une comparaison des produits disponibles dans le secteur des vins et des spiritueux.

TABLEAU 4 Vins et spiritueux disponibles, Québec, Alberta, 2013-2014

	Produits disponibles
Québec	
En succursale	12 500
En épicerie et en dépanneur	400
En importation privée	16 440
Total Québec	29 340
Alberta	
Vin	12 321
Spiritueux	3 716
Total Alberta	16 037

Sources SAQ, *Rapport annuel 2014*, p.8; SAQ, Réponse à la demande d'accès l'information N/D 032 142 000 / 2015-23D, 11 mars 2015; AGLC, *Annual report 2013-2014*, p. 28.

Lorsqu'on utilise des données comparables, on constate qu'il est faux de soutenir que plus de produits sont disponibles en Alberta qu'au Québec. Bien sûr, ces données, pas plus que les données erronées citées plus haut, ne tiennent compte de la disponibilité effective des produits pendant toute l'année. Ceux-ci ont été disponibles au moins une fois durant l'année; c'est la seule certitude que nous donnent ces chiffres. Dans le cas du Québec, on peut également présumer qu'une plus grande part de produits en succursale et en épicerie est disponible durant toute l'année que pour les produits d'importation privée. Il est cependant impossible d'établir des proportions. Pour ce qui est de l'Alberta, l'information qui nous permettrait d'évaluer cet élément n'est tout simplement pas disponible.

Bref, il est faux de prétendre que l'Alberta dispose de plus de produits que le Québec. L'analyse sérieuse des chiffres disponibles porte en fait à croire que c'est l'inverse: le Québec a presque deux fois plus de produits disponibles que l'Alberta.

2.3 Prix : approche macro

Dans une étude publiée en 2005, l'IRIS avait démontré que la privatisation de la distribution de l'alcool en Alberta avait mené à une hausse des prix et non à une baisse. Pour ce faire, les chercheurs s'étaient basés sur les données de l'IPC. Nous reprendrons ici ces données pour les mettre à jour et pour les comparer avec l'évolution des mêmes données pour le Québec.

2.3.1 Méthodologie

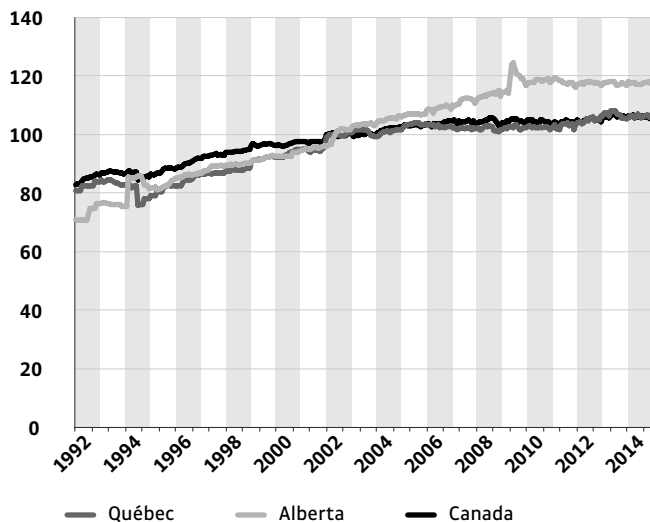
Rappelons que l'IPC est un indice qui permet de mesurer l'évolution des prix de façon relative à partir d'une base commune. On obtient l'IPC en évaluant le prix d'un panier de produits et on le met ensuite sur une base 100. Par exemple, Statistique Canada considère qu'en juin 1992, les IPC généraux de l'Alberta, du Canada et du Québec étaient tous à 100. Un an plus tard, en juin 1993, l'IPC du Canada était à 101,6, celui du Québec à 101,2 et celui de l'Alberta à 101. Grâce à l'IPC, on peut mesurer la croissance générale des prix, mais aussi comparer l'évolution des prix de diverses économies.

Les données de l'IPC nous permettent également d'avoir des informations plus spécifiques sur certains types de produits, par exemple le vin et les spiritueux. Ces produits peuvent être plus ou moins coûteux que le niveau général de l'IPC. Ainsi, toujours en juin 1992, le vin au Québec était à 84,1 par rapport à la base 100 de l'IPC. Les données sur l'IPC peuvent donc nous permettre de comparer l'évolution des prix du vin et des spiritueux au Canada, au Québec et en Alberta, mais aussi de comparer cette évolution à celle du coût de la vie à l'aide de l'IPC général.

2.3.2 Évolution du prix du vin

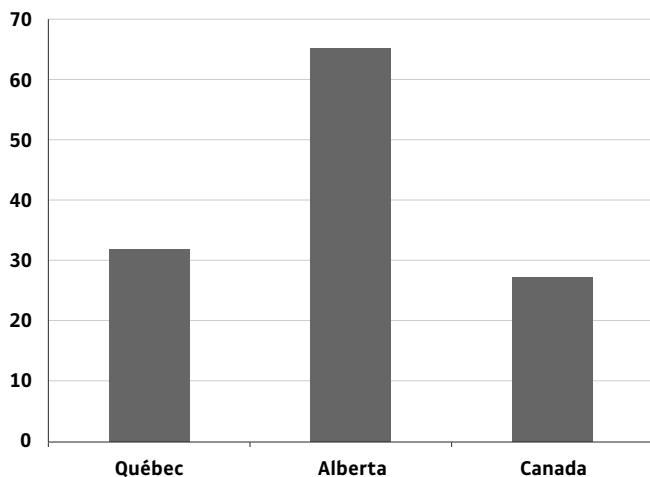
La privatisation de la vente d'alcool en Alberta a eu lieu en 1993. Pour voir si les Albertain-e-s ont bénéficié d'une baisse de prix grâce à cette privatisation, nous allons voir l'évolution des prix du vin et des spiritueux de 1992 à 2014 dans cette province. Le graphique 17 compare cette évolution à celle des prix du vin au Canada et au Québec.

GRAPHIQUE 17 IPC-Vin vendu en magasin, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014



Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020.

GRAPHIQUE 18 Croissance de l'IPC-Vin vendu en magasin, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014, en %



Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020.

Si on se concentre sur la courbe de l'Alberta, on constate, comme l'avait fait l'IRIS en 2003, une hausse marquée des prix juste après la privatisation. En effet, de janvier à février 1994, l'IPC-Vin vendu en magasin est passé de 75,6 à 85,6. Un bond spectaculaire qui s'explique probablement par des

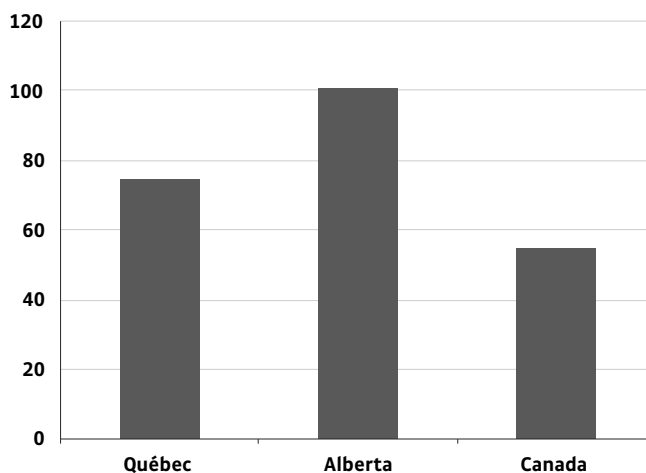
changements dans le système de taxation. La courbe descend ensuite légèrement, pour croître de façon constante jusqu'en 2001, où elle subit un autre bond important. La croissance perdure ensuite jusqu'en 2009, où elle atteint un pic à 124, pour ensuite se stabiliser autour de 118. En comparaison, le Québec a connu une courbe de croissance similaire à celle de l'Alberta jusqu'en 2002, époque où le prix du vin semble s'être relativement stabilisé au Québec, alors qu'en Alberta continuait sa croissance. La courbe du prix du vin, pour l'ensemble du Canada, a un tracé similaire à celui du Québec.

Le graphique 18 résume la croissance des différents IPC-Vin vendu en magasin sur la période qui s'étend de janvier 1992 à décembre 2014.

Comme on le voit, durant cette période, la croissance du prix du vin a été deux fois plus importante en Alberta qu'au Canada et au Québec. Il est cependant intéressant de constater que les deux provinces ont des prix qui évoluent plus rapidement que dans le reste du Canada, où les systèmes de vente d'alcool sont majoritairement publics. Ainsi, la province où la privatisation est la plus avancée au Canada a vu le prix du vin croître plus vite que dans les autres provinces où la distribution de l'alcool est sous contrôle public.

On pourrait rétorquer que cette augmentation est due à la croissance généralisée des prix en Alberta causée par le boom pétrolier. Pour vérifier cette affirmation, nous pouvons comparer l'évolution du prix du vin avec l'évolution du reste des prix, comme le présente le graphique 19.

GRAPHIQUE 19 Croissance du rapport entre l'IPC-Vin vendu en magasin et l'IPC général, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014, en %



Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020.

Comme on le voit, le prix du vin au Québec a crû à 75 % de la croissance du prix des autres produits tandis qu'en Alberta, la croissance du prix du vin a suivi celle du coût de la vie. Dans l'ensemble du Canada, le prix du vin a crû à

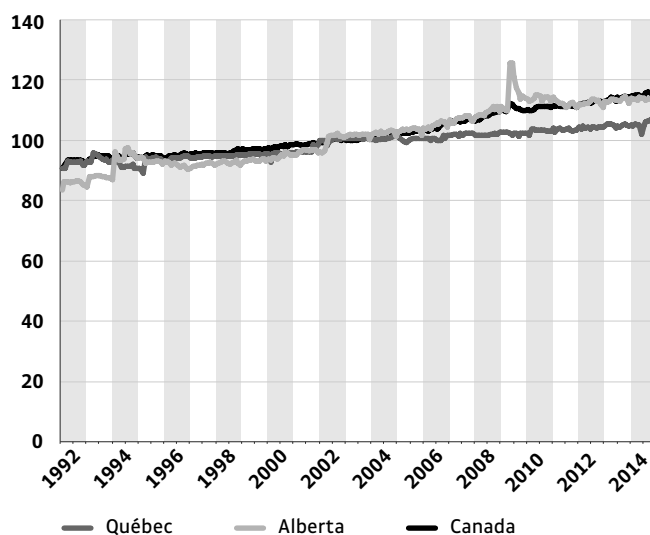
55 % de la croissance de l'IPC. En d'autres mots, le Québec fait nettement mieux que l'Alberta, mais les données sur l'ensemble du Canada montrent que les autres provinces ont vu le prix de leur vin croître encore moins vite que celui du Québec par rapport au prix des autres produits.

Bref, pour le prix du vin, il apparaît évident que la privatisation n'a pas permis à l'Alberta de voir ses prix baisser. Au contraire, ceux-ci ont augmenté plus rapidement qu'au Québec et au Canada, et ce, même en comparaison de leur IPC respectif.

2.3.3 Évolution du prix des spiritueux

Refaisons l'exercice auquel nous venons de nous livrer, mais cette fois pour le prix des spiritueux. Cet exercice est plus important qu'il n'y paraît. En effet, en Alberta, les dépenses annuelles en spiritueux sont plus élevées que les dépenses annuelles en vin, alors qu'au Québec, c'est l'inverse^a. Pour savoir si la privatisation a favorisé les consommateurs et consommatrices, penchons-nous maintenant sur l'évolution du prix des spiritueux puisqu'il s'agit de produits largement consommés par les Albertain·es. Le graphique 20 présente l'évolution des prix de l'IPC-Spiritueux vendus en magasin en Alberta, au Québec et au Canada.

GRAPHIQUE 20 IPC-Spiritueux vendus en magasin, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014



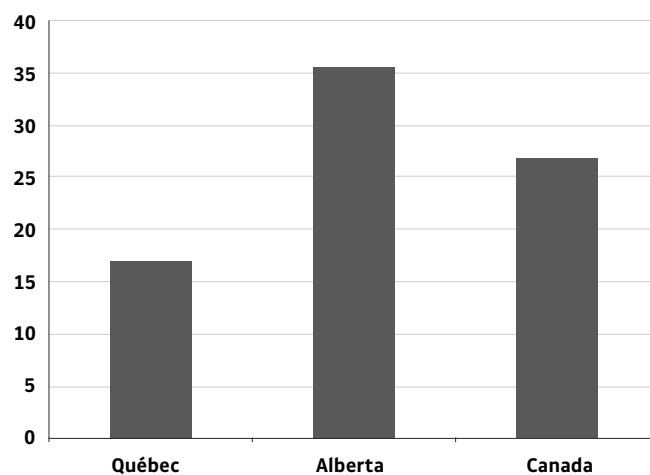
Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020.

Comme on le voit, contrairement à la même courbe pour le prix du vin, ici, c'est le Québec qui fait exception, mais à cause de prix plus bas. Alors que le Canada et l'Alberta suivent une croissance constante avec, pour l'Alberta, un bond lors de la privatisation, un autre au début des années

^a Selon le tableau CANSIM 183-006 de Statistique Canada, au Québec il s'est dépensé 2,3 G\$ en vin et 713 M\$ en spiritueux en 2013. La même année, en Alberta, 613 M\$ étaient dépensés en vin, tandis que 749 M\$ étaient dépensés en spiritueux.

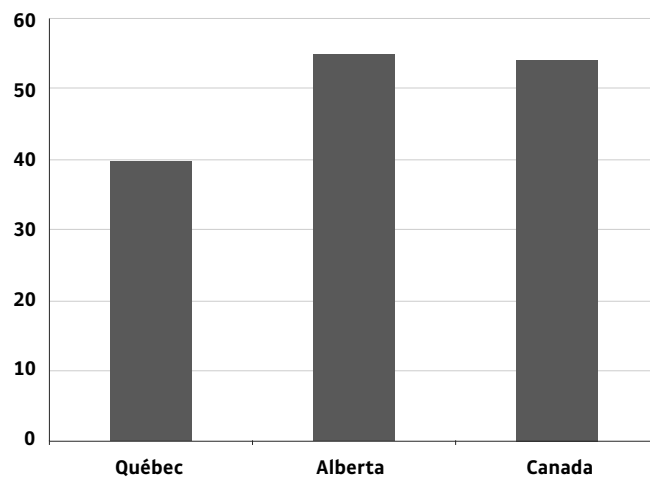
2000 et un pic en 2009, la pente suivie par le Québec est beaucoup plus douce, avec de longues périodes de quasi-stagnation. Le graphique 21 compare leur taux de croissance pour cette période.

GRAPHIQUE 21 Croissance de l'IPC-Spiritueux achetés en magasin, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014, en %



Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020.

GRAPHIQUE 22 Croissance du rapport de l'IPC-Spiritueux achetés en magasin et celle de l'IPC-général, Québec, Alberta, Canada, 1992-2014, en 2014



Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020.

Au Québec, le prix des spiritueux a augmenté de 17 % de 1992 à 2014, soit deux fois plus lentement qu'en Alberta. Le Canada se trouve plus près de l'Alberta avec un taux de croissance de 27 %. Le graphique 22 nous permet de vérifier à quel point le prix des spiritueux a suivi la croissance du prix des autres produits sur le marché.

Comme on le constate, le prix des spiritueux au Québec a crû à 40 % de la croissance de l'IPC de 1992 à 2014.

Durant la même période, l'Alberta et le Canada voyaient le prix de leurs spiritueux croître respectivement de 55 % et 54 %. Donc, comme pour le vin, le prix des spiritueux augmente plus rapidement en Alberta, malgré (ou à cause de ?) la privatisation.

Quelles conclusions pouvons-nous tirer de notre approche macro ? D'abord, il est impossible d'affirmer que la privatisation a causé une réduction des prix de l'alcool. En fait, l'effet immédiat de la privatisation, au milieu des années 1990, a été une augmentation soudaine des prix. Ensuite, les prix en Alberta, tant pour le vin que pour les spiritueux, ont continué de croître plus vite qu'au Québec ou au Canada. La différence, en ce qui a trait à la vitesse de croissance, n'est pas mineure. Dans les deux cas, les prix ont augmenté deux fois plus vite en Alberta qu'au Québec.

On aurait pu croire que cette croissance était due à une augmentation plus rapide de l'ensemble des prix, mais les données tendent à démontrer que non. En effet, même par rapport à la croissance générale des prix de leur province, le vin comme les spiritueux ont crû plus rapidement en Alberta qu'au Québec ou au Canada.

Bref, à partir des données de l'IPC, on peut affirmer que dans la seule province où la distribution et la vente de l'alcool ont été privatisées, les prix ont augmenté plus vite qu'au Québec et que dans l'ensemble du Canada^a.

2.4 Prix : approche micro

Les données utilisées dans la section précédente sont utiles pour comparer l'évolution des prix. Cependant, elles ne nous donnent pas les prix absolus du vin et des spiritueux en Alberta et au Québec. Si elles nous permettent de dire que la privatisation n'a pas fait baisser les prix en Alberta, elles ne nous permettent pas de savoir dans laquelle des deux provinces la même bouteille de vin coûte le plus cher. Pour savoir ce qu'il en est, nous avons décidé d'étudier le prix d'une série de produits d'alcool donnés, disponibles au Québec et en Alberta.

2.4.1 Méthodologie

Les produits que nous avons choisis proviennent des 50 meilleurs vendeurs de la SAQ⁴⁰. Nous les avons choisis à partir de cette liste afin d'évaluer des prix de produits que les Québécois-es consomment régulièrement. Comme il nous

était impossible de faire une étude de prix sérieuse sur 50 produits, nous nous sommes concentrés sur 12 d'entre eux. Les critères qui nous ont amenés à retenir les produits choisis étaient les suivants : la disponibilité tant au Québec qu'en Alberta, la diversité (présence de vins et de spiritueux) et la variété des pays d'origine^b. Le résultat se trouve dans le tableau 5.

TABLEAU 5 Produits retenus pour notre étude de prix

Ménage à Trois, Folie à Deux

White Zinfandel Ernest & Julio Gallo Californie rosé

Pinot Grigio Barefoot

Apothic Red

Kim Crawford Sauvignon blanc

Ruffino Chianti

Smirnoff Ice (12 bouteilles)

Smirnoff Ice (24 bouteilles)

Smirnoff Vodka (750 ml)

Smirnoff Vodka (1,14 L)

Bacardi Superior Rhum blanc (750 ml)

Bacardi Superior Rhum blanc (1,14 L)

Une fois cet échantillon de produits déterminé, il a fallu établir un échantillon de magasins. Comme le prix est similaire dans toutes les SAQ au Québec, il n'a pas été nécessaire d'établir un tel échantillon pour cette province. La consultation du site Web de la SAQ a suffi. Pour ce qui est de l'Alberta, nous avons choisi les magasins à partir de plusieurs critères. D'abord, nous avons sélectionné six villes de taille et de situation géographique différentes : Calgary, Edmonton, Medicine Hat, Red Deer, Grande Prairie et Banff. Dans ces villes, nous avons contacté quatre magasins différents : un Sobey's, un Loblaws, un Liquor Depot et un magasin indépendant. Nous avons demandé le prix des produits sélectionnés à l'ensemble des magasins, dont la liste est disponible à l'annexe 1.

Il est important de rappeler que notre volonté de comparaison entre les deux provinces nous a menés à choisir des produits très populaires. Ce choix a plusieurs effets sur notre enquête. D'abord, il s'agit de produits qui, par leur

^a Il serait pertinent de fouiller plus avant ce qui explique cette différence entre l'évolution des prix du vin au Québec et dans les autres provinces ayant des systèmes publics. On peut d'ores et déjà émettre quelques hypothèses. D'abord, se pourrait-il que le Québec ait fait davantage pression qu'ailleurs pour que la SAQ lui ramène d'importants dividendes ? Peut-on supposer aussi que, comme il se vend plus de vin au Québec, la SAQ puisse se permettre d'avoir des prix plus élevés en fonction de cette forte demande ? Ensuite, se pourrait-il que la place plus importante jouée par le privé au Québec dans la distribution du vin ait une influence ? Ce n'est pas l'objet de notre étude ici, mais il serait nécessaire d'approfondir les recherches sur cette question.

^b Du côté des pays d'origine, les vins de l'ancien monde, populaires au Québec, sont malheureusement très peu disponibles en Alberta, qui se spécialise davantage dans les vins du nouveau monde, en particulier les californiens. Seul le vin italien Ruffino Chianti, 5^e au palmarès des meilleurs vendeurs au Québec, était disponible dans tous les commerces albertains étudiés.

popularité, peuvent servir de « produits d'appel », c'est-à-dire de produits dont les commerçants baissent volontairement les prix dans le but d'attirer des clients dans leur établissement pour leur faire consommer d'autres produits. Ensuite, ces produits sont tous plutôt abordables, ce qui fait que notre étude n'a pas pu vérifier les différences de prix de produits plus coûteux ou haut de gamme. Or, il est généralement admis que c'est précisément sur ces produits (les produits d'appel et les produits peu coûteux) que les entreprises privées offrent de meilleurs prix que les entreprises publiques.

L'ensemble de la vérification des prix a été faite dans la même semaine, tant au Québec qu'en Alberta, soit du 10 au 17 décembre 2014.

2.4.2 Remarques qualitatives

Avant de présenter les résultats de cette étude, il nous faut mentionner quelques remarques de nature qualitative qui émergent de notre collecte de données, mais qui ne seront pas visibles dans les seuls résultats. Premièrement, lorsque nous avons contacté de plus petites localités albertaines que celles retenues, il nous a été impossible de trouver l'ensemble des produits recherchés. À première vue, il semble y avoir en Alberta une plus grande différence entre les petites et les grandes municipalités en matière de disponibilité des produits que celle que nous connaissons au Québec.

Deuxièmement, nous avons été étonnés par l'absence de connaissance des produits chez certains des conseillers en vin que nous avons contactés en Alberta. Dans les magasins spécialisés indépendants, ces derniers étaient fort instruits dans le domaine du vin tandis qu'ailleurs, les commis peinaient à identifier des produits très populaires et, lors de conversations un peu plus étendues, plusieurs d'entre eux nous ont candidement avoué ne rien connaître au vin.

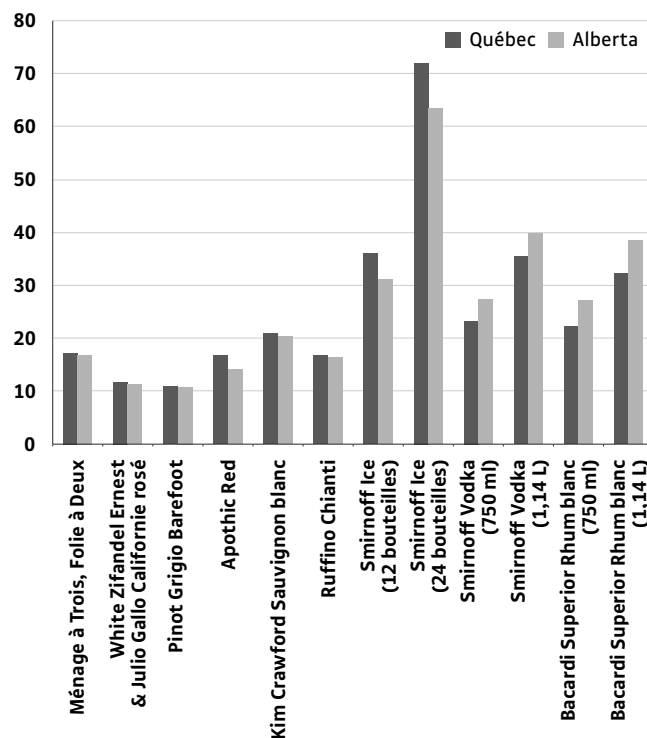
Enfin, l'absence d'un site Web pour la plupart des commerçants en vin empêche à la fois de connaître les prix de ce qu'on recherche et de savoir aisément ce qu'il en est de leur disponibilité en magasin. Dans le cas qui nous occupe, le libre marché et la concurrence ne semblent pas faciliter la libre circulation d'informations cruciales sur les produits.

2.4.3 Présentation des résultats

Les prix que nous présentons ici sont les prix obtenus pour l'achat d'une seule bouteille de vin. Au Québec comme en Alberta, certains rabais pour les achats en gros sont disponibles, nous n'en avons pas tenu compte.

Commençons par comparer les prix moyens sur tout le territoire. En plus du prix du produit, cela comprend, pour le Québec: la TPS, la TVQ et la taxe sur les produits alcooliques. Pour l'Alberta, cela signifie: la surtaxe provinciale, la TPS et le dépôt sur les bouteilles d'alcool. Le graphique 23 présente donc ce que les clients paient au comptoir au Québec ou en Alberta pour la même bouteille d'alcool.

GRAPHIQUE 23 Prix moyen des produits sur tout le territoire, Québec, Alberta, 2014, en \$



Source Étude de prix des auteurs.

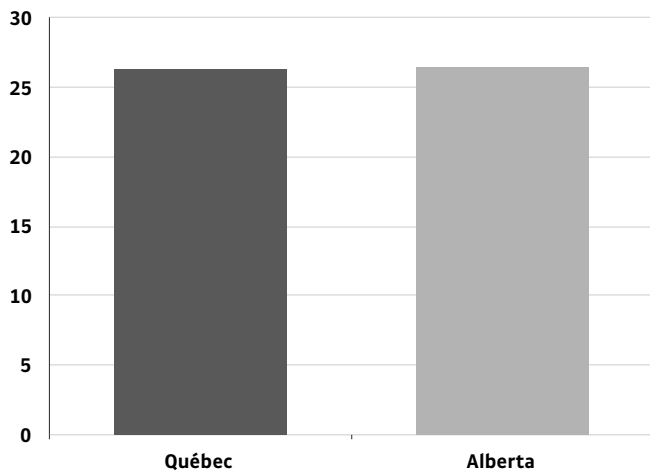
Le premier constat que l'on peut faire est que les produits sont à peu près au même prix au Québec et en Alberta. Les vins sont légèrement moins chers en Alberta (entre 1 % et 4 %), mais la différence est marginale par bouteille: elle ne dépasse pas 55 ¢. Seule exception, le Apothic Red qui est clairement moins cher en Alberta par une marge de 16 %. Du côté des breuvages alcoolisés Smirnoff Ice, l'avantage va clairement à l'Alberta avec des différences de prix de 12 % et 14 %, selon le format. Pour la vodka et le rhum, l'avantage est encore plus marqué, mais cette fois du côté du Québec, avec des différences allant de 12 % à 22 %, selon le format.

Le graphique 24 présente les différences de moyenne des prix obtenus pour l'ensemble des produits étudiés.

Comme on le voit, les prix des produits étudiés sont en moyenne relativement les mêmes en Alberta et au Québec. À cause des différences importantes du côté des spiritueux, le Québec a un léger avantage de 13 ¢ même si, comme on l'a vu, sur les autres produits, ses prix sont légèrement plus élevés. En somme, les prix sont à des niveaux comparables aux deux endroits.

Ce résultat n'est pas étonnant. Une étude de 2012 montrait également des prix très similaires entre les différentes provinces de l'Ouest canadien, que le système soit majoritairement public, privé ou mixte. Sur ce dossier, il semble évident que les prix plus bas promis par la privatisation ne sont pas au rendez-vous⁴¹.

GRAPHIQUE 24 Moyenne des prix de l'ensemble des produits étudiés, Québec, Alberta, 2014, en \$



Source Étude de prix des auteurs.

Un élément qui diffère également entre le Québec et l'Alberta est que dans cette dernière, les prix varient d'une région à l'autre. Pour voir si cette variation avantage les plus grandes ou les plus petites municipalités, nous avons rassemblé dans une catégorie les deux plus grandes villes albertaines (Calgary et Edmonton) où habite 56,4 % de la population⁴² et nous avons créé une seconde catégorie regroupant les petites et moyennes municipalités (Red Deer, Medicine Hat, Grande Prairie, Banff) afin de vérifier si une différence de prix était visible entre ces deux catégories. Le graphique 25 présente le résultat de cette comparaison.

Sur les 12 produits étudiés, 3 sont moins chers dans les petites municipalités et 9 sont plus abordables dans les grandes villes. Cependant, dans la plupart des cas, les différences de prix ne sont pas majeures. En tout et pour tout, sur le total des produits présentés ici, les résidente-s des petites et moyennes municipalités auraient payé en moyenne 44¢ de plus par produit que ceux et celles des grandes villes. Au Québec, grâce au monopole public, une telle disparité est inexistante.

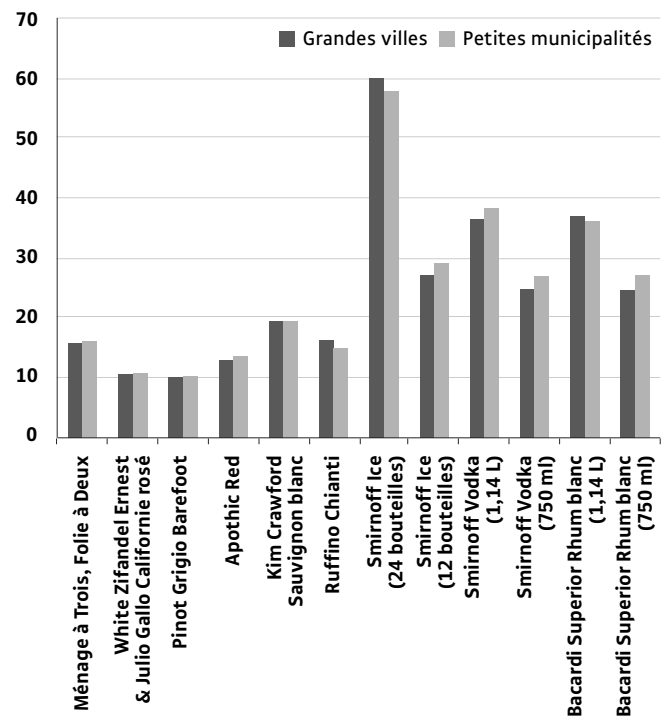
2.5 Les revenus gouvernementaux

Si, pour les consommateurs et consommatrices, les prix sont à peu près identiques au Québec et en Alberta, le gouvernement y trouve-t-il tout autant son compte? L'État peut-il compter sur des entrées de fonds aussi importantes en Alberta et au Québec? Voyons ce que rapportent aux États albertains et québécois les revenus sur la vente d'alcool.

Il serait évidemment inutile de comparer la valeur absolue des sommes d'argent qui entrent dans les coffres du gouvernement. Il semble logique que, avec le double de la population de l'Alberta, le Québec percevra des montants plus importants de cette taxation, surtout si on considère les dividendes de la SAQ au même titre que la taxe. Cela se

confirme en effet. Alors que le Québec a reçu en 2013 plus de 1 G\$ en dividendes de la SAQ et 552 M\$ de sa taxe sur les boissons alcooliques, l'Alberta ne reçoit «que» 722 M\$ grâce à sa surtaxe provinciale. Nous excluons donc de notre comparaison les revenus provenant de l'impôt des sociétés, de la TPS et de la TVQ^a.

GRAPHIQUE 25 Prix de divers produits dans les grandes villes et les petites municipalités, Alberta, 2014, en \$



Source Étude de prix des auteurs.

Il est alors opportun de faire la comparaison en fonction du montant d'argent que l'État perçoit par litre d'alcool vendu. Le tableau 6 présente le revenu des taxes spécifiques sur l'alcool pour le gouvernement par litre vendu.

En 2013, les gouvernements de l'Alberta et du Québec ont perçu, à travers leurs revenus spécifiques sur l'alcool, le même montant d'argent sur chaque litre vendu. À première vue, pour le gouvernement, les deux modèles peuvent donc sembler équivalents. Le gouvernement du Québec pourrait ainsi privatiser la SAQ et augmenter de façon importante sa taxe sur les boissons alcooliques pour compenser la perte de dividendes, comme nous l'illustrons dans le premier chapitre.

^a Ce qui nous intéresse ici, ce sont les revenus que les gouvernements perçoivent spécifiquement sur l'alcool. Le Québec, tout comme l'Alberta, ne choisit pas d'imposer une taxe de vente générale pour faire plus d'argent sur l'alcool. Il ne choisit pas non plus d'augmenter ou de diminuer l'impôt des entreprises selon cet objectif. Ainsi, on ne tient pas compte ici des revenus d'impôts payés par les entreprises distributrices, ni des impôts payés par leurs employés, ni des revenus de taxe de vente.

TABEAU 6 Comparaison des revenus gouvernementaux spécifiques à l'alcool et aux quantités d'alcool vendu, Alberta, Québec, 2013

	Revenus gouvernementaux (M\$)	Alcool vendu (millions de litres)	Revenu (\$) / litre
Alberta	722	361	2
Québec	1 582	793	2

Source Statistique Canada, CANSIM, Tableaux 183-0017 et 183-0006; les montants ont été arrondis.

En faisant cette déduction, un élément essentiel serait négligé. En 2013, le budget de fonctionnement de la SAQ s'est élevé à 522 M\$⁴³. Cet argent a été versé majoritairement dans le salaire de ses employé·e·s et dans ses infrastructures. Alors qu'en Alberta et au Québec, une somme similaire par litre d'alcool vendu est versée au gouvernement et que les prix sont similaires pour les consommateurs et consommatrices, la SAQ offre de meilleures conditions de travail à ses employé·e·s, leur permet d'avoir des formations sur le vin^a, donne accès à plus de produits et n'impose pas de disparité régionale, ni dans les choix de produits, ni dans leur prix.

2.6 Conclusion de la comparaison de prix

Au final, après avoir comparé les deux systèmes, l'ensemble des arguments vantant la supériorité du modèle albertain sur celui du Québec ont été démontés dans ce chapitre.

D'abord, il est faux d'affirmer que davantage de produits sont disponibles en Alberta qu'au Québec. Ensuite, si l'on compare l'évolution des prix à partir des données de l'IPC, il n'est pas possible d'affirmer que la privatisation de la vente d'alcool a mené à une diminution de prix pour les consommateurs et consommatrices. En effet, depuis la privatisation de l'Alberta Liquor Control Board, le prix du vin comme celui des spiritueux a augmenté plus vite en Alberta qu'au Québec, et ce, même en proportion de la croissance de l'IPC. De même, lorsqu'on considère le prix de certaines bouteilles disponibles en ce moment en magasin, le prix obtenu par les consommateurs et consommatrices du Québec est semblable à celui

^a Il ne nous est pas possible de faire une comparaison étendue de ces questions ici. Il est cependant évident que les salaires et les formations des employé·e·s de la SAQ sont meilleurs que ceux des commis d'épicerie. Il est aussi clair que c'est par la réduction des conditions de travail des employé·e·s qu'il est possible pour les entreprises privées de dégager une marge bénéficiaire substantielle tout en maintenant des prix raisonnables. Trois études précédemment citées tendent vers les mêmes conclusions à ce sujet : Martin POIRIER et Martin PETIT, *Les impacts de la privatisation de la vente des produits de l'alcool en Alberta*, Montréal, IRIS, octobre 2003, p. 57-66 ; David CAMPANELLA et Greg FLANNAGAN, *The Economic and Social Consequences of Liquor Privatization in Western Canada*, CCPA, 2012, p. 9-10 ; David CAMPANELLA, *A profitable brew, Regina, CCPA et Parkland Institute*, décembre 2014, p. 11-12.

obtenu en Alberta. Enfin, le système albertain ne permet pas de ramener plus d'argent par litre d'alcool vendu dans les coffres de l'État. À ce titre, le Québec fait aussi bien que l'Alberta, tout en offrant de meilleures conditions de travail, une plus grande disponibilité de produits et des prix comparables.

Chapitre 3

Le marché privé de l'alcool au Québec

Maintenant que nous avons vu qu'une privatisation « à l'albertaine » n'avantagerait pas le Québec, concentrons-nous sur l'évolution du marché privé de l'alcool qui y est déjà en place. Si la SAQ joue un rôle central dans la vente d'alcool au Québec, le secteur privé n'est pas pour autant absent. D'abord, la majorité de la bière vendue l'est par l'entremise de détaillants privés. Ensuite, une partie des vins disponibles sont vendus exclusivement en épicerie et en dépanneur.

Ces deux exemples, bien qu'ils ne soient pas exempts d'une participation de l'État, nous donnent le moyen de voir l'effet du marché privé sur la vente d'alcool.

3.1 Évolution du prix de la bière

Au Québec, la bière est majoritairement vendue dans les épiceries et les dépanneurs. Bien sûr, la SAQ vend aussi de la bière mais cette activité, marginale pour la société d'État, représente également une minuscule part des ventes totales de bière. Au Québec, la vente de bière est contrôlée par l'État de trois façons. D'abord, pour vendre de la bière, un commerce doit avoir un permis adéquat en règle. Ensuite, la consigne des bouteilles et le dépôt conséquent sont imposés par l'État. Enfin, et c'est ce dernier aspect qui nous intéresse le plus ici, depuis 1994, l'État impose un prix minimum pour la vente de bière. Le tableau 7 présente les prix minimums imposés par le gouvernement du Québec en 2014.

TABLEAU 7 Prix minimum de la bière, Québec, 2014

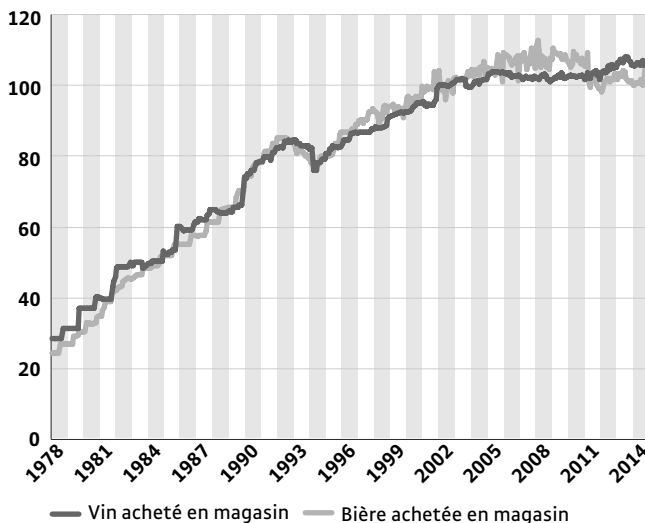
Teneur en alcool	Prix minimum (\$)/litre
4,1 % et moins	2,8028
Entre 4,1 % et 4,9 %	2,9605
Entre 4,9 % et 6,2 %	3,0710
Plus de 6,2 %	3,1740

Source Régie des Alcools, des Courses et des Jeux.

Le prix minimum de la bière est fixé chaque année, au premier avril, en fonction de l'évolution de l'Indice des prix à la consommation (IPC). Ce prix est donc un prix plancher, mais n'impose en rien un plafond. Si plusieurs débats ont lieu à la fois sur la légitimité de ce prix minimum et sa fixation, il est clair que, si on suit la théorie selon laquelle la libre concurrence aurait tendance à réduire naturellement les prix, ce prix devrait avoir suivi une évolution près de celle de l'IPC et ne devrait pas l'avoir beaucoup dépassé. De

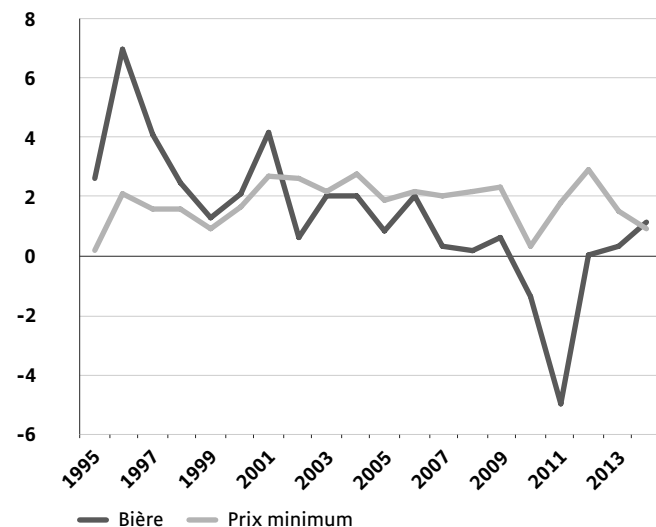
plus, comme la vente de bière est sur un marché moins contrôlé que celui du vin qui lui, est principalement vendu par la SAQ, un monopole d'État, on pourrait donc s'attendre à ce que l'évolution de son prix soit bien différente.

GRAPHIQUE 26 IPC-Bière vendue en magasin et IPC-Vin vendu en magasin, Québec, 1978-2015



Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020.

GRAPHIQUE 27 Taux de croissance du prix de la bière et du prix minimum de la bière, Québec, 1995-2014, en %



Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020 ; Régie des alcools, des courses et des jeux, Réponse à la demande d'accès à des documents #15-01-0052, 11 mars 2015.

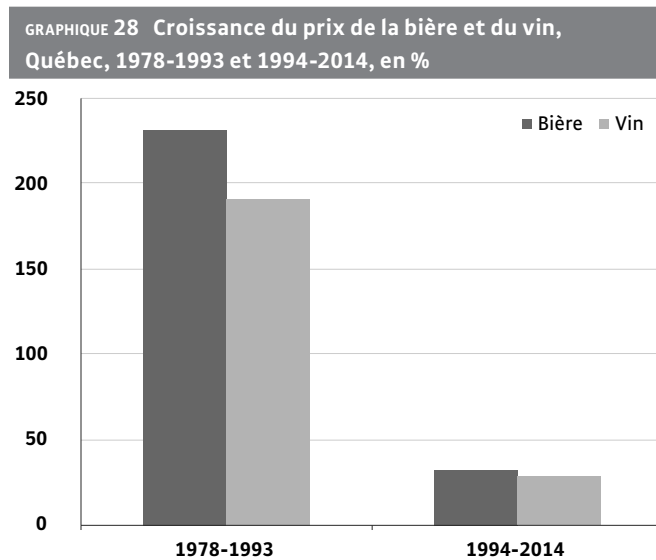
En procédant comme nous l'avons fait pour l'étude de l'IPC des vins et des spiritueux de l'Alberta et du Québec, voyons d'abord, au graphique 26, l'évolution du prix de la bière et du vin au Québec, à partir des données les plus anciennes fournies sur cette question par Statistique Canada.

Le premier constat que l'on peut faire est que les deux prix ont, sur cette très longue période, beaucoup augmentés. Une étude attentive nous montre même que le prix de la bière a augmenté plus rapidement que le prix du vin. En effet, la bière est passée d'un IPC de 24 à 107, tandis que le vin est passé de 28 à 107. Cette mince différence n'est pourtant pas ce qui importe ici. Le principal constat que nous faisons est que le prix complètement contrôlé par l'État n'a pas augmenté plus rapidement que le prix dont l'État ne fixe que le plancher à l'IPC.

On pourrait bien sûr rétorquer que cette augmentation est due strictement à ce prix plancher de l'État. Le graphique 27 présente la différence entre la croissance du prix de la bière et la croissance de son prix minimum.

Comme on peut le constater, il est vrai que depuis le milieu des années 2000, ce prix minimum accroché à l'IPC canadien, augmente souvent plus rapidement que le prix de la bière. Cela dit, il n'empêche pas d'importantes diminutions de prix, comme ce fut le cas entre 2010 et 2011 où le prix de la bière a chuté de près de 6 % en un an. Celui semble donc être suffisamment bas pour laisser de la marge de manœuvre aux commerçants pour qu'ils puissent baisser leur prix.

Le graphique 28 compare l'évolution des prix du vin et de la bière avant et après l'instauration du prix minimum.



Source Statistique Canada, CANSIM, Tableau 326-0020.

Premier constat, les 15 années précédant l'instauration du prix minimum ont vu le prix de la bière augmenter beaucoup plus vite que les 20 années qui l'ont suivi. Ce n'est pas surprenant, l'inflation importante des années 1980 est probablement en bonne partie responsable de ce phénomène. Intéressant de constater cependant que le prix entièrement guidé par le marché de la bière augmente alors un peu plus rapidement que celui du vin. La différence n'est pas majeure, mais on est loin de pouvoir affirmer que la

libre concurrence a fait diminuer le prix. De même, pendant la période 1994-2014, alors qu'un prix minimum existe bel et bien, le prix de la bière et celui du vin évoluent à peu près suivant la même croissance, le vin étant, une fois encore, un peu moins rapide.

Il n'y a pas, à première vue, de différence majeure entre l'évolution du prix du vin et celui de la bière : qu'il s'agisse d'un libre marché, d'un monopole public ou d'un marché à prix minimum. Ainsi, le fait d'avoir laissé un contrôle relatif des prix au privé ne semble pas avoir mené à une réduction de prix inconnue du secteur public.

3.2 Le vin vendu en épicerie et en dépanneur

Au Québec, 400 vins différents sont vendus en épicerie et en dépanneur. Il s'agit de vins importés en vrac et embouteillés au Québec. Ces vins sont vendus à des distributeurs par la SAQ. La société d'État fixe alors un prix minimal auquel ces bouteilles doivent être vendues au détail. Ce prix minimal comporte une marge de profit de 13,5 % que se partagent les distributeurs et les détaillants à raison de 5,5 % et 8 % respectivement^a. Dans le cas des grands détaillants, ceux-ci agissent à la fois comme distributeur et comme détaillant et donc, prennent l'entièreté de la marge établie par la SAQ. La SAQ ne fixe pas de prix maximal à ces produits.

Cet embryon de marché privé du vin au Québec nous semble intéressant pour vérifier ce qu'il adviendrait si une privatisation avait lieu. Il nous permettra de vérifier si, dans le secteur de l'alcool, la compétition oblige les commerçants à diminuer leur marge de profit pour maintenir des prix compétitifs. Comme nous avons vu que les grands joueurs de la distribution alimentaire jouaient un rôle important dans la vente d'alcool dans le système albertain, il sera intéressant de voir quelle marge bénéficiaire ceux-ci souhaitent dégager. Il sera aussi pertinent de vérifier si les légères disparités régionales que nous avons constatées en Alberta existent aussi dans la vente de vin en épicerie et en dépanneur au Québec.

3.2.1 Méthodologie

Pour vérifier ce qu'il en était, nous avons procédé de façon similaire à l'approche micro que nous avons utilisée pour étudier les prix en Alberta. Nous avons sélectionné quatre produits populaires et faciles à trouver dans les

^a Ces pourcentages nous ont été fournis dans un échange courriel avec Yves Mailloux, chroniqueur en vin qui a dévoilé des données similaires sur son blogue. Dans ses réponses à nos demandes d'accès à l'information (lettre du 23 février 2015, demande 032 142 000 / 2015-009D) et dans nos conversations téléphoniques subséquentes concernant ces demandes, la SAQ reconnaît en effet que le prix qu'elle fixe pour la vente au détail des vins vendus en dépanneur et en épicerie contient une part de profit laissée aux détaillants et aux distributeurs, mais elle refuse de nous dévoiler la part du prix de vente que représente cette marge de profit alléguant, qu'il s'agit « d'un renseignement de nature financière et commerciale dont la divulgation serait susceptible de procurer un avantage appréciable à un tiers ».

épiceries et les dépanneurs du Québec. Ces produits sont présentés au tableau 8.

TABLEAU 8 Produits sélectionnés

Notre Vin Maison (Rouge, 1L)
Caballero de Chile (Rouge, 1L)
L'Auberge (Blanc, 750 ML)
Demi-litre Marchand (Blanc, 500 ML)

Nous avons par la suite choisi six municipalités québécoises les plus diversifiées possible: Montréal, Québec, Brossard, Rouyn-Noranda, Matane, Farnham et les Îles-de-la-Madeleine^a. Pour chacune de ces localités, nous avons vérifié les prix dans trois points de vente différents, généralement deux épiceries et un dépanneur. La liste de ces points de vente est disponible à l'annexe 2.

Pour assurer une uniformité dans les prix, l'ensemble de l'étude de prix a été réalisée dans la même semaine, soit du 23 février au 1^{er} mars 2015. Les prix retenus sont les prix affichés sur les tablettes, incluant les rabais ou offres spéciales, sans tenir compte des taxes applicables.

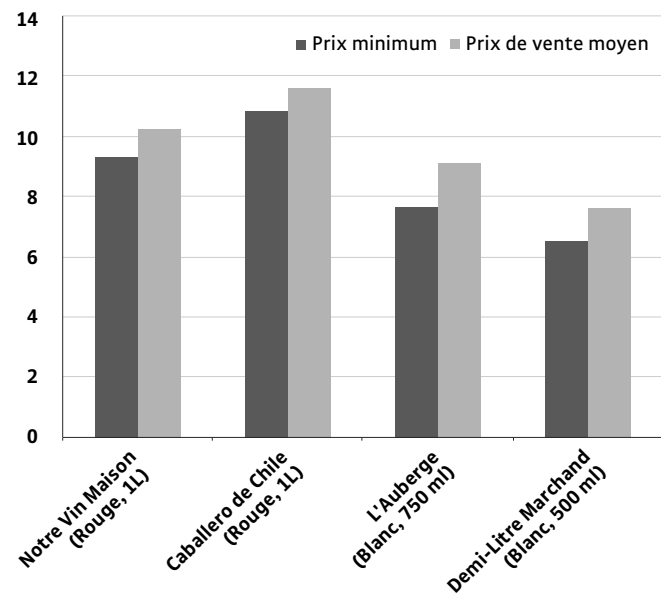
3.2.2 Présentation des résultats

Voyons d'abord, en moyenne, quelle est la différence entre le prix minimal qui comprend déjà 13,5 % de profit pour les distributeurs et détaillants, et le prix visible sur les tablettes. C'est ce que présente le graphique 29.

D'emblée, on constate que le prix de vente moyen est systématiquement plus élevé que le prix minimal. En moyenne, cette différence est de 11,7 %. C'est donc dire que si l'on combine la marge laissée par la SAQ et ce taux, la marge de profit moyenne sur chaque produit grimpe à 19,7 % pour une entreprise qui doit faire affaire avec un distributeur indépendant et à 25,2 % pour une entreprise qui gère son propre système de distribution. On constate donc que, sur les produits alcooliques présentement en vente, l'effet de la concurrence ne semble pas avoir eu pour conséquence de garder la marge de profit proche du minimum, mais bien de dégager une marge de profit substantielle, supplémentaire à celle offerte par la SAQ. Aux fins de comparaison, dans le cadre de son système d'agences, où la SAQ offre à des épiciers la possibilité de vendre certains de ses meilleurs vendeurs dans des régions où il n'y pas de succursale à proximité, la SAQ plafonne le profit fait par les épiciers à 10 %. Malgré ce taux de profit beaucoup plus bas que celui que les détaillants s'octroient pour le vin vendu en épicerie, ce programme est non seulement viable, mais surtout très populaire et on compte aujourd'hui un peu plus de ces agences que de succursales de la SAQ.

^a Dans le cas des Îles-de-la-Madeleine, nous avons dû choisir des établissements répartis dans diverses municipalités.

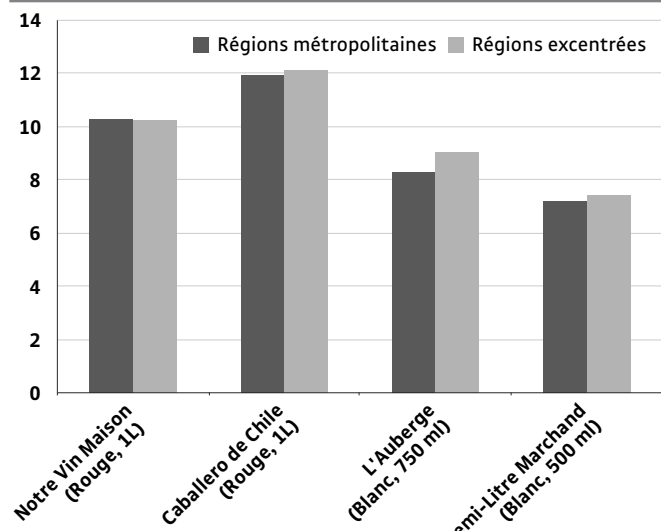
GRAPHIQUE 29 Prix minimum et prix de vente moyen de divers produits, Québec, 2015, en \$



Source Étude de prix des auteurs.

Nous avons également souhaité vérifier si les disparités régionales que nous avons constatées en Alberta étaient visibles chez les détaillants privés de vin au Québec. Ainsi, nous avons rassemblé trois villes dans l'ensemble Régions métropolitaines (Montréal, Québec, Brossard) et quatre villes dans l'ensemble Régions excentrées (Rouyn-Noranda, Matane, Îles-de-la-Madeleine, Farnham). Le graphique 30 présente les résultats de cette comparaison.

GRAPHIQUE 30 Comparaison entre les moyennes de prix des régions métropolitaines et des régions excentrées, Québec, 2015, en \$



Source Étude de prix des auteurs.

Ce que nous avons remarqué en Alberta se constate aussi au Québec. Les prix des produits étudiés sont, en moyenne, 3,6 % plus élevés en région excentrée qu'en région métropolitaine. Cette différence n'est pas majeure, mais elle est bien réelle; ce qui n'est ni surprenant, ni anormal. Un distributeur ou un détaillant qui a à parcourir une plus grande distance devra couvrir des coûts plus importants. S'il n'a pas le mandat explicite de maintenir une uniformité de prix interrégionale, comme c'est le cas pour une entreprise publique comme la SAQ, il est prévisible qu'il impute ses coûts supplémentaires aux consommateurs et consommatrices qui habitent des régions plus lointaines, plutôt que de les répartir sur l'ensemble de ses client·e·s.

3.3 Conclusions sur le marché privé de l'alcool au Québec

Le marché privé de l'alcool déjà en place au Québec nous fournit quelques indices sur ce dont pourrait avoir l'air une privatisation plus étendue. D'abord, quand on regarde l'évolution des prix de la bière et qu'on les compare à ceux du vin, on constate que les deux produits ont vu leur prix évoluer de façon similaire. Cela jette un doute sur le fait que le libre marché nous permettrait de diminuer les prix de l'alcool au Québec.

De même, lorsqu'on se penche sur le secteur du vin vendu en épicerie et en dépanneur, on constate que le secteur privé de la distribution alimentaire, loin de se contenter des taux de profit offerts par la SAQ, a plutôt doublé ceux-ci pour qu'ils représentent en moyenne plus de 25 % du prix des bouteilles. De plus, comme cela est prévisible, le prix du vin d'épicerie est légèrement plus élevé en région excentrée qu'en région métropolitaine.

Conclusion

Dans cette étude, nous avons évalué le bien-fondé des arguments les plus fréquents en faveur de la privatisation de la SAQ. En fait, nous avons répondu aux quatre questions suivantes : Comment l'État risquerait-il de compenser la perte de revenus causée par la privatisation de la SAQ ? Est-ce qu'une privatisation partielle permettrait de donner une plus grande marge de manœuvre aux finances publiques québécoises ? Est-ce que le monopole public tend à faire hausser les coûts tout en réduisant l'éventail des produits disponibles pour les consommateurs et consommatrices ? Comment se compare la situation des prix des produits offerts par le monopole public à celle des secteurs déjà privatisés au Québec ?

Selon les deux scénarios mis de l'avant, il est assez évident que la privatisation de la société d'État ne serait pas une avenue à envisager du point de vue des finances publiques. En plus d'envoyer un message de panique sur l'état de ces dernières, une telle politique serait néfaste au plan budgétaire. Dans nos deux scénarios, le bilan sur 20 ans d'une privatisation est négatif. C'est donc dire que rembourser une partie de la dette par le produit de la vente de la SAQ ne compenserait pas la perte de dividendes.

Pour finir, nous nous sommes penchés sur une comparaison interne au Québec entre l'évolution des prix à la SAQ et celle des marchés privés de l'alcool (la bière et les vins d'épicerie). Notre constat est clair. Les prix des produits statués par le marché « concurrentiel » ont tendance à augmenter plus rapidement que ceux de la SAQ.

Pour ces trois raisons, nous concluons qu'une privatisation, même partielle de la SAQ, serait une erreur majeure du gouvernement. Elle priverait l'État québécois d'importants revenus tout en désavantageant les consommateurs et consommatrices d'ici.

Lexique

Agence de notation

Une agence de notation désigne traditionnellement une entreprise ou une institution chargée de la notation financière des collectivités (États, municipalités, etc.) ou des entreprises selon certains critères définis par une réglementation ou par les acteurs du marché.

Dettes publiques

La dette publique représente l'ensemble des engagements financiers pris sous forme d'emprunt par l'État, les collectivités publiques et les organismes qui en dépendent directement. Généralement, la dette publique est composée d'emprunts effectués afin de financer des infrastructures ou encore pour couvrir des déficits budgétaires.

Dividende

Le dividende est le mode de rémunération versé aux actionnaires d'une entreprise. Dans le cas de la SAQ, le gouvernement du Québec étant son seul actionnaire, le dividende est souvent assimilé au profit réalisé par la société d'État.

Étude de prix

L'étude de prix consiste en une enquête réalisée sur un ou des produits donnés, sur une période de temps contrôlée ainsi que dans un nombre prévu de localités, afin de faire l'analyse des variations du prix de vente de certaines marchandises.

Impôt des particuliers

Il s'agit de la perception fiscale établie par les pouvoirs publics et devant s'appliquer sur les revenus déclarés par les contribuables. Au Québec, cet impôt est dit progressif parce qu'il se module en fonction du niveau de revenu de chaque contribuable.

Impôt des sociétés

Il s'agit de la perception fiscale établie par les pouvoirs publics et devant s'appliquer sur les revenus des sociétés (entreprises privées).

Libéralisation

Une libéralisation vise à créer une situation de concurrence entre des acteurs économiques. Elle signifie le plus souvent la fin du monopole d'une administration ou d'une entreprise (publique ou privée) sur une activité définie par l'autorité publique.

La libéralisation est alors l'institution politique des conditions d'un marché concurrentiel.

Marge bénéficiaire

La marge bénéficiaire est la différence entre le prix de vente et le coût de revient d'un produit. Elle permet de mesurer combien une société gagne pour chaque produit vendu.

Monopole public

Un monopole public consiste en une entreprise publique qui assure soit la totalité de la production ou de la distribution (ou les deux) dans un domaine d'activité particulier.

Oligopole

Une situation d'oligopole survient lorsque ne se trouve, sur le marché, qu'un nombre restreint d'acteurs économiques et que ceux-ci, par concertation ou non, parviennent à dicter les conditions du marché.

Privatisation (totale/partielle)

Une privatisation consiste en la vente d'une entreprise ou d'un bien public à une ou plusieurs entreprises privées. Il est possible de parler de privatisation partielle (la vente d'une partie seulement des actifs d'une entreprise ou d'un bien public) ou de privatisation totale (la vente de l'ensemble des actifs d'une entreprise ou d'un bien public).

Service de la dette

Le service de la dette est la somme annuelle qu'un emprunteur doit payer afin d'honorer ses engagements envers ses créanciers.

Société d'État

Une société d'État est une entreprise publique devant répondre à une demande (en biens ou en services) comme prescrit par les pouvoirs publics.

Tarif (utilisateur-payeur)

Un tarif est une somme d'argent demandé à un utilisateur d'un service public afin de pouvoir utiliser ledit service. Nous parlons du principe de l'utilisateur-payeur lorsque les pouvoirs publics instaurent ou augmentent la tarification d'un service donné selon qu'il est d'abord au bénéfice de son utilisateur et non de la collectivité.

Taux d'intérêt moyen pondéré de l'État

Le taux moyen pondéré de l'État mesure le coût de l'ensemble des emprunts de l'État pour une année donnée.

Taxes à la consommation

Les taxes à la consommation sont une ponction fiscale venant s'ajouter au prix de vente d'un produit et/ou d'un service. On associe les taxes à la consommation à un mode de prélèvement fiscal régressif en ce qu'il s'applique également à tous sans tenir compte des revenus et de la capacité de payer de chacun.

Notes

- 1 *Ibid.*, p. 13.
- 2 Luc GODBOUT et Claude MONTMARQUETTE, *Rapport d'experts sur l'état des finances publiques du Québec*, Gouvernement du Québec, 2014, p. 34.
- 3 Francis FORTIER et Simon TREMBLAY-PEPIN, *État de la dette du Québec – 2014*, Montréal, IRIS, 2014, 36 p.
- 4 Le dernier exemple remonte au budget de 2010-2011 avec une demande adressée aux sociétés d'État financières et commerciales équivalant à 530 M\$. *Budget 2010-2011: Pour rester maître de nos choix, le budget en un coup d'œil*, Gouvernement du Québec, 2010, p. 7.
- 5 *Budget 2013-2014: Un Québec pour tous*, Gouvernement du Québec, p. 9.
- 6 SAQ, *Rapport annuel 2013*, p. 7.
- 7 <http://affaires.lapresse.ca/economie/agroalimentaire/201308/22/01-4682419-des-vins-a-70-chez-couche-tard.php>
- 8 www.lesaffaires.com/classements/les-500/liste
- 9 Le ratio d'impôt payé en lien avec les activités réalisées au Québec a été estimé en fonction du nombre d'employés de ces entreprises travaillant au Québec.
- 10 Métro, *Rapport annuel 2013*.
- 11 George Weston, *Rapport annuel 2013*.
- 12 Jean Coutu, *Rapport annuel 2013*.
- 13 BCE, *Rapport annuel 2013*.
- 14 Bombardier, *Rapport annuel 2013*.
- 15 Banque nationale, *Rapport annuel 2013*.
- 16 Rona, *Rapport annuel 2013*.
- 17 Quebecor, *Rapport d'activité 2013*.
- 18 Pharmaprix, *Rapport annuel 2013*.
- 19 *Budget 2014-2015: Plan budgétaire*, Gouvernement du Québec, p. D. 36.
- 20 *Ibid.*, p. A. 88.
- 21 *Dépenses fiscales – 2011*, Gouvernement du Québec, p. VIII.
- 22 *Statistiques fiscales des sociétés – 2009*, Gouvernement du Québec, p. 5.
- 23 Francis FORTIER, Guillaume HÉBERT et Philippe HURTEAU, *La révolution tarifaire au Québec*, Montréal, IRIS, 2010, 44 p.
- 24 *Budget 2010-2011: Renseignements additionnelles sur les mesures du budget*, Gouvernement du Québec, p. A. 5.
- 25 *Remplacement de la contribution santé*, Gouvernement du Québec, p. 9.
- 26 *Décision sur le fond - Phase 1, Demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire 2014-2015*, p. 217-218.
- 27 *Budget 2011-2012: Un plan de financement des universités équilibré et équilibré*, Gouvernement du Québec, p. 23.
- 28 *Le point sur la situation économique et financière du Québec – automne 2014*, Gouvernement du Québec, p. D. 25.
- 29 [www.revenuquebec.ca/documents/fr/formulaires/vd/vd-487-ba\(2014-07\).pdf](http://www.revenuquebec.ca/documents/fr/formulaires/vd/vd-487-ba(2014-07).pdf)
- 30 www.canadabusiness.ca/fra/page/2725/
- 31 Voir, entre autres, le texte suivant: Yvan ALLAIRE, « Privatiser (en partie) Hydro-Québec et la SAQ: une bonne idée? », *Les Affaires*, 28 avril 2014.
- 32 www.epq.gouv.qc.ca/F/Info/taux_en_vigueur/produit_complet.aspx
- 33 *Comptes publics 2013-2014*, vol. 1, Gouvernement du Québec, p. 143.
- 34 *Comptes publics, 2004-2005 à 2013-2014*, vol. 1, Gouvernement du Québec.
- 35 Yvan ALLAIRE, *op. cit.*
- 36 Martin POIRIER et Martin PETIT, *Les impacts de la privatisation de la vente des produits de l'alcool en Alberta*, Montréal, IRIS, octobre 2003, 102 p.
- 37 Pour plus de détails sur le processus de sélection, voir l'étude de POIRIER et PETIT, *op. cit.*, p. 94 et suiv.
- 38 David CAMPANELLA, *A profitiable breuv*, Régina, CCPA et Parkland Institute, décembre 2014, p. 20.
- 39 Par exemple: Hugo DE GRANDPRÉ, « Alberta: 20 ans de privatisation... et de débats », *La Presse*, 20 avril 2014; Marc-André GAGNON, « En Alberta, personne ne décide à votre place quel vin boire », *Vin Québec*, 29 mai 2014; Pierre COULTURE, « Pour ou contre la privatisation de la SAQ », *Journal de Montréal*, 29 mai 2014.
- 40 Document que la SAQ nous a fait parvenir à notre demande intitulé: *Classement des meilleurs vendeurs en volume 2013-2014*.
- 41 David CAMPANELLA et Greg FLANNAGAN, *The Economic and Social Consequences of Liquor Privatization in Western Canada*, CCPA, 2012, p. 10.
- 42 Calculé à partir des données du recensement de 2011: <http://finance.alberta.ca/aboutalberta/census/2011/2011-census-population-and-dwelling-counts.pdf>
- 43 SAQ, *Rapport annuel 2014*, p. 2.

Annexe 1 – Vérification de prix : établissements en Alberta

Calgary

Sobey's	Sally's Spirit Wine & Beer	410-555 Strathcona Boulevard SW, Calgary, AB, T3H 2Z9
Loblaws	Real Canadian Liquor Store	200-3633 Westwinds Dr NE, Calgary, AB, T3J 5K3
Liquor Depot	Liquor Depot Mount Royal	1140 17 th Avenue SW, Calgary, AB, T2T 0B4
Indépendant	Kensington Wine Market	1257 Kensington Road NW, Calgary, AB, T2N 3P8

Edmonton

Sobey's	Sobey's Liquor Kingsway	11436 106 Street NW, Edmonton, AB, T5G 3E3
Loblaws	Real Canadian Liquor Store	4821 Calgary Trail NW, Edmonton, AB, T6H 5W8
Liquor Depot	Liquor Depot Delton	12902 82 Street NW, Edmonton, AB, T5E 2T2
Indépendant	Devine Wines & Spirits	10111-104 Street NW, Edmonton, AB, T5J 0Z9

Medicine Hat

Sobey's	Sobey's Spirit Wine/ Cold Beer	1940 Strachan Rd Se Suite 6, Medicine Hat, AB, T1B 4K4
Loblaws	Loblaws Zehr	1792 Trans Canada Way SE, Medicine Hat, AB, T1B 4C6
Liquor Depot	Liquor Depot	103-2011 Strachan Road SE, Medicine Hat, AB, T1B 0G4
Indépendant	Paul Howe Track Side Liquor Stores	1031 South Railway Street SE, Medicine Hat, AB, T1A 2W4

Red Deer

Sobey's	Sobey's Liquor Gaetz	5111-22 Street Red Deer, AB, T4R 2K1
Loblaws	Real Canadian Liquor Store	5016-51 Avenue Red Deer, AB, T4N 4H5
Liquor Depot	Liquor Depot Eastview	3809-40 Avenue Red Deer, AB, T4N 2W4
Indépendant	Liquor Crossing	90-5250 22 Street Red Deer, AB, T4R 2T4

Grande Prairie

Sobey's	ND	
Loblaws	Real Canadian Liquor Store	12225-99 Street Grande Prairie, AB, T8V 6X9
Liquor Depot	Liquor Depot Cobbleston	101-9910 92 Street Grande Prairie, AB, T8X 0E7
Indépendant	Vintage Wine & Spirits	101-8716 108 Street Grande Prairie, AB, T8V 4C7

Banff

Sobey's	Sobey's Liquor Western Cellars	104-1040 Railway Avenue, Canmore, AB, T1W 1P4
Loblaws	ND	
Liquor Depot	Liquor Depot Cascade	202 Wolf Street, Banff, AB, T1L 1A7
Indépendant	Banff Wine Store	302 Caribou Street, PO Box 2377, Banff, AB, T1L 1C1

Annexe 2 – Vérification de prix : établissements au Québec

Montréal

IGA Rosemont	2340 boulevard Rosemont, Montréal, QC, H2G 1T8
Métro Plus Dorion	1955 rue Sainte-Catherine Est, Montréal, QC, H2K 2H6
Dépanneur Davine	1963 rue Ontario Est, Montréal, QC, H2K 1V2

Québec

Métro Supermarché Ferland	707 boulevard Charest Ouest, Québec, QC, G1N 4P5
IGA Raymond Rousseau	1580 chemin Saint-Louis, Québec, QC, G1S 1G6
Alimentation GD	500 3 ^e Avenue, Québec, QC, G1L 2W3

Rouyn-Noranda

IGA Extra	680 avenue Chaussé, Rouyn-Noranda, QC, J9X 4B9
Station Shell Canada	90 rue Gamble Ouest, Rouyn-Noranda, QC, J9X 2R6
Dépanneur Gendron Inc	85 rue Perreault Ouest, Rouyn-Noranda, QC, J9X 2T5

Matane

IGA	551 avenue du Phare Est, Matane, QC, G4W 1A8
Metro Plus	750 avenue du Phare Ouest, Matane, QC, G4W 3W8
Dépanneur St-Gelais	405 boulevard Dion, Matane, QC, G4W 3M4

Îles-de-la-Madeleine

Épicerie Traditions	1011 chemin de La Vernière, L'Étang-du-Nord, QC, G4T 3E1
Dépanneur du village	325 chemin principal, Cap-aux-Meules, QC, G4T 1E2
IGA Coop L'éveil	615 chemin des Caps, Fatima, QC, G4T 2S9

Farnham

Métro	450 rue Meigs Nord, Farnham, QC, J2N 2C8
Shell	130 rue Jacques, Cartier, QC, J2N 1Y4
IGA	999 rue Principale Est, Farnham, QC, J2N 1M9

Brossard

Métro Bellemare	2121 boulevard Lapinière, Brossard, QC, J4W 1L7
Maxi	7200 boulevard Taschereau, Brossard, QC, J4W 1M9
Dépanneur Payer	5961 boulevard Payer, Saint-Hubert, QC, J3Y 6W6



IRIS

**Institut de recherche
et d'informations
socio-économiques**

L'Institut de recherche et d'informations socio-économiques (IRIS), un institut de recherche indépendant et progressiste, a été fondé à l'automne 2000. Son équipe de chercheur-e-s se positionne sur les grands enjeux socio-économiques de l'heure et offre ses services aux groupes communautaires et aux syndicats pour des projets de recherche spécifiques.

Institut de recherche et d'informations socio-économiques

1710, rue Beaudry, bureau 3.4, Montréal (Québec) H2L 3E7
514 789-2409 · www.iris-recherche.qc.ca