

## ANNEXE

### **La SAQ ne serait pas une entreprise rentable ?**

-Les profits de la SAQ ont presque doublé en 10 ans, passant de 546 millions \$ (2005) à 1,034 milliard \$ (2015).

-En 10 ans, les ventes de la SAQ ont augmenté de 53 % comparativement à 31 % pour l'ensemble du commerce de détail au Québec et de 21 % pour les magasins d'alimentation.

### **Ouvrir le marché à la concurrence ferait baisser les prix et augmenterait la quantité de produits disponibles ?**

-Si on tient compte de l'ensemble des produits disponibles, l'Alberta - où la vente d'alcool a été entièrement privatisée en 1993 - en compte 16 000 et le Québec 29 000.

-Dans presque l'ensemble du commerce privé, nous constatons une disparité majeure entre les régions dans l'offre de produit. Évidemment, les grands centres sont privilégiés au détriment des régions plus éloignées.

-Entre les mois de janvier et de février 1994, soit en plein processus de privatisation, les prix des produits alcoolisés ont fortement augmenté en Alberta. Les prix des vins ont augmenté de 13,3 % en un mois seulement, les spiritueux de 10,4 % et les bières de 8,7 %.

-En Colombie-Britannique, où la vente d'alcool s'opère par le public et le privé (système mixte), les prix sont de 10 % à 20 % plus élevés dans le secteur privé comparativement au publique.

### **Des frais d'administration plus élevés qu'en Ontario ?**

-En fait, il faut comprendre que la LCBO vend principalement des bières et des spiritueux (plus de 50 % des ventes totales) contrairement à la SAQ où la vente de vin occupe le premier rang (83 % des ventes totales). La vente de vin nécessite plus de service à la clientèle et le profit plus facilement dégagé par la vente de spiritueux fait en sorte que pour obtenir le même profit avec la vente de vin, il faut manipuler deux fois plus de produits. Le comparatif proposé par la commission ne prend aucunement en compte ces éléments.

-Gaétan Frigon est du même avis dans La Presse du 1<sup>er</sup> septembre 2015 : *«Il est évident que la LCBO, du fait qu'elle effectue plus des 2/3 de ses ventes nettes avec la bière et les spiritueux, des produits dits «libre-service», va avoir des frais d'administration beaucoup plus bas que ceux de la SAQ, dont les ventes sont constituées de vins à 83 %, des produits qui nécessitent beaucoup plus de frais d'entreposage et de vente. Facile à comprendre pour qui s'en donne la peine, ce que, de toute évidence, la Commission Robillard n'a pas fait.»*

- Rémunération totale moyenne selon l'Institut de recherche et d'informations socio-économiques (IRIS) est de 66 793 \$ par employé à la SAQ et de 70 296 \$ par employé à la LCBO

### **Et nous dans tout ça ?**

-Suite à la privation du commerce de l'alcool en Alberta, la rémunération moyenne des salariés à la vente d'alcool a diminué de 23 % en seulement deux ans.