SEMB SAQ

FEESP

CSN

Le Pionnier

Numéro 42, vol 6

Septembre 2008

DANS CE NUMÉRO :

Implantation de nouveaux points de service	2
Info santé sécurité	3
Assurez-vous de cotiser au bon plan	4
Conseille, mais fais ça vite	5
Mes vacances en Alberta (visite de Liquor stores)	6-7-8-9-10
Ressources SST	10
Après l'Alberta, la Nouvelle-Écosse	11
Pour nous joindre	12

Mot du président

Camarades,

Bonjour,

Le mois de septembre marque la fin des vacances et le signal du dernier droit de l'année qui nous mènera à la période des fêtes. Au programme de la rentrée : le projet de négociation et la démarche de partenariat avec l'employeur.

Pour ce qui est du projet de négociation, les travaux du comité se poursuivent. Monter un projet de négociation constitue une tâche colossale. L'exécutif syndical avait annoncé une tournée d'assemblées générales à l'automne, devant l'échéancier serré et l'ampleur des travaux, nous avons décidé de la reporter à l'hiver prochain; la convention collective venant à échéance le 31 mars prochain. Un deuxième conseil général a été rajouté au programme afin de peaufiner au maximum le contenu et la présentation du projet en salle.

Or, d'ici là, deux conseils généraux nous permettront de valider le bien-fondé de nos travaux, de débattre des propositions afin qu'elles soient enrichies par vos délégués régionaux. Le processus sera le même lors des tournées d'assemblées générales, c'est à vous d'y être !

Quant à la démarche de partenariat, les annonces faites en juin dernier ont jeté un nouveau souffle sur les relations patronales-syndicales. Cependant, notre accompagnateur, Alain Dufault de CFC, nous avait prévenu : avant de pouvoir vivre un véritable partenariat, les débuts risquent d'être difficiles, et c'est exactement cette période que nous vivons présentement. Les vieux réflexes refont surface et nous espérons que nos relations patronales-syndicales à la SAQ deviennent ce que nous souhaitons tous, c'est-à-dire, cordiales et enrichissantes pour tous ceux qui participent à son développement.

J'espère que malgré les nombreux jours pluvieux que nous avons connus cet été, vous avez tout de même passé de bonnes et belles vacances.

À bientôt,

Éric Brunet, président

Implantation de nouveaux points de service

En avril dernier, le Service conception et planification de l'infrastructure technologique nous convoquait afin de tester de nouveaux équipements informatiques pour les points de service en succursales. En fait, la SAQ changera tous les équipements que nous connaissons aux caisses enregistreuses. Bref, les nouvelles caisses deviendront des centres de « super services » : recherche Internet, accès à intranet, formulaires de tout type et j'en passe, et ce, à moyen ou long terme. Le changement des terminaux aux caisses enregistreuses se veut assez révolutionnaire au point de vue ergonomique. Écran tactile que l'on peut ajuster à sa guise, pieds ergonomiques très flexibles pour les écrans, lecteur optique pivotant et plus puissant, nouvelles imprimantes, souris et claviers sont au rendez-vous.

La première étape consistait donc à tester trois (3) modèles différents, et ce, suite à l'appel d'offres de la SAQ. Nous avons émis nos commentaires et suggestions quant aux différentes composantes. Bref, il s'agissait là d'identifier le modèle qui répondait le plus à nos besoins et nos attentes en succursales.

En juillet 2008, suite au choix du modèle retenu, nous avons de nouveau été convoqués afin d'analyser différents types de pieds ergonomiques pour l'écran tactile avec lequel les employés auraient à travailler.

La prochaine étape consistera en un projet pilote où les employés auront à tester les nouveaux appareils et à émettre leurs commentaires.

Il s'agit d'un bel exemple où le pouls de chacun a été pris en compte dans un projet d'une telle envergure. Il n'en demeure pas moins que nous avons dénoncé le fait que les meubles qui abritent nos comptoirs caisses comportent plusieurs lacunes en matière d'ergonomie. Les comptoirs de type « front facing » sont toujours présents dans certaines succursales malgré le fait que l'employeur se soit engagé à les retirer graduellement du réseau. De plus, nous avons émis des réserves sur le support à clavier qui serait intégré aux meubles existants. Ergonomiquement parlant, ce n'est pas fort!!! Nous avons plutôt suggéré qu'un support supplémentaire soit ajouté au pied ergonomique qui sera installé derrière l'écran tactile. Finalement, nous aurions préféré que cette transformation majeure de nos points de service inclue le « kit complet ». Bref… Il semblerait que c'est une question de coûts…

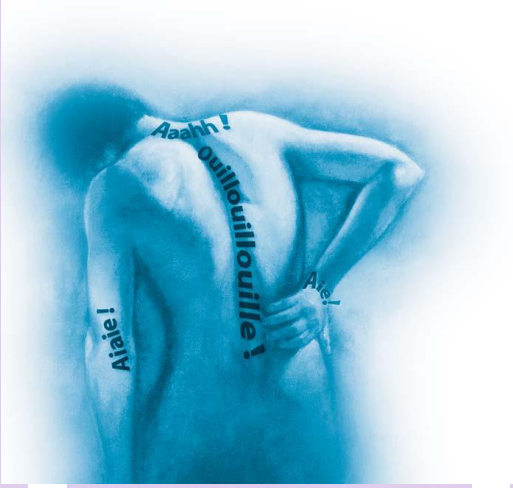
Sylvain Rochon

Représentant à la prévention SEMB SAQ CSN

INFO SANTÉ ET SÉCURITÉ AU TRAVAIL

LES TROUBLES MUSCULO-SQUELETTIQUES : VERS UNE DÉMARCHE PRÉVENTIVE

Entorse lombaire, hernie discale, tendinite, bursite, épicondylite… Même si vous n'êtes pas médecin, ces affections vous sont probablement familières. Elles sont les manifestations les plus connues des troubles musculo-squelettiques (TMS). Vous connaissez peut-être un parent, un ami ou un collègue de travail qui en a souffert. Peut-être vous-même. Normal, les TMS touchent plus de 45 000 travailleurs par année. Ils représentent 38% des lésions professionnelles indemnisées par la CSST et ils génèrent 40% des coûts d'indemnisation (500 millions de dollars par année)[1].



Les TMS englobent les troubles qui touchent les muscles, les tendons, les ligaments, les articulations et les nerfs. Ce sont les mains, les poignets, les coudes, les épaules, le cou et le dos qui en sont le plus souvent affligés. En général, les TMS se développent de façon graduelle au fil des semaines ou des mois, mais ils peuvent aussi survenir soudainement. Il faut intervenir tôt, dès l'apparition des premiers symptômes, sinon la situation peut s'aggraver et engendrer des atteintes permanentes.

Les TMS ont des conséquences alarmantes sur le plan humain, social et financier. Ils entraînent des souffrances physiques et psychologiques chez les travailleurs. Ils ont également des répercussions pour les employeurs, par exemple au niveau de la productivité. Tous les acteurs ont donc intérêt à miser sur la prévention.

De nombreux facteurs contribuent à causer les TMS, entre autres, les postures fatigantes ou inconfortables, les efforts musculaires importants, la répétition continue des mêmes gestes… Heureusement, il est possible de les prévenir. Bien que le problème soit complexe et la tâche parfois ardue, plusieurs outils sont mis à notre disposition pour nous aider à mettre en place une démarche préventive.

L'équipe de santé et de sécurité du SEMB est très sensible à cette question. En avril et en juin dernier, nous avons assisté à deux congrès sur le sujet pour nous aider à mieux intervenir dans notre milieu de travail, la SAQ [2]. La prévention des TMS est une priorité pour nous et nous travaillerons dans ce sens au courant de l'année pour identifier, corriger et contrôler les situations de travail à risque.

En attendant, soyez prudent et n'hésitez pas à nous contacter!

Émilie Nolet-Rousseau

Conseillère en réparation

Coprésidente syndicale du Comité paritaire de santé et de sécurité au travail SEMB/CSN/SAQ

[1]-Voir la brochure « Ça coûte cher à tout le monde ! : troubles musculo-squelettiques (TMS) », publiée par la CSST au /www.csst.qc.ca/Portail/fr/publications/accueilpublications.htm. Il est important de mentionner que les données de la CSST sous-estiment l'incidence des TMS par, entre autres, la sous-déclaration (assurance collective).

[2]-Le 9 avril 2008 a eu lieu le Colloque sur les TMS organisé par le Conseil central du Montréal métropolitain et les 18 et 19 juin 2008 a eu lieu le 2e Congrès francophone sur les TMS : de la recherche à l'action.

Assurez-vous de cotiser au bon plan!

Nous sommes en septembre, la révision annuelle vient donc de prendre fin et plusieurs d'entre vous ont changé de statut. Ce changement en amène un autre bien important, celui de cotiser au régime d'assurance collective des employés SAQ SEMB. Les employés réguliers et les 16h-19h de la SAQ peuvent bénéficier des assurances avec la SSQ. Chaque semaine, l'employé cotise par le biais de la paie à la police d'assurance qu'il a choisie Les employés sont donc couverts par l'assurance maladie, l'assurance vie et pour les employés réguliers, on ajoute l'assurance-salaire (en cas d'invalidité). L'employeur participe à 50% du coût de la prime payée pour chaque employé. C'est donc le salarié assuré qui paie le 50% restant.

La participation à l'assurance maladie est **obligatoire** selon la loi. Si vous ne souhaitez pas cotiser à l'assurance disponible par le biais de la SAQ, il vous faudra transmettre une preuve écrite que vous êtes assurés en vertu d'un autre régime d'assurance collective comportant une protection équivalente. Étant donné que c'est obligatoire, tous les nouveaux employés qui cotisent à l'assurance se voient **automatiquement couverts par l'assurance familiale**. Ah! Voilà donc pourquoi je paie plus cher en assurance que mon collègue!!!! Hé! Oui, l'employeur ne connaît pas la situation familiale de tous ses employés. Tout nouvel assuré reçoit des documents de la SAQ et la SSQ concernant les plans d'assurances disponibles, c'est à ce moment-là que vous choisissez votre plan. Il est important de bien remplir les documents et de les faire parvenir au service de la paie. Vous avez un délai de trois mois pour changer votre couverture d'assurance familiale en individuelle sans en payer la note. On peut revenir en arrière jusqu'à trois mois, et ce, en tout temps. Donc, si vous vous rendez compte que vous cotisez au plan familial depuis près d'un an et que vous voulez changer votre plan pour l'individuel, vous pourrez être remboursés pour les trois mois qui précèdent votre demande de changement.

La participation à l'assurance maladie est obligatoire selon la loi.

Donc, il est important de vérifier que vous cotisez au bon plan d'assurance collective. Personne, mis à part vous, ne peut faire les modifications à votre place. C'est votre responsabilité, pas celle du service de la paie. Si vous avez des questions concernant le régime d'assurance collective, je vous invite à communiquer avec moi au bureau du SEMB au 514-849-7754 ou au 1-800-361-8427 poste 238.

Vickie Michaud

Conseillère en santé et sécurité SEMS SAQ (CSN)

Conseille, mais fais ça vite...

Depuis quelques années, je trouve plus souvent qu'avant dans les médias (***L'Actualité, La Presse, Le Devoir, Les Affaires*** …) des résultats d'études démontrant que la meilleure façon d'obtenir un rendement optimum des employés est de bien les traiter. On cite en exemple des entreprises qui ont le vent dans les voiles et où les employés donnent un super rendement. Ces entreprises privilégient un bon contact avec leurs employés, une écoute créative et enrichissante face aux problèmes quotidiens, utilisent souvent un style de gestion paritaire… favorisent une communication de qualité qui donne des effets concrets dans toutes les interactions qui touchent l'entreprise… Certaines de ces entreprises offrent même des extras: garderies en milieu de travail, massages sur chaise durant l'heure de dîner… en plus d'offrir des horaires flexibles, la possibilité d'effectuer du travail à domicile, des formations efficaces sur la façon dont chacun pourra performer dans la partie du boulot qui lui incombe dans cette entreprise afin que tous puissent participer activement au succès global de l'entreprise. Certaines entreprises offrent même la possibilité de participer aux bénéfices. Ce ne sont pas toutes ces options qui pourraient s'appliquer à la SAQ, mais on voit la pensée générale derrière ces exemples.

Il existe une liste des entreprises les plus admirées au Québec.

En 1998, la SAQ était absente de cette prestigieuse liste.

En 1999, elle s'est classée au 27ième rang;

en 2000, elle est montée au 8ième rang;

en 2001, au 6ième rang.

À l'époque, la direction de la SAQ croyait qu'il serait difficile de monter plus haut que le 6ième rang et pourtant…

En 2002, la SAQ s'est classée 3ième dans un sondage sur les entreprises les plus admirées par la population québécoise.

Qu'en est-il aujourd'hui?

Je me souviens de la fierté éprouvée par mes collègues et moi-même à cette époque. Nous voguions sur une lancée qui ne semblait pas vouloir s'arrêter: on visait le premier rang! Je crois que ce n'est pas en gérant la SAQ de façon purement spéculative (l'argent avant tout) qu'on arrivera au sommet. Cherchez le rendement financier à outrance en coupant des postes et en étant incapable d'accorder des congés, baisse le moral des troupes. Annoncer aux clients qu'on est là pour les conseiller quand ces mêmes clients nous disent qu'ils sentent qu'on est pressé de leur donner des conseils afin de retourner travailler est contradictoire et les clients le sentent. Ils sentent qu'avant on était là pour eux et que maintenant on leur dit presque: prend ça.

Les entreprises devraient être sensibles au double message: "On vous dit ceci… mais tous les gens sentent que c'est plutôt cela qui se passe." Autrement dit, la SAQ nous dit qu'avec les nouvelles façons d'opérer, on aura plus de temps à passer dans les Zones (1… 2… 3… 4… rouges, bleues…C'EST LE BUT!!!)…(La SAQ nous dit qu'on aura plus de temps pour servir le client). Dans la réalité, on "rushe" plus souvent qu'autrement.

Si on en vient à pousser les employés à essayer de performer sous la pression, je ne crois pas qu'on arrive à marcher tous ensemble vers le succès. Je rencontre de plus en plus d'employés plus ou moins débinés dans différentes succursales et je vois un "pattern" se dessiner pour les temps à venir. Ce n'est pas le "pattern" des gagnants. Je ne sais plus trop ce que la SAQ veut de nous et ce qu'elle veut nous offrir comme avenir. On dirait que la crrcrrr… la communication crrrrr… fshhhh… iiiiik… a des rrruuuu… couiiiiic…

Paul Noël

Délégué régional Montérégie Est

Mes vacances en Alberta; une tournée dans les *LIQUOR STORES*

AUTOMNE 1993; LES EMPLOYÉS DES SUCCURSALES DU SYSTÈME PUBLIC DE l'ALBERTA SONT EN ÉTAT DE CHOC. LA PRIVATISATION DE LA VENTE D'ALCOOL DÉBUTE; ELLE VA ÊTRE COMPLÉTÉE AU PRINTEMPS SUIVANT. AU TERME DE L'OPÉRATION, LA PLUPART DE CEUX-CI VONT PERDRE LEUR EMPLOI; LES NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES PRÉFÉRANT EMBAUCHER DU NOUVEAU PERSONNEL. POUR LES RARES QUI VONT RESTER, ILS DEVRONT SE RÉSIGNER À DES BAISSES RADICALES DANS LES SALAIRES (JUSQU'À 50%) ET LES CONDITIONS DE TRAVAIL….

LES RÉSULTATS DE LA PRIVATISATION ONT PARFOIS ÉTÉ DÉMONISÉS SURTOUT IDÉALISÉS PAR LES PARTISANS DU *PRIVATE* ET ON A EU PEU DE FEED-BACK CONCRETS DU RÉSULTAT, MAIS APRÈS 15 ANS DE PRIVATISATION, ON EST EN MESURE DE TIRER PLUSIEURS CONCLUSIONS PLUS QU'IMPORTANTES.

AU COURS D'UN VOYAGE DE 10 JOURS DANS UNE ALBERTA EN PLEINE EFFERVESCENCE PENDANT MES VACANCES ESTIVALES, COMME TOUT AMATEUR DE BON VIN, J'AI EU L'OCCASION DE VISITER PLUSIEURS DE CES *LIQUOR STORES* PRIVÉS ET JE N'AI PU RÉSISTER À LA TENTATION D'Y PRENDRE QUELQUES NOTES…

JE VOUS INVITE À ME SUIVRE TOUT AU COURS DE MA VISITE ET SURTOUT À Y RÉFLÉCHIR (1)

The Real Canadian Liquorstore
(Photo 1)

Un cas rare, ce magasin appartient à une chaîne ***Superstore;*** de vastes magasins de la taille d'un Wal-Mart, mais en pas mal mieux. L'extérieur est moderne et sobre, pas trop mal; entrons donc. Un magasin de la grandeur d'une Sélection, des allées larges et de l'espace, mais pour l'apparence générale, c'est fort décevant. Tout de suite, ce qui frappe est l'abondance de bière; normal en Alberta où les épiceries ne vendent ni bière ni vin. Envie d'une bière ou un vin froid ? Faut aller ailleurs; aucun produit réfrigéré au '***Real Canadian'***. Faut le faire ! Quant au refroidisseur à vin, je n'en ai vu dans aucun des magasins visités.

L'apparence générale est celle d'un magasin-entrepôt; de fortes tablettes de métal sur lesquelles sont mis les vins et boissons en caisses coupées. Donc, beaucoup de carton et l'apparence est très secondaire. Je suis surpris par la proportion des vins qui est élevée, soit environ 80% par rapport aux spiritueux. Une petite section de spécialités comprend une trentaine de produits.

Le 'Real Canadian' pratique une politique de bas prix agressive; les prix sont les plus bas que j'ai vus, et la plupart des produits sont en double étiquetage; le deuxième prix est pour les achats multiples, soit six bouteilles pour les vins et trois pour les spiritueux, et ce, en prix régulier ! (2) Par contre, les spéciaux sont une exception et la publicité, ici comme ailleurs, est à peu près inexistante.

Voyons ensemble quelques exemples…. (3)

Vodka Smirnoff 1,14l…….31, 69$ - 29,69$

Jack Daniels 1,14l…37,59$ - 34,99$

Yellow Tail Shiraz.....8, 99$

Henkell sec……..10,99$ - 10,29$

Sangre de Toro Torres 10, 69$ - 9,99 $

Ça vous donne envie de continuer ? Suivez-moi dans un autre magasin !

Star Liquor & Wine Boutique
(photo 2)

C'est un petit magasin de la grandeur d'un dépanneur, d'un aspect pas très invitant. J'y entre quand

Mes vacances en Alberta; une tournée dans les LIQUOR STORES *(suite)*

même pour constater tout de suite que l'intérieur… n'est pas mieux. Le peu d'espace est utilisé au maximum et tabletté serré, des allées très étroites où on a de la difficulté à circuler. Des tablettes en métal gris comme on en voit dans les entre-

pôts. Étrange, je ne vois pas de bières. Bizarrement, elles sont toutes dans un local situé à l'arrière qui est une chambre froide. Par contre, il n'y a ici aussi aucun vin réfrigéré.

La proportion des spiritueux est beaucoup plus élevée qu'au ***Real Canadian***, environ 45%. Malgré l'étroitesse des lieux, il y a énormément de produits, mais la plupart des marques n'ont pas plus de 1 ou 2 de « *facing* », ce qui donne l'aspect général d'un fouillis et un drôle d'air de déjà vu; les tablettes de la majorité de nos agences au Québec…..!

Je jette un coup d'œil aux prix, nettement plus élevés qu'au magasin précédent. Il faut dire qu'il n'y a pas de prix uniformes en Alberta; chaque propriétaire fixe ses prix comme il l'entend. Quelques rares spéciaux sont annoncés sur un bout de carton de couleur, écrits négligemment à la main sans souci de belle apparence. Voici quelques exemples…. (avant TPS, je le répète). Avis à ceux qui trouvent les prix élevés au Québec !

Vodka Smirnoff 1,75l……54,99$

Brandy St-Remy 750ml…….24,99$

Yellow Tail Shiraz.....12,99$

Sauvignon Errazuriz.....13,99$

Chianti Ruffino.....13,75$

Sangre de Toro Torres.....14,99$

Complétons notre tournée par un 3e magasin, assez différent des deux autres; on y va !

COOP Liquor Store

Aspect assez pauvre de l'extérieur, semblable au précédent, mais l'intérieur est nettement mieux. De la taille d'une petite classique, il y a une surprenante section réfrigérée (enfin!) qui occupe un pan de mur complet, soit 25% de l'espace total. Il comprend des vins froids, de la bière et pour la première fois, un bon inventaire de « cooler » dont beaucoup me sont inconnus. Le

mur opposé est occupé par les spiritueux, les vins occupant le centre; on a donc une proportion un tiers spiritueux, deux tiers vins. Cette fois-ci, le vin est bien mis en valeur dans un mobilier en bois brun avec une partie en bouteilles couchées, avec une petite section spécialités. Sans doute un vestige d'anciens magasins publics……

Certains produits sont en réduction et pour une fois, la publicité est bien faite, de façon professionnelle.

Regardons ensemble quelques prix…. (toujours avant TPS)

Jack Daniels 1,14l……...42,39$

Vodka Smirnoff 1,14l…….37,29$

Appleton Estate 750 ml…… 38,89$

Chianti Ruffino……..13,79$

Woodbridge Cabernet Sauvignon……13,69$

Bin 50.....12,89$

Et le service alors ?

Je sais que la question vous brûle les lèvres ! Je ne prétends pas faire une analyse en profondeur du service en Alberta, mais voici les exemples que j'ai personnellement vécus…

Retour au ***Real Canadian*** où j'aimerais dénicher un bon petit liquoreux pas trop cher. Je refais le tour du magasin sans que qui que ce soit m'offre ses services, puis je m'adresse à une employée à qui j'avais parlé lors de ma première visite. À ma demande, elle jette un

Mes vacances en Alberta; une tournée dans les *LIQUOR STORES* *(suite)*

regard circulaire, apparemment bien embêtée…Je lui demande alors si elle a des portos blancs, ce qui ferait mon affaire. Elle me conduit à la section des portos, qui est en fait une section composée de portos et de divers vins fortifiés (dont l'Emu 999 australien). Elle me suggère…un Dry Sack! Je lui fais remarquer que ce n'est pas un porto, mais un xéres. Sur ce, elle tourne les talons et retourne placer son stock, sans me demander si je suis satisfait ou me saluer ! Je fais ici remarquer que l'employée en question avait 7 ans d'expérience dans le magasin…OK, allons ailleurs !

Visite au ***Liquor Depot,*** un petit magasin que je ne décrirai pas ici. J'entre avec ma conjointe et nous sommes seuls à l'intérieur. Aux caisses se tiennent pas moins de quatre employés qui jasent ensemble, dont deux à moitié assis sur le bureau qui se trouve entre les caisses, en train de grignoter négligemment. À notre entrée, personne ne bouge ou nous salue, apparemment tout le monde est en pause ! Nous faisons le tour du magasin pendant une dizaine de minutes et finalement, c'est moi qui dois m'adresser à une employée pour avoir des prix, car beaucoup de produits ne sont pas étiquetés…

En fait, j'ai magasiné dans cinq *Liquor Stores* au total, chaque fois en prenant bien mon temps, comme tout client en vacances qui ne connaît pas les lieux, dans **aucun** de ces magasins je n'ai reçu une offre de services d'un employé ! C'est moi qui ai dû demander de l'information. Normal, les employés sont embauchés pour placer le stock et passer le client à la caisse, sans plus…

Lorsque l'ancienne société publique a été démembrée, les nouveaux propriétaires se sont empressés de se débarrasser des anciens employés. Ils ont ainsi perdu une précieuse expérience qui n'a pas été remplacée par la suite, car les centaines de petits magasins indépendants sont fort loin d'avoir les moyens et les ressources pour former leur personnel, comparativement aux grandes sociétés d'État telles la SAQ ou la LCBO en Ontario. Et je n'ai pas vu non plus de moyens d'information et d'éducation de la clientèle dans les *Liquor Stores.*

Les conséquences de 15 ans de privatisation

Attention, lisez bien ceci, surtout si vous êtes de ceux qui croient que la privatisation de la SAQ ne changerait pas grand-chose dans le commerce de l'alcool au Québec…. (4)

Comme première grande conséquence, il y a eu dissolution d'une grande société publique et donc, éclatement en de multiples petits magasins d'alcool, chacun de propriété différente, la seule règle étant celle du marché et de la concurrence. Il n'y a plus de règle de fonctionnement unique, chaque propriétaire étant maître de son commerce et fixe ses prix en fonction du profit escompté. Et tout le reste en découle…

Tout de suite après la privatisation, il y a eu prolifération des points de vente, surtout dans une province où il n'y a ni bière ni vin dans les magasins d'alimentation. Pas difficile de trouver un *Liquor Store* en Alberta, il y en a partout ! La seule règle étant le profit attendu et le libre marché.

La privatisation s'est aussi manifestée par des heures d'ouverture beaucoup plus étendues. En voici un exemple très courant avec l'horaire du ***Real Canadian;***

Lundi – samedi…10 Am – 10 Pm

Dimanche.....10 *Am* - 8 *Pm*

En fait, plusieurs magasins sont ouverts jusqu'à minuit et plus…et considérant que les problèmes d'alcoolisme et d'ébriété augmentent avec l'heure….

Contrairement à ce que beaucoup peuvent penser, il y a eu hausse des prix à court terme suite à la privatisation et maintien de prix élevés par la suite. Ainsi, il y a eu hausse des prix de 8,5% pendant les trois premières années seulement (1993 – 1996) et de 1994 à 2000, l'augmentation en Alberta a été la plus forte des quatre plus grandes provinces canadiennes (Ontario, Québec, Alberta et Colombie-Britannique) 5 années sur 7 !

Normalement, dans une économie de marché, des hausses de prix provoquent une baisse de consommation, pas en Alberta. Dès la privatisation, il y a eu hausse de la consommation de 8,5 à 8,7l en alcool absolu (5), le taux le plus élevé des provinces canadiennes, et ce, malgré la hausse des prix et le fait que les marchés d'alimentation ne vendent aucun alcool. La hausse

Mes vacances en Alberta; une tournée dans les *LIQUOR STORES* *(suite)*

vient principalement de la multiplication des points de vente et de l'extension des heures d'ouverture bien au-delà de ce qui est nécessaire. Comme on peut s'y attendre, cette hausse de la consommation est liée à une fréquence accrue des problèmes graves et chroniques associés à la consommation d'alcool. En Alberta, il y a eu notamment hausse des vols par effraction dans les *Liquor Stores*. Des chiffres récents nous montrent aussi que le nombre de meurtres est à peu près égal en Alberta qu'au Québec….avec une population deux fois moindre ! Or, on sait que si l'alcool est rarement la cause d'un crime, il sert bien souvent d'allumeur qui fait passer à l'acte…

Au Québec, la privatisation partielle de la vente d'alcool, avec la bière et le vin dans les épiceries, a eu un effet limité sur la consommation à cause du nombre relativement restreint de produits impliqués. De plus, notre société d'État, la SAQ, s'est impliquée dès le début dans un travail public d'éducation concernant la consommation responsable et raisonnable d'alcool (en particulier dans l'organisme Educ'Alcool), qui, à long terme, a porté ses fruits.

Comme on s'en doute, on constate dans les *Liquor Stores* une application plus relâchée de la Loi sur la vente d'alcool aux mineurs. Ce qui est loin de favoriser une consommation responsable. Tout comme dans nos dépanneurs et épiceries, les propriétaires de magasins d'alcool se soucient peu de former adéquatement leurs employés en ce sens. En autant que l'argent entre dans la caisse…

Finalement, la privatisation amène une baisse importante des recettes gouvernementales, soit de 8 à 15% par rapport à 1992. Les commerçants des *Liquor Stores* ne se contentent pas d'avoir le droit d'opérer, ils font sans cesse pression pour déréglementer davantage la vente et ainsi favoriser leurs intérêts commerciaux. Ainsi, ils ont obtenu une baisse de la taxe sur les spiritueux de 1,00$ à 0,50$ la bouteille.

Autant d'argent de moins disponible pour les intérêts publics !

La privatisation de la SAQ; ça se peut ?

Reculons en 1985; la privatisation de la SAQ est enclenchée par le gouvernement de l'époque, le Parti québécois (eh oui, vous avez bien lu !). Des franchiseurs sont recrutés dans le but de vendre les 129 succursales de la région de Montréal les plus rentables du réseau au secteur privé. Et ce sont les libéraux élus en décembre 1985 qui annuleront le processus. Et ce n'est pas de la science-fiction, c'est de l'histoire politique bel et bien vécue…

C'était il y a 23 ans, mais on sait que périodiquement la question refait surface dans l'actualité, et particulièrement lors de négociations et de conflits de travail et il faut vivre avec. Il y aura toujours une partie de la population et de la classe politique qui ne jurera que par le *privé*.

De plus, il y a déjà assez longtemps que le marché est **partiellement privatisé** avec les épiceries et les agences. Le public s'est habitué à acheter de la bière, du vin et même des spiritueux dans des commerces privés, et beaucoup de gens ne verraient rien de dramatique dans une privatisation totale de la vente d'alcool.

Il y a tout lieu de croire qu'une privatisation de la SAQ se ferait sensiblement selon le scénario albertain, c'est-à-dire, démantèlement de la grande société d'État et de son réseau de vente, et création de multiples petits commerces indépendants avec, bien sûr, l'énorme perte de nos acquis et de l'héritage de notre passé. Compte tenu de la taille de la SAQ avec un actif de plusieurs milliards en valeur réelle, son achat en bloc par une autre entreprise est très peu probable, surtout si le gouvernement veut conserver une certaine réglementation du marché et sa part des recettes.

D'où l'importance d'être toujours vigilants même si la privatisation de la SAQ n'est pas à l'ordre du jour à court terme, et de ne jamais perdre de vue que le destin de la SAQ **est avant tout entre nos mains, employés et gestionnaires.** Et comment ? Globalement en continuant de faire de la SAQ une société appréciée et admirée de la population, un acquis précieux qu'il ne faut pas dilapider selon le triste exemple albertain. Continuons de faire de nos magasins des commerces impeccables et bien tenus, à accueillir nos clients avec le sourire et un excellent service-conseil d'expérience. Il faut appliquer notre code d'éthique avec rigueur (Vise-25 et refus de vente aux clients en état d'ébriété), car c'est une des principales raisons du maintien d'un

Mes vacances en Alberta; une tournée dans les *LIQUOR STORES* *(suite)*

réseau public au Québec. Quant à nos gestionnaires, ils ont aussi et surtout la responsabilité de nous **fournir les moyens d'atteindre nos objectifs** en assurant la formation et en mettant en place dans nos magasins, **le personnel nécessaire à un bon service-conseil.**

Enfin, je dirais pour conclure que nous sommes par conséquent condamnés à l'excellence et soyons heureux et fiers de l'être !

YVAN LESPÉRANCE
Délégué SEMB (CSN), succursale de Mont-Joli

[1]-J'ai volontairement écarté de ma critique les deux extrêmes; les magasins luxueux des grandes villes semblables à nos magasins (il y en a, mais ils sont très rares) et ceux des petites villes et villages souvent les pires. Les magasins visités ici sont tous situés à Calgary et reflètent bien ce qu'est la 'moyenne'….

[2]-Les prix sont avant taxes partout. À remarquer qu'il n'y a que la TPS (GST) à payer, car il n'y a pas de taxe provinciale en Alberta.

[3]-Les exemples sont choisis par pur hasard, sans tenir compte de l'écart possible avec la SAQ. À vous tous de juger et d'en tirer des conclusions !

[4]-Les conclusions et les données de cette partie du texte ne sont pas de mon invention, elles proviennent principalement du CAMH – Centre de toxicomanie et de santé mentale et vérifiables sur Internet.

[5]-Absorption calculée en alcool pur quelque soit le format ou le type de boisson consommée.

Santé et Sécurité au Travail

Ressources syndicales

Besoin d'information? D'aide pour compléter un formulaire? Dénoncer une situation dangereuse? Des ressources sont disponibles pour vous!

Prévention, santé et sécurité au travail

Sylvain Rochon,
Représentant en prévention
514-849-7754 ou au 1-800-361-8427 #234
514-776-5475 (cellulaire)

Réparation (CSST)

Émilie Nolet-Rousseau,
Conseillère en réparation
514-849-7754 ou au 1-800-361-8427 #251
enrousseau@semb-saq.com

Vickie Michaud,
Conseillère en santé et sécurité
514-849-7754 ou au 1-800-361-8427 #238
vmichaud@semb-saq.com

Après l'Alberta, la Nouvelle-Écosse !

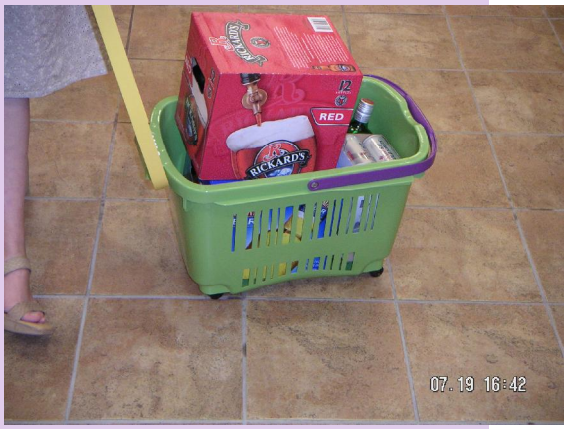
Notre camarade Yvan nous a relaté ses visites des magasins qui vendent de l'alcool en Alberta, pour ma part, j'ai pris mes vacances en Nouvelle-Écosse et évidemment, je n'ai pas pu m'empêcher de visiter une succursale de leur « NSLC » (Nova Scotia Liquor Corporation).

Malgré mon enthousiasme, je n'ai pas visité plus d'une succursale, car les gens qui m'accompagnaient préféraient, et de loin, visiter les attraits touristiques. (Cela dit, je ne peux pas leur en vouloir, car puisque j'avais apporté mes réserves, nous n'avions rien à acheter…) Donc, je vous raconte brièvement ma visite d'une succursale de la « NSLC ».

Tout d'abord, je dois vous dire que je n'étais pas du tout en terrain étranger. La succursale était plutôt grande, les employés occupés à placer des bouteilles en tablettes, une sélection de spécialités, des bouts d'îlots à chacune des rangées avec des étiquettes indiquant une réduction, des affiches promotionnelles et des sacs réutilisables que l'on peut acheter pour 1,49$. Si les employés ne s'étaient pas adressés à moi en anglais, je me serais crue dans une SAQ. Même le service à la clientèle était excellent…les employés ont patiemment répondu à mes questions malgré un anglais très approximatif, pareil comme chez nous!

Certaines choses sont tout de même différentes. Les journalistes qui font leur chou gras de la différence entre les prix ontariens et québécois, devraient aller faire un tour en Nouvelle-Écosse parce que là-bas, c'est plus cher qu'ici et sur à peu près tout… Yellow Label 19.98$ (17.95$ SAQ), Yellow Tail Chardonnay 12,98$ (12,70$ SAQ), Chianti Ruffino 17,96$ (16,20$ SAQ), Brolo di Campofiorin 33,91$ (26,45$ SAQ) et encore, ce n'est que pour le vin. Ils vendent plus de spiritueux comme en Ontario, mais là encore les prix ont tendance à être plus élevés : Smirnoff 750 ml 24,99$ (21,35$ SAQ), Bacardi blanc 24,99$ (21,50$ SAQ). Je n'ai acheté ni vin ni spiritueux, car j'avais déjà fait mes emplettes avant de partir, à la SAQ évidemment, mais je voulais acheter de la bière. La NSLC étant un vrai monopole, elle vend aussi de la bière. Je soupçonne que c'est en Nouvelle-Écosse que s'approvisionne le Centre Bell, puisque la boisson au malt dans cette province est largement plus chère qu'ici; une caisse de 12 de Rickard's Red vous coûtera 20,99$ et une caisse de 12 canettes de Budweiser (avec 3 en bonus) 24,99$...

Une autre chose est différente et je dois avouer que j'ai trouvé l'idée très bonne. Leur panier à main est aussi un panier sur roulettes. C'est pratique et très rentable selon moi, car à la SAQ, quand le panier est trop pesant, le client se rend à la caisse et termine ses achats. À la NSLC, quand le panier est trop pesant, les clients le posent par terre et le font rouler derrière lui tout en continuant son magasinage.



Somme toute, contrairement à l'Alberta, la NSLC ressemble à la SAQ de par ses employés, ses politiques, son syndicat et ses succursales. Une autre preuve que si la majorité des provinces maintient la vente d'alcool dans des monopoles d'État, l'idée ne doit pas être si bête, n'en déplaise à certains journalistes qui n'ont de cesse de relancer le débat sur la privatisation, mais peut-être que leur patron serait acheteur???

Katia Lelièvre

Vice-présidente mobilisation SEMB SAQ (CSN)

Syndicat des employés-es des magasins et de bureaux de la

Société des alcools du Québec

1065, rue St-Denis

Montréal

H2X 3J3

Téléphone: (514) 849-7754

1-800-361-8427

Télécopieur : (514) 849-7914

Courriel : info@semb-saq.com

Venez visiter notre site internet au semb-saq.com

Par souci d'écologie et d'économie, ce journal n'est pas envoyé en version papier à votre domicile.

Pour recevoir le Pionnier par courriel à votre domicile, communiquez-moi votre adresse électronique à: klelievre@semb-saq.com

Pour ceux qui désirent le recevoir à leur résidence, vous pouvez communiquer avec nous et nous vous ferons parvenir votre copie à chaque parution.

Vos idées, vos opinions…

Vous avez quelque chose à dire? Vous avez une opinion, une idée ou même une caricature qui peuvent intéresser beaucoup de vos collègues, écrivez-nous, la parution du journal se fera chaque mois et il serait intéressant de vous lire!

Il va de soi que les propos vulgaires et diffamatoires ne pourront être publiés, mais plusieurs espaces du journal seront réservées aux membres. Ce journal n'est pas seulement celui de l'exécutif, il appartient à l'ensemble d'entre nous et il n'en tient qu'à nous de le rendre vivant!

La date de tombée pour le prochain journal est le 29 septembre 2008.

Vous pouvez me faire parvenir vos textes dans ma boîte courriel :

klelievre@semb-saq.com ou par fax à

mon attention au (514) 849-7914.

Katia Lelièvre

Vice-présidente responsable de la vie syndicale, de la mobilisation et de l'information SEMB SAQ (CSN)

Ont travaillé à la production de ce journal :

Mise en page : Katia Lelièvre

Corrections des textes : Kristian Duval et Josée Nault

Écriture : Éric Brunet, , Émilie Nolet-Rousseau, Sylvain Rochon, Vickie Michaud, Paul Noël, Yvan Lespérance et Katia Lelièvre