



le travail

du permanent

Vol. 4 — No 28

23 août 1968

Le dossier de la RAQ (1)

Voici la première partie du résumé d'une analyse de la situation économique et financière de la Régie des alcools du Québec, faite par Claude Lemelin, économiste, journaliste au Devoir. Nous la reprenons, ici, en substance premièrement parce que plusieurs permanents n'ont pu retenir des copies des éditions des 4, 5, 6 et 8 juillet derniers. Deuxièmement, parce que cet excellent travail doit s'ajouter au dossier de chaque permanent sur le conflit en cours.

D'autre part, il est évident que l'actuel conflit donne lieu à une critique systématique de cette R.A.Q. qui n'intéresse pas seulement les grévistes, mais qui est une chose qui nous appartient à tous comme citoyens du Québec, une chose dont nous devons être les maîtres un jour ou l'autre. Il est donc vraisemblable que, une fois le conflit terminé, le Bureau confédéral de la C.S.N. introduise dans son cahier permanent de revendications, un certain nombre d'éléments pigés dans cette analyse.

Ce résumé contient de larges extraits des articles du confrère Lemelin, mais nous prenons la responsabilité des modifications apportées. La deuxième partie sera publiée dans le prochain numéro du "Travail du permanent", celui du 30 août.

Bernard Buisson

Les grévistes sont coincés entre la politique salariale de Québec et la nécessité du rattrapage

La grève des employés de la Régie des alcools, déclenchée le 26 juin, entrera bientôt dans sa neuvième semaine. Les offres monétaires patronales n'ont presque pas bougé depuis le début de la grève. Vendredi, le 16 août, le gouvernement reprenait ses offres initiales pour les employés de bureaux et de magasins et demandait que le prochain contrat com-

mence le 1er avril 1968 et non pas le 1er novembre 1967, date de l'expiration de l'ancien contrat. Ses offres initiales avaient fait débiter le prochain contrat à la date de sa signature. Du côté ouvrier, la Régie offrait, dès le début du contrat une nouvelle échelle basée sur la reclassification d'un certain nombre de travailleurs d'entrepôt sous le titre de manutentionnaires. Elle a cependant refusé de préciser quelles catégories de l'ancienne convention seraient ainsi reclassées. Les journaliers possiblement visés par un tel classement constituant la majorité du personnel d'entrepôt, il nous était impossible d'estimer exactement la portée de la deuxième offre de la R. A.Q. A titre provisoire cependant, nous l'évaluons à environs 4% de plus que le premier 7½%.

De son côté, le Syndicat de la Régie avait déjà présenté, le 12 juillet dernier, une contre-proposition de règlement qui réduisait de presque la moitié le rattrapage demandé initialement et l'échelonnait sur plusieurs années et même au-delà des limites du futur contrat. Un écart important sépare les offres des demandes et l'affrontement actuel se fait surtout sur les clauses salariales.

La grève est longue et dure non seulement pour les grévistes, mais aussi pour la trésorerie provinciale. Car la grève n'assèche pas que les gosiers des Québécois: pour chaque semaine de grève, l'Etat accuse un manque à gagner dont le montant se situe quelque part entre un million et demi et deux millions. Un million et demi, c'est un estimé d'un haut-fonctionnaire du ministère des finances. Et deux millions, c'est le revenu net annuel de la Régie divisé par le nombre de semaines dans une année.

On pourrait rationaliser de la façon suivante l'intransigeance du gouvernement. Les augmentations de salaires consenties par l'Etat à ses employés, sou-

tient la partie patronale, ne peuvent être déterminées uniquement en fonction des salaires versés dans le secteur privé. Il faut aussi tenir compte de la conjoncture économique financière du gouvernement et cela pour trois raisons:

- L'augmentation de la masse salariale dans le secteur public a des effets d'entraînement, c'est-à-dire qu'elle exerce une influence sur l'évolution des salaires dans le reste de l'économie et, partant, sur le taux d'inflation. Or celui-ci est, depuis plusieurs mois, jugé excessif par les conjoncturistes officiels.
- Pour freiner cette inflation, que des augmentations de salaire dans le secteur public ne feraient qu'aggraver, ni le gouvernement central ni les gouvernements provinciaux ne disposent de moyens efficaces, sauf peut-être des augmentations d'impôts qui auraient à leur tour des répercussions néfastes sur la conjoncture.
- La situation financière du gouvernement québécois, sans être critique, est très "serrée"; encore moins que le gouvernement central peut-il se permettre d'emprunter (car il n'a pas accès à la banque centrale) ou de taxer (car sa charge de manoeuvre fiscale est plus réduite) pour mieux rémunérer ses employés.

Le moment n'est donc pas propice, selon le gouvernement, à l'égalisation des traitements entre les employés du secteur public et ceux du secteur privé. C'est pourquoi ses offres maximales doivent rester en deçà d'une norme, qu'il n'a toutefois pas encore été question d'appliquer à l'évolution des salaires dans le secteur privé et encore moins aux autres éléments de revenu: honoraires des travailleurs professionnels, dividendes, gains de capital et le reste.

Il n'est jamais défendable de faire supporter à un seul secteur de l'économie — qu'il soit privé au public — tout le fardeau d'une politique de revenus. S'il y a lieu de freiner la hausse des rémunérations, les règles équitables qui doivent présider, d'une façon ou d'une autre, au fonctionnement d'une économie décentralisée exigeant que le frein s'applique également partout:

Quelques faiblesses de la politique salariale de Québec

Mais même si l'on accepte pour l'instant le raisonnement acquis plus haut, peut-on l'invoquer dans le cas de la Régie des Alcools? Celle-ci est-elle vraiment une administration publique "comme les autres"?

1—**Effectifs et masse salariale en jeu:** pour ce qui est des effectifs, la Régie n'est pas comparable à la fonction publique, au secteur scolaire ou au secteur hospitalier. Ce n'est pas trente, quarante ou soixante-cinq mille, mais bien 2,987 travailleurs qui sont à l'emploi de la R.A.Q. La masse salariale de l'entreprise ne va pas chercher dans les centaines de millions, elle n'est que de \$12.5 millions.

2—**Effets d'entraînement:** on ne peut donc parler sérieusement des effets d'entraînement qu'auraient sur la masse salariale ou sur le taux d'inflation des augmentations de salaire, même importantes, à la Régie. D'autant plus que les demandes contenues dans la contre-proposition du 12 juillet dernier correspondent à une augmentation annuelle de \$1,436,745 en moyenne de la masse salariale. Il est pour le moins improbable qu'un accroissement aussi minime de la masse salariale globale réussisse à déséquilibrer l'économie québécoise dont le produit national brut (PNB) dépassera cette année \$14 milliards.

3—**Augmentations d'impôts à prévoir:** nous avons mentionné précédemment que des augmentations d'impôts auraient des répercussions néfastes sur la conjoncture économique québécoise. Or si la grève dure le moins, le gouvernement pourrait bien être appelé à compenser par un accroissement d'impôt les pertes qu'occasionne au trésor provincial la fermeture des magasins de la Régie. Ces pertes, si on ajoute aux huit semaines de grève écoulées aux onze semaines de la grève de 1965, s'élèvent à \$28.5 millions.

4—**La R.A.Q. est une entreprise publique:** en soutenant que le gouvernement "n'est pas là pour vendre de l'alcool, pas plus que pour faire le commerce des chandelles", M. Bellemare a admis implicitement que la Régie des alcools n'est pas une administration publique "comme les autres". Pourrait-on songer, en effet, à confier à l'entreprise privée le ministère de la justice ou celui qu'il dirige lui-même?

Pour ce qui est de l'organisation économique et financière, la R.A.Q. n'est pas non plus comparable aux administrations centrales et scolaires de l'État, non plus qu'aux hôpitaux. C'est une entreprise publique, qui détient le monopole complet de la distribution au Québec des vins et des spiritueux. Elle détermine seule, mais pas uniquement en fonction de la rentabilité de son fonctionnement, les prix que paient ses clients. Si elle n'a pas à s'inquiéter de l'apparition du concurrent attiré par l'importance de ses profits (car sa position monopolistique est protégée par la loi), elle doit cependant compter avec la concurrence directe d'autres boissons — principalement la bière



re et les eaux gazeuses — avec celle, illégale, de l'Ontario Liquor Control Board et enfin celle plus indirecte des autres biens des loisirs qui sollicitent le dollar du consommateur.

A l'encontre des administrations publiques, qui "produisent" de la voirie, de l'enseignement ou des soins hospitaliers surtout en fonction d'impératifs politiques, la R.A.Q. doit satisfaire une demande spontanée, volontaire, telle qu'elle apparaîtrait sur le marché. Les "marchés" de la voirie, de l'éducation ou de la santé sont notoirement imparfaits; laissés à eux-mêmes, ils maintiendraient le gros de la population dans l'ignorance, mettraient à sa disposition un réseau routier grossièrement insuffisant, limiteraient gravement l'accès aux soins hospitaliers. C'est pourquoi il faut par des mécanismes politiques, c'est-à-dire par l'entreprise de l'Etat, accroître la production des biens ou des services publics jusqu'à ce qu'elle atteigne le niveau désiré par la population.

De l'avis des législateurs au contraire, le marché des boissons alcooliques fonctionne très bien. S'il n'était contrôlé, il laisserait se développer jusqu'à l'excès la consommation de l'alcool. Pour restreindre la demande, l'Etat impose donc une taxe sur la consommation de ce bien; et il a jugé que la façon la plus commode de le faire, dans le cas des vins et des spiritueux, c'est d'en confier en exclusivité la vente à une entreprise publique, qui ajoute à ces coûts d'approvisionnement et de production une "marge fiscale", dont on ne connaît toutefois pas avec précision l'importance.

La R.A.Q. ne peut donc pas être assimilée aux administrations publiques; même si elle appartient à l'Etat, elle demeure avant tout une entreprise, comparable aux autres entreprises du même type et de même dimension. Ses coûts de production, y compris les salaires qu'elle verse, n'ont pas à être défrayés par la fiscalité, comme c'est le cas pour les administrations publiques, mais bien par le produit de ses ventes. Et tout accroissement des coûts de production de la Régie, la "marge fiscale" évoquée plus haut demeurant constante, devrait se traduire soit par une baisse de ses profits, ce que, comme toute entreprise, elle ne pourrait tolérer qu'à court terme, soit par des augmentations de prix, auxquelles elle pourrait se résoudre d'autant plus facilement que la demande pour ses produits est relativement inélastique (le volume de ses ventes n'est pas fortement influencé par des variations de prix). Enfin, la Régie pourrait compenser une augmentation de ses coûts de main-d'oeuvre par des gains de productivité.

Les états financiers de la R.A.Q. ne permettent pas de mesurer véritablement ses profits, sa rentabilité réelle

Parce que la Régie des alcools est un quasi-monopole, parce que l'Etat lui a affermé la perception d'une taxe sur les vins et les spiritueux, il est difficile de voir quelles seraient les répercussions d'augmentations de salaire — quelles qu'elles soient — sur ses états financiers.

En effet, le rapport de l'administrateur de la R.A.Q. ne fait aucune distinction entre la "marge fiscale" imposée par le gouvernement et les profits "réels"; et même si l'on connaissait l'importance de ces derniers, on ne pourrait évaluer l'efficacité ou la rentabilité véritable de l'entreprise en comparant son taux de rendement sur le capital investi (profits en pourcentage de la valeur nette de l'entreprise) avec celui d'entreprises semblables; car ce taux de rendement refléterait toujours l'élément de monopole — le pouvoir qu'à la Régie de définir arbitrairement ses prix. Seul un examen de ses pratiques administratives, de ses méthodes de question, permettrait d'évaluer l'efficacité relative de la R.A.Q.

La situation financière de la Régie

Il n'est pas sans intérêt, toutefois, d'examiner la situation financière apparente de la Régie. Le chiffre d'affaires de l'entreprise a augmenté en moyenne de 9.8% par année depuis 1961-62, pour atteindre \$176.4 millions; il se serait élevé en 1967-68 — année de l'Expo — à quelque \$200 millions.

Si la valeur des approvisionnements (marchandises achetées pour revente) a augmenté moins rapidement que le chiffre d'affaires durant la même période (7.2% par année, les coûts d'opération, y compris les coûts de main-d'oeuvre, ont progressé plus rapidement que celui-ci, à raison de 11.5%, en moyenne.



Les états financiers de la Régie

	61-62	62-63	63-64	64-65*	65-66	66-67
	(en millions de dollars)					
Valeur des approvisionnements	113.2	123.3	130.3	114.6	160.7	176.4
Valeur des approvisionnements	65.0	67.6	71.4	60.2	83.0	90.3
Coûts de production	11.0	12.0	13.3	14.5	17.1	18.8
Profits apparents	37.2	43.7	45.4	39.9	60.6	66.8

(*) — La baisse du chiffre d'affaires en 1964-65 est imputable à une grève de onze semaines.

Mais cet alourdissement des coûts ne semble pas avoir gêné la progression des profits apparents de l'entreprise. Ceux-ci ont en effet augmenté en moyenne de 13% par année depuis 1961-62; ils ont atteint \$66.8 millions en 1966-67 et se seraient haussés l'an dernier jusqu'à \$100 millions.

On ne sait cependant si l'écart entre le pourcentage d'accroissement de la valeur des ventes et celui des profits apparents est dû à un élargissement de la "marge fiscale" ou à la rentabilité accrue de la R.A.Q. C'est d'ailleurs une des particularités de la politique de prix imposées à la Régie par le gouvernement qu'elle permet à ce dernier d'imposer de nouvelles taxes, pour ainsi dire, à l'insu des contribuables, à un taux qui ne leur est jamais révélé et sans obtenir au préalable la sanction de la Législature, tout simplement en exigeant de l'entreprise qu'elle "rende" davantage...

Quoi qu'il en soit, les profits apparents de la Régie ont représenté 37.8% de la valeur de ses ventes en 1966-67; et cette proportion est en hausse depuis 1961-62.

Conclusions de l'examen des états financiers

Voici un certain nombre de conclusions à tirer de l'examen des états financiers de la R.A.Q.:

1 — **Séparer la taxe et le profit:** s'il est à peu près impossible de déterminer la rentabilité réelle de la R.A.Q., il est, par conséquent, plus difficile pour les syndiqués de l'entreprise et les autres travailleurs du Québec qui en sont les propriétaires, de suivre son évolution de près.

Et il serait souhaitable que la taxe provinciale sur l'alcool soit votée à la Législature et que les citoyens puissent connaître aussi la rentabilité réelle de la R.A.Q., mise à part la "marge fiscale".

2 — **Les consommateurs paient les erreurs des technocrates:** nous avons démontré plus haut que les augmentations de salaire, et même les demandes syndicales, constituent un coût insignifiant par rapport aux pertes énormes subies par la

Régie pendant deux grèves. Nous avons évalué ces pertes directes à \$28.5 millions dans l'hypothèse où l'actuelle grève se terminerait au moment où se rédigent ces lignes.

Une trentaine de millions, c'est le coût des erreurs strictement technique de quatre ou cinq technocrates. Une des façons de taxer les citoyens pour payer la note, c'est d'augmenter la marge fiscale prise sur chaque bouteille vendue après la grève. A l'examen des tableaux des états financiers de la R.A.Q., il semble qu'à la suite de la grève de 1964-65, le gouvernement ait haussé sa "marge fiscale" d'un pourcentage nettement supérieur à celui que justifiait l'augmentation de la masse salariale de l'entreprise. **C'est principalement à partir de comparaisons de salaires qu'on peut juger si la Régie doit payer des salaires plus élevés:** cet examen suggère qu'un accroissement même exorbitant des coûts de main-d'oeuvre ne perturberait pas sérieusement la situation financière de la Régie. Cependant la distinction qui n'existe pas entre taxe et profit ne permet pas de savoir exactement de combien la Régie peut élever ses salaires. Et c'est seulement après avoir comparé les salaires qu'elle verse actuellement avec ceux qui ont cours dans des entreprises comparables qu'on pourra l'affirmer.

(à suivre)

le travail

du permanent

Un aperçu hebdomadaire des questions qui intéressent les permanents de la CSN.

Responsable: Service de l'information et des communications de la CSN.

Composition et impression: Les Editions du Richelieu Limitée 100, rue Bouthillier, Saint-Jean, P.Q.

Tél.: Saint-Jean 347-5326

Montréal 658-0613

92