

**NOS
CONSEILS:
NOTRE
FORCE
ET NOTRE
FIERTÉ**

RAPPORT ANNUEL 2006

FAITS SAILLANTS

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(en millions de dollars et en millions de litres pour les volumes des ventes)

	2006	2005 ¹	Variation en %
RÉSULTATS D'EXPLOITATION			
Ventes brutes	2 765,3	2 544,7	8,7
Ventes nettes	2 173,1	1 986,9	9,4
Bénéfice brut	1 114,2	995,5	11,9
Charges d'exploitation	457,3	449,7	1,7
Bénéfice net	656,9	545,8	20,4
SITUATION FINANCIÈRE			
Actif total	658,8	682,8	(3,5)
Immobilisations corporelles	272,4	295,4	(7,8)
Fonds de roulement	(203,6)	(227,5)	10,5
Dette à long terme	46,4	47,5	(2,3)
Capitaux propres	35,6	35,6	—
AUTRES DONNÉES FINANCIÈRES			
Recettes gouvernementales tirées de l'exploitation	1 304,7	1 143,2	14,1
Ventes brutes totales excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	2 584,6	2 337,7	10,6
VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE			
Succursales et centres spécialisés	1 753,2	1 506,0	16,4
Grossistes-épiciers	260,4	299,3	(13,0)
Brasseurs et distributeurs de bière	159,5	181,6	(12,2)
Ventes nettes totales	2 173,1	1 986,9	9,4
VENTES NETTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS			
Spiritueux	460,4	405,0	13,7
	18,2 L	16,1 L	13,0
Vins	1 467,2	1 312,0	11,8
	116,6 L	107,6 L	8,4
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées ²	86,0	88,3	(2,6)
	12,0 L	12,4 L	(3,2)
Ventes nettes totales excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	2 013,6	1 805,3	11,5
	146,8 L	136,1 L	7,9
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	159,5	181,6	(12,2)
	122,8 L	131,7 L	(6,8)
Ventes nettes totales	2 173,1	1 986,9	9,4
	269,6 L	267,8 L	0,7

¹ Exercice perturbé par un conflit de travail.

² Couramment appelées *coolers* ou *cocktails*.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

LE VIN DONNERAIT-IL SOIF D'APPRENDRE ?

« Nos clients sont étonnants, vifs, curieux, ouverts d'esprit et disposés aux expériences les plus audacieuses en matière d'accords vins et mets. Notre volonté de bien les servir nous amène à creuser sans cesse cet univers et à maintenir à jour nos connaissances. Un plaisir et une grande satisfaction. »

Paul Tamas
Conseiller en vin
SAQ Sélection Saint-Laurent



Ils sont le principal point de contact de l'entreprise avec leur clientèle, les gens de première ligne, nos meilleurs ambassadeurs. Les conseillers en vin et le personnel de succursale en général constituent en effet le plus grand capital de la SAQ, une richesse que tous reconnaissent.



EN BONNE SOCIÉTÉ

MILLE GESTES DE MILLE ET UN
EMPLOYÉS, MILLE RÉALISATIONS.
TOUTES MÉRITOIRES. ACCOMPLIES
AVEC AUTANT DE SAVOIR-FAIRE QUE
D'AMOUR DU MÉTIER PAR DES GENS
QUI ONT DU CŒUR AU VENTRE ET
UNIS PAR CETTE INENTAMABLE
PASSION POUR LES CHOSES BIEN
FAITES. LA SAQ, UNE SOCIÉTÉ D'ÉTAT
AUX RÉSONANCES HUMAINES.

FAISCEAUX LASER ET GESTION DE L'ENTREPOSAGE

« Ma participation au projet de mise à niveau du système de gestion d'entrepôt m'a donné une vue d'ensemble de nos activités. Elle m'a permis de bien saisir les enjeux et de mesurer tout le potentiel de cette nouvelle technologie. C'était vraiment emballant ! »

Christian Gagnon
Préposé à la distribution
Centre de distribution de Québec



La mise à niveau d'un système de gestion de l'entrepôt est une mesure invisible aux yeux de la clientèle mais pourtant essentielle au bon service. En se dotant de la plus récente version sur le marché, une solution très prometteuse, nous favorisons une distribution de millions de caisses aussi fine et étudiée qu'une chorégraphie des Grands Ballets. Comme une valse à mille temps...





Ils sont jeunes, créatifs et carburent à l'imaginaire. Les membres de l'équipe du Marketing n'ont qu'une idée en tête : que les clients soient tous interpellés par nos campagnes promotionnelles et que chacun puisse y trouver son compte, son plaisir.

UNE NOUVELLE CAMPAGNE QUI NOUS RESSEMBLE

« La campagne publicitaire développée cette année met de l'avant le service des conseillers en succursale. Je pense qu'on a trouvé le ton juste pour témoigner de leurs compétences et reconnaître l'immense curiosité de notre clientèle. »

Julie Tessier
Technicienne
Marketing





Nos Sherlock Holmes en sarrau blanc procèdent à des analyses organoleptiques de milliers d'échantillons. Secondés par des experts de l'extérieur, ils hument, observent et dégustent chaque produit dans les conditions optimales du nouveau laboratoire de la SAQ, dont la réputation, irréprochable, s'étend ici comme à l'étranger.

UN LAB NOUVEAU, AMÉLIORÉ!

« L'amélioration continue, c'est un travail de terrain et surtout d'équipe. Au bout du compte, les petits gains font la différence. Mais pour y parvenir il faut que les solutions aux problématiques viennent des gens impliqués dans le processus. C'est la clé! »

Éric Martel

Chimiste, MBA

Gestion de la qualité



MESSAGE DE LA PRÉSIDENTE PAR INTÉRIM DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

MICHÈLE THIVIERGE

L'exercice 2005-2006 aura été marquant à plusieurs égards. D'une part, au chapitre de la révision et de la mise en œuvre du plan stratégique, les travaux du conseil se sont articulés autour de projets prioritaires visant à faire progresser la SAQ vers une plus grande qualité de service à la population et une amélioration de sa performance générale.

D'autre part, diverses réalisations relatives à la réforme des règles de gouvernance de la SAQ et actions destinées à aligner les façons de faire de la Société sur les meilleures pratiques dans ce domaine ont été mises de l'avant au cours du dernier exercice. Les comités du conseil ont, notamment, adopté de nouvelles chartes de fonctionnement afin de préciser et de renforcer leurs responsabilités dans la gouvernance générale de l'organisation. Le comité de vérification a de plus développé une politique d'encadrement des risques d'affaires, tout en poursuivant l'étude des rapports de la vérification interne.

À la fin de l'année, le gouvernement du Québec a fait son énoncé politique sur la gouvernance des sociétés

d'État. Le conseil d'administration de la SAQ a accueilli avec enthousiasme ces orientations, qui sont l'objet de larges consensus au sein de la société québécoise et, à maints égards, le reflet de ses propres réflexions et actions de la dernière année en ce domaine.

Le dernier trimestre de l'exercice 2005-2006 a enfin été marqué par des événements exceptionnels. Devant des problèmes ayant entouré la négociation des prix coûtants avec certains fournisseurs à la faveur de la révision des taux de change à la fin décembre 2005, le conseil a décidé de mandater le comité de vérification pour faire toute la lumière sur cette affaire. Le comité de vérification s'est adjoint une firme spécialisée en juricomptabilité afin de l'aider dans ce mandat. Le rapport du comité de vérification a permis de mieux comprendre la séquence des événements. Le conseil d'administration a par la suite demandé au ministre des Finances de mandater le vérificateur général du Québec pour procéder à une vérification particulière étendue à l'ensemble des pratiques commerciales de la SAQ afin de bénéficier de son regard indépendant sur ces questions, de recevoir des recommandations



s'il y a lieu et de jeter les bases d'une confiance renouvelée et renforcée du public envers la SAQ à la suite de ces événements.

Le conseil d'administration est conscient que les liens de confiance doivent être retissés et entend ne ménager aucun effort pour atteindre cet objectif.

Finalement, l'exercice 2006-2007 s'annonce riche en développements de toutes sortes et en défis pour les administrateurs de la SAQ, en commençant par la mise en place graduelle des nouvelles règles de gouvernance prévues dans la réforme proposée par le gouvernement. Il fera aussi partie des responsabilités du conseil de prendre acte et de donner suite à d'éventuelles recommandations du vérificateur général. Enfin, les divers projets prioritaires du plan stratégique s'accéléreront, ce qui fera l'objet d'un suivi attentif de la part du conseil. Bref, beaucoup de travail en perspective mais aussi des horizons intéressants pour la SAQ, ses clients et ses employés.

Enfin, je désire remercier Raymond Boucher qui m'a précédée dans cette fonction il y a près de trois ans et qui a quitté le conseil au cours de l'exercice 2005-2006. Chacun sait que sa contribution a été fort importante au sein de l'entreprise.

A stylized, handwritten signature in black ink.

MICHÈLE THIVIERGE
PRÉSIDENTE PAR INTÉRIM
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

CONSEIL D'ADMINISTRATION

YVES ARCHAMBAULT

Membre du conseil d'administration, du comité exécutif et président du comité des ressources humaines, Administrateur de sociétés

CHANTAL BÉLANGER

Membre du conseil d'administration, du comité exécutif et présidente du comité de vérification, Administratrice de sociétés

GARY MINTZ

Membre du conseil d'administration, du comité exécutif et du comité des ressources humaines, Vice-président, *La compagnie américaine de fer et métaux AIM inc.*

ROBERT MORIER

Membre du conseil d'administration, du comité des ressources humaines et du comité de vérification, Président, *Robert Morier inc.*

PIETRO PERRINO

Membre du conseil d'administration et du comité de vérification, Président, *Pergui Groupe Conseil*

MICHÈLE THIVIERGE

Présidente par intérim du conseil d'administration et du comité exécutif, Avocate, associée, *Dussault Lemieux Larochelle s.e.n.c.r.l.*

SYLVAIN TOUTANT

Membre du conseil d'administration et du comité exécutif, Président-directeur général, SAQ

ADAM TURNER

Membre du conseil d'administration et du comité des ressources humaines, Président, *Divco Limitée*

RÈGLES DE GOUVERNANCE

LA SAQ FIÈRE DE SA RIGUEUR!

La SAQ désire instaurer les plus hauts standards en matière de règles de gouvernance et s'inspire, à cet égard, des mesures que doivent appliquer les sociétés publiques cotées en bourse.

La première règle est celle du partage des rôles de la haute direction, le mandat du président du conseil d'administration étant assumé par une personne distincte de celle qui occupe le poste de président-directeur général. Deux fonctions, deux tâches, deux rôles distincts et indépendants pour assurer un meilleur équilibre et une plus grande répartition du pouvoir décisionnel.

Les membres du conseil d'administration sont nommés par décret gouvernemental. Certains d'entre eux composent des comités aux tâches clairement définies : les comités de vérification, exécutif et des ressources humaines. Chacun possède un mode de fonctionnement et des règles enchâssées dans une charte de travail qui lui est propre. Qui plus est, le conseil d'administration porte une attention particulière aux exigences sur le plan de la formation et des connaissances requises pour occuper la fonction de président de comité.

Le conseil d'administration a pour principale tâche d'analyser tous les projets d'importance de l'entreprise ainsi que ses grandes orientations. Il peut également suivre pas à pas la réalisation de certains de ces projets, comme ce fut le cas avec le projet d'implantation d'un système de gestion intégré de l'information (ERP), afin que ceux-ci soient menés à l'intérieur des enveloppes budgétaires prévues.

Les membres des comités ont pour principales tâches de procéder à l'étude de projets plus spécifiques en matière de vérification interne et de ressources humaines, comme l'analyse d'une nouvelle structure salariale pour le personnel cadre, et de veiller au respect de la *Loi sur l'équité salariale*.

Par ailleurs, le groupe de vérification interne de la SAQ, sur le plan fonctionnel, se rapporte directement au comité de vérification du conseil, une mesure préconisée par les experts en matière de gouvernance.

Bref, la SAQ se conforme aux pratiques de gouvernance les plus reconnues et les plus fondamentales qui puissent exister. En ce sens, elle constitue un modèle du genre.

MESSAGE DU PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

SYLVAIN TOUTANT



La SAQ a réalisé en 2005-2006 des ventes brutes de 2 milliards 765 millions de dollars et déclaré un dividende de 657 millions de dollars pour un montant total de 1 milliard 305 millions de dollars en recettes gouvernementales. Ces résultats records se situent, à peu de chose près, en ligne avec les cibles du plan stratégique pour l'exercice 2005-2006. Ils représentent une croissance des ventes brutes de 8,7 % et une augmentation de 20,4 % du bénéfice net par rapport à l'exercice 2004-2005¹.

Cette croissance reflète d'abord et avant tout l'intérêt grandissant des consommateurs québécois pour les boissons alcooliques vendues par la SAQ, notamment un goût plus développé pour les produits de milieu de gamme offerts en succursale. Elle reflète aussi la préoccupation actuelle de limiter la croissance des charges d'exploitation et d'approvisionnement.

Avant toute chose, je tiens à remercier les employés de la SAQ pour leur contribution au succès de l'organisation. C'est grâce à eux, à leur intelligence, à leur dévouement et à leurs efforts soutenus que,

année après année, la SAQ se hisse parmi les organisations réussissant le mieux dans leur domaine, suscitant une forte adhésion des Québécois à son modèle d'affaires.

BIEN SERVIR

La mission essentielle de la SAQ est de bien servir la population de toutes les régions du Québec en lui offrant, à un prix uniforme, une grande variété de boissons alcooliques de qualité. Cette mission constitue la pierre d'assise et la force de la SAQ d'aujourd'hui et de demain.

Bien servir la population pose cependant un défi perpétuel car les choses, en ce domaine, évoluent rapidement, particulièrement depuis quelques années. Au fur et à mesure que les Québécois deviennent des consommateurs plus avertis de boissons alcooliques, aidés en cela notamment par leurs proches, les chroniqueurs, les employés de la SAQ ou les voyages, leurs attentes grandissent et se diversifient. La SAQ, elle, doit changer pour mieux répondre à ces attentes et les devancer.

¹ L'exercice 2004-2005 a été perturbé par un conflit de travail.

UNE CRISE CONSTRUCTIVE

À travers les nombreuses réalisations positives, l'exercice 2005-2006 a aussi été une année éprouvante pour la SAQ, sa direction et son personnel. En février 2006, à l'invitation du conseil d'administration, le gouvernement du Québec a commandé une vérification particulière du vérificateur général du Québec après que certains fournisseurs de la SAQ se soient vu suggérer, en décembre 2005, d'augmenter leur prix coûtant à la faveur d'une révision des taux de change. Il ne fait aucun doute que cette affaire a créé un climat de doute. Rappelons seulement que l'intention ferme de la SAQ en matière de négociation des prix est non pas d'augmenter, mais de réduire les prix des produits, notamment pour faciliter l'accès des consommateurs à des produits de qualité supérieure, réduire les fuites de ventes vers d'autres juridictions et contribuer à améliorer les ventes et les bénéfices sur plusieurs années. Cet événement est aussi une occasion d'améliorer certaines façons de faire. En attendant, le plus important est de demeurer concentrés sur la qualité de notre travail au service des Québécois, avec, peut-être, encore un peu plus de conviction qu'à l'habitude.

Bien servir comporte plusieurs dimensions, toutes aussi importantes les unes que les autres. La variété, la disponibilité, l'accessibilité et le rapport qualité-prix des produits ainsi que l'expérience globale en magasin en sont les principaux éléments.

Sur le plan de **la variété**, l'exercice 2005-2006 a été marqué par la confirmation de la levée du moratoire sur l'introduction de nouveaux produits. Ce sont ainsi plus de 100 nouveaux produits courants et 700 nouveaux produits de spécialité qui feront leur entrée dans le répertoire d'ici la fin de 2006-2007.

Sur le plan de **la disponibilité** et de **l'accessibilité**, 2005-2006 aura été marqué par l'ouverture de 8 nouvelles succursales. Neuf autres nouveaux magasins ouvriront leurs portes en 2006-2007. Aussi, notre offre de produits vise désormais un tronc de 500 produits communs à toutes les succursales, permettant aux consommateurs de retrouver plus facilement leurs produits préférés à travers tout le réseau.

Sur le plan du rapport **qualité-prix**, la SAQ a préparé au cours de la dernière année l'introduction des quotas par catégories. Cette nouvelle formule, qui fait l'objet d'une implantation graduelle, sera désormais utilisée pour guider les décisions de retrait et de remplacement de produits courants. Elle permettra d'accroître globalement le rapport qualité-prix en faisant plus de place, plus régulièrement, à de nouveaux produits. Cette formule prend tout son sens alors que la production viticole mondiale est en pleine effervescence et permet d'accéder à des produits de qualité croissante à des prix de plus en plus attrayants.

Sur le plan de **l'expérience en magasin**, la SAQ a initié un programme de formation très pointu pour ses conseillers en vin avec l'aide de l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ). Cette formation de 160 heures destinée à quelque 180 conseillers fera de ceux-ci des spécialistes du service à la clientèle, des

produits et des accords vins et mets. La SAQ a aussi rénové 32 succursales au cours de l'exercice et en rénovera une trentaine d'autres en 2006-2007. La révision des bannières est aussi un projet qui a franchi de nouvelles étapes au cours de l'année avec le début des recherches marketing visant à cerner précisément les attentes des consommateurs de demain.

DEUX OBLIGATIONS

Dans l'exercice de sa mission de service, la SAQ doit aussi rendre des comptes sur deux autres aspects cruciaux de son travail : ses charges d'exploitation et ses coûts d'approvisionnement.

En ce qui a trait aux **charges d'exploitation**, la SAQ se doit de les maintenir à un niveau optimal compte tenu de la mission qu'elle a à remplir. Le ratio des charges d'exploitation exprimé en pourcentage des ventes brutes est passé de 18,8 % en 2003-2004 à 17,7 % en 2005-2006, un résultat remarquable qui permet même de devancer les objectifs du plan stratégique. Un bon résultat d'équipe! À long terme, l'objectif du plan stratégique est d'amener ce ratio sous la barre des 16 % d'ici 2011. La SAQ a aussi réduit de 89 millions de dollars son endettement bancaire moyen, qui est passé de 336 millions à 247 millions de dollars grâce à une rigoureuse discipline financière, notamment sur le plan des investissements en capital, et à une habile gestion des stocks.

À l'égard des **coûts d'approvisionnement**, il y a encore du progrès à faire. De longue date s'était installé à la SAQ une tradition voulant qu'on laisse les fournisseurs fixer le prix coûtant des produits sans négociation. Or, la SAQ peut utiliser davantage son pouvoir d'achat.

Ce changement représente un défi important pour la Société, qui doit développer de nouvelles habiletés de négociation à partir de données de marché abondantes et adéquates. Par ce changement, la SAQ vise à offrir ses produits à un meilleur prix, ce qui contribuera

à améliorer l'accessibilité des consommateurs à de meilleurs produits ainsi qu'à réduire l'écart de prix avec l'Ontario pour les vins d'entrée et de milieu de gamme, réduisant du même coup les fuites financières vers cette province ou d'autres marchés. L'introduction de ces nouvelles façons de faire s'étalera sur encore quelque 18 mois, jusqu'à l'automne 2007.

PERSPECTIVES

Globalement, les enquêtes de satisfaction de la clientèle réalisées en 2005-2006 démontrent que les consommateurs québécois sont, dans une très grande proportion, satisfaits du travail de la SAQ, mais une telle reconnaissance est toujours fragile. Voilà pourquoi la SAQ a beaucoup d'autres projets ayant pour but de mieux desservir sa clientèle dans les années à venir. Au cœur de chacun de ces projets, il y a le désir, pour la SAQ, d'être une organisation-phare dans son domaine. C'est en s'acquittant au meilleur d'elle-même de ses obligations fondamentales de service et d'efficacité que la SAQ peut accroître sa valeur aux yeux des Québécois. Et c'est en offrant un bon service et en contrôlant ses coûts que la SAQ crée les conditions nécessaires pour, d'une part, offrir des produits de qualité à prix compétitif et, d'autre part, générer un bénéfice se comparant avantageusement, toutes proportions gardées, avec ceux de ses pairs à travers le Canada.



SYLVAIN TOUTANT
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

L'OMBUDSMAN : EN TOUTE ÉQUITÉ

Le poste d'ombudsman aux relations d'affaires et du personnel a été confié à une personne d'expérience, Jacques Desmeules, président-directeur général de la SAQ de 1971 à 1978. L'ombudsman a pour fonction de recevoir les plaintes des partenaires d'affaires ainsi que celles des membres du personnel qui n'ont pas reçu de réponse satisfaisante de la part de la SAQ. Il doit analyser et traiter ces plaintes selon le principe de l'équité. L'ombudsman, dont la fonction relève directement du conseil d'administration, jouit d'ailleurs d'une indépendance absolue à l'égard de la direction de la SAQ de façon qu'il puisse exercer sa tâche en toute impartialité. Il a un pouvoir de recommandation auprès du conseil d'administration, auquel il présente, deux fois par année, un rapport de ses activités, comme ce fut le cas en 2005-2006. Au cours de cet exercice, il a traité de nombreux dossiers reliés aux relations avec le personnel et aux pratiques commerciales de la SAQ et a formulé des recommandations. L'ombudsman peut recevoir les plaintes de tous les membres du personnel, de tous les fournisseurs de la SAQ et non les seules plaintes des fournisseurs de boissons alcooliques et des titulaires de permis émis en vertu de la *Loi sur les permis d'alcool*.

COMITÉ DE DIRECTION

**LUC VACHON**

Vice-président à la logistique
et à la distribution

RICHARD GENEST

Vice-président et chef
de la direction financière

SYLVAIN TOUTANT

Président-directeur général

BENOIT DURAND

Vice-président aux
ressources informationnelles

MADELEINE GAGNON

Vice-présidente aux
ressources humaines

PHILIPPE DUVAL

Vice-président à l'exploitation
des réseaux de vente

SUZANNE PAQUIN

Secrétaire générale et vice-
présidente aux services juridiques

ALAIN BRUNET

Vice-président à la
commercialisation

ALAIN BOLDUC

Vice-président aux affaires
publiques et aux communications,
adjoint au PDG

DÉCOUVREZ LA SAQ



+
6 000
EMPLOYÉS

+
400
SUCCURSALES

+
7 000
PRODUITS

+
85
ANS

LA SAQ A POUR MANDAT DE FAIRE LE COMMERCE DES BOISSONS ALCOOLIQUES ET POUR MISSION DE BIEN SERVIR LA POPULATION DE TOUTES LES RÉGIONS DU QUÉBEC EN OFFRANT UNE GRANDE VARIÉTÉ DE PRODUITS DE QUALITÉ.

La SAQ a 85 ans, une histoire parsemée de soubresauts, mais toujours liée à l'évolution des Québécois, de leurs besoins, de leurs attentes. Une société d'État proche du monde, proche de sa clientèle, presque une histoire de famille! Il n'existe aucun autre réseau comparable dans le monde. Plus de 800 points de vente, plus de 7 000 produits triés sur le volet aux quatre coins de la planète. Plus de 3 000 fournisseurs situés dans 55 pays, des conseillers en vin parmi les mieux formés au pays, aussi familiers avec les vins français qu'avec ceux de Nouvelle-Zélande. Des experts en portos et en scotches. Des gens fiables et attentionnés. Du monde, du bon monde! La SAQ, c'est un organisme public géré comme une entreprise privée et qui bouscule les traditions... parce qu'elle innove, parce qu'elle désire évoluer avec son milieu, sa clientèle, parce qu'elle souhaite partager sa vitalité et son amour des choses bien faites.



REVUE DE L'ANNÉE

SI L'ANNÉE FUT PONCTUÉE DE SOUBRESAUTS, ELLE A AUSSI ÉTÉ LE THÉÂTRE DE REMARQUABLES RÉALISATIONS EN MATIÈRE D'APPROVISIONNEMENT, DE TRANSPORT, DE MISE EN MARCHÉ ET DE RELATIONS DE TRAVAIL. COUP D'ŒIL SUR UN EXERCICE MARQUÉ PAR LA CONSOLIDATION, L'AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ ET LE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES.

LA FORCE DU GROUPE !

COMMERCIALISATION

L'EXERCICE 2005-2006 A ÉTÉ LE THÉÂTRE D'UN REGROUPEMENT IMPORTANT AU SEIN DE CETTE DIVISION, CE QUI A EU POUR EFFET D'ASSURER UNE PLUS GRANDE COHÉRENCE ET DE DONNER D'AVANTAGE DE SOUPLESSE ET DE DEXTÉRITÉ AUX GESTES ACCOMPLIS PAR LA SAQ, DE LA SÉLECTION DE NOUVEAUX PRODUITS À L'EXPÉRIENCE D'ACHAT DES CLIENTS EN SUCCURSALE. BELLE DÉCISION ET GRAND ENTHOUSIASME.

→ Grande division créée le 16 mai 2005 et regroupant les secteurs Achats et mise en marché, Marketing et Gestion de la qualité.

→ Révision de la Politique d'achat et de mise en marché approuvée par le conseil d'administration le 27 octobre 2005.

→ Élaboration de planogrammes types intégrant les 500 produits courants prioritaires afin que le consommateur trouve une certaine constance de l'offre dans l'ensemble du réseau des succursales (350 dans les SAQ Express).

→ Lancement de la campagne publicitaire *Prenez goût à nos conseils*.

→ Lancement du magazine *Tchin Tchin*.

→ Augmentation de 100 % des revenus promotionnels générés par les espaces vendus en circulaire, dans le magazine *Tchin Tchin* de même que par le marchandage en succursale (l'exercice comparatif 2004-2005 fut toutefois perturbé par un conflit de travail).

→ Accélération du processus de sélection des produits pour offrir au consommateur plus de nouveautés, plus rapidement.

→ Mise en place par le groupe *Les Connaisseurs* d'une formation grand public sur les vins du Nouveau Monde. L'ensemble des cours offerts par ce groupe ont attiré plus de 5 000 personnes.

→ Évaluation de 5 000 propositions de nouveaux produits.

→ Aménagement du laboratoire et du Service de la gestion de la qualité dans des locaux mieux adaptés et plus efficaces.

→ Confirmation annuelle de la certification ISO-17025.

→ Analyse de 48 000 échantillons constitués principalement de nouveaux arrivages.

→ Mise en place d'un comité de sélection des produits intégrant des dégustateurs externes non liés à la SAQ.

LES MAILLONS D'UNE MÊME CHAÎNE

EXPLOITATION DES RÉSEAUX DE VENTE

L'ANNÉE A MIS EN ÉVIDENCE LA FORCE DU RÉSEAU DES SUCCURSALES ET L'AMÉLIORATION DU SERVICE À LA CLIENTÈLE, MEILLEUR QUE JAMAIS, GRÂCE À DES ÉQUIPES DE VENTE DÉDIÉES AUX CLIENTS DÉMONTRANT DES COMPÉTENCES TRÈS SÛRES ET UN SENS INNÉ DE L'ENGAGEMENT.

→ Nouvelle orientation du secteur SAQ Restauration afin d'améliorer le service auprès des restaurateurs, hôteliers et propriétaires de bar, communément appelés titulaires de permis.

→ Déploiement d'une formation accréditée pour tous les conseillers en vin en collaboration avec l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ).

→ Amélioration de l'efficacité en succursale grâce à l'utilisation de la technologie sans fil (lecteur radiofréquence) ainsi qu'à la simplification de plusieurs processus opérationnels.

→ Systématisation des réunions hebdomadaires (*flash meetings*) afin de favoriser l'échange et l'écoute au sein des équipes.

→ Implantation, en juillet 2005, de la nouvelle approche marketing en succursale.

→ Contribution des réseaux de vente à l'amélioration de la performance grâce à un contrôle rigoureux des charges d'exploitation (12,1 % des ventes nettes).

POUR AGIR EN SYNERGIE, IL FAUT SAVOIR COMMUNIQUER !

LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION

ANNÉE DE CONSOLIDATION PLACÉE SOUS LE SIGNE DE LA PERFORMANCE ET DE LA COMMUNICATION À LA DIVISION LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION. POUR BIEN FAIRE LES CHOSSES, IL FAUT SE PARLER ET DISCUTER DES MEILLEURES STRATÉGIES, DIT-ON. UN BEL EXEMPLE DE COHÉSION INTERNE QUE CETTE DIVISION.

→ Hausse de près de 7 % de l'efficacité et amélioration de plusieurs processus dont ceux de réception des marchandises, de décompte cyclique et de contrôle de la qualité des commandes.

→ Mise à niveau du système de gestion d'entrepôt *Marc™* au Centre de distribution de Québec (CDQ), une implantation exécutée avec brio et sans impact sur la clientèle grâce notamment à la participation de l'équipe des Ressources informationnelles.

→ Développement d'une plateforme transactionnelle B2B entre la SAQ et ses transporteurs permettant de suivre les commandes à la trace dès qu'elles sont transmises aux fournisseurs, et ce, jusque dans les centres de distribution.

→ Amélioration du traitement des commandes des succursales permettant un réapprovisionnement basé sur les ventes réelles et une réduction du délai de livraison.

→ Développement de pratiques de communication plus soutenues avec les employés. Le fondement a été établi; il ne reste plus qu'à développer les mécanismes pour que l'entreprise tout entière puisse profiter des idées et conseils de son personnel.

→ Réduction des coûts d'exploitation des activités liées à la clientèle des titulaires de permis. Les petites commandes sont traitées en succursale alors que les plus grosses font de plus en plus l'objet de livraison par les centres spécialisés de Montréal et de Québec.

REVUE DE L'ANNÉE

UNE ÉQUIPE DU TONNERRE!

RESSOURCES INFORMATIONNELLES

GRÂCE AU TRAVAIL D'ÉQUIPE ET AUX EFFORTS DE TOUS LES EMPLOYÉS DE LA DIVISION, LES OBJECTIFS STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE ONT ÉTÉ APPUYÉS PAR DES INITIATIVES TECHNOLOGIQUES MAJEURES. DE PLUS, LA POURSUITE DES EFFORTS D'AMÉLIORATION DES PROCESSUS D'EXPLOITATION ET DE LIVRAISON DES PROJETS A PERMIS DE LIMITER LES CHARGES D'EXPLOITATION EXCLUANT LES AMORTISSEMENTS DE LA DIVISION À 26,9 MILLIONS DE DOLLARS, UNE BAISSSE DE 13,8 % PAR RAPPORT AUX CHARGES RÉELLES DE 31,2 MILLIONS DE DOLLARS DE L'EXERCICE 2004-2005.

→ Mise en place, en collaboration avec l'équipe de Logistique et Distribution, du nouveau système de gestion d'entrepôtage *Marc™* au Centre de distribution de Québec (CDQ), d'une nouvelle infrastructure de radiofréquence à Montréal et à Québec et d'un portail de suivi des commandes pour améliorer la performance de la chaîne d'approvisionnement.

→ Lancement de la carte-cadeau.
→ Adoption de la téléphonie IP, déploiement d'imprimantes multifonctions, mise en déroutage de l'ordinateur central et mise en place de meilleures ententes de services avec les fournisseurs pour réduire les coûts d'exploitation des technologies de l'information.

→ Mise en place du plan de relève informatique pour suppléer le système central en cas de bris, de panne majeure ou de catastrophe.
→ Amélioration des processus des technologies de l'information liés à la planification, à la gestion de portefeuille et à la gestion de projets.

DISCIPLINE + RIGUEUR = SUCCÈS

FINANCES

L'EXERCICE 2005-2006 A ÉTÉ LE THÉÂTRE D'UNE ATTENTION PARTICULIÈRE DES MÉDIAS SUR LES ACHATS DE LA SAQ ET SUR SES POLITIQUES DE PRIX. PENDANT CE TEMPS, LES ÉQUIPES DES FINANCES VEILLAIENT AU GRAIN. CONSÉQUENCES? LA RENTABILITÉ DE L'ENTREPRISE SE REDRESSE, LES RATIOS S'AMÉLIORENT, LA CROISSANCE DES CHARGES S'ESTOMPE. MIEUX, L'ENDETTEMENT BANCAIRE MOYEN A FONDU COMME NEIGE AU SOLEIL, SANS COMPTER TOUS LES EFFORTS CONSACRÉS AU DÉVELOPPEMENT DURABLE. RÉCIT D'UN SUCCÈS QUI SE DÉROULE DANS L'OMBRE.

→ Identification et évaluation de 53 risques d'affaires de la SAQ, classés selon leur probabilité et leur impact potentiel.

→ Réalisation de plusieurs projets d'optimisation technologique du traitement des données financières, dont l'implantation d'un serveur de paiement pour les deux centres d'appels, le transfert électronique de données vers les institutions financières (paie, etc.) et le paiement de masse aux fournisseurs étrangers.

→ Mise en place du comité investissement permettant d'améliorer la qualité de prise de décision d'investissement par l'analyse financière et le suivi des bénéfices des projets qui lui sont présentés.

→ Déploiement du plan directeur immobilier pour la gestion des espaces administratifs. Réalisation de 2 phases avec un taux de satisfaction de 90 % des employés touchés et générant des économies annuelles de 1,3 million de dollars.

→ Ouverture de 8 nouvelles succursales; 9 ont été aménagées dans des locaux neufs, 5 ont changé de bannière et 32 ont été rénovées.

→ Lancement des sacs biodégradables et de coton à l'effigie de la SAQ.

→ Réalisation d'un audit de conformité environnementale par une entreprise externe.

PROTECTION, TRANSPARENCE ET INTÉGRITÉ DES RENSEIGNEMENTS

SECRÉTARIAT GÉNÉRAL ET SERVICES JURIDIQUES

CETTE DIVISION REGROUPE PLUSIEURS SERVICES QUI VEILLENT À LA BONNE MARCHE DES ACTIVITÉS DE L'ENTREPRISE DE MÊME QU'AU RESPECT INTÉGRAL DES LOIS ET RÈGLEMENTS AUXQUELS EST SOUMISE LA SAQ.

→ Participation des Services juridiques à la révision de la politique d'achat et de mise en marché et aux comités interministériels. Ces spécialistes du droit ont fourni des services et des avis professionnels dans des domaines comme les contrats en technologies de l'information et les relations de travail.

→ Évaluation par le Service de l'accès à l'information et celui de la gestion des documents de 200 demandes d'accès à l'information et aux documents. Leur personnel a prodigué des conseils pertinents aux autres services de l'entreprise afin d'assurer une protection maximale des renseignements personnels détenus par la SAQ.

→ Renforcement du rôle du Service de la vérification interne qui s'est positionné comme fondement de la gouvernance.

→ Contribution du Secrétariat général à la révision des chartes du comité de vérification et du comité des ressources humaines afin de les doter de règles d'encadrement inspirées des principes de gouvernance.

POUR LA POURSUITE DU MONDE

AFFAIRES PUBLIQUES ET COMMUNICATIONS

LES MODIFICATIONS À LA POLITIQUE DE DONS ET COMMANDITES ONT TRANSFORMÉ LA VISIBILITÉ DE L'ENTREPRISE. LES RELATIONS AVEC LES MÉDIAS ONT ÉGALEMENT PRIS UNE DIMENSION INATTENDUE. COUP D'ŒIL SUR DES RÉALISATIONS CONCRÈTES DANS UNE PÉRIODE DE FORTES TURBULENCES.

→ Participation, comme commanditaire, à 500 événements populaires, à des campagnes de financement d'associations caritatives ainsi qu'à 25 salons des vins pour un budget d'environ 5 millions de dollars.

→ Mise en place de la nouvelle politique de dons et de commandites privilégiant les organismes liés au monde de la santé, de l'éducation et de la culture.

→ Gestion de 70 000 contacts avec la clientèle, dont 60 000 appels téléphoniques et 10 000 courriels.

→ Organisation de 12 dégustations pour les chroniqueurs spécialisés en vin de la presse écrite.

→ Tenue de conférences de presse sur des sujets d'importance.

→ Lancement et ouverture officielle de huit nouvelles succursales.

→ Regroupement du Service des communications internes, des affaires publiques, des dons et commandites et du Service à la clientèle au sein de la même division.

REVUE DE L'ANNÉE

PARTENAIRES D'AFFAIRES AU SERVICE DES DIVISIONS

RESSOURCES HUMAINES

EN 2005-2006, LA DIVISION DES RESSOURCES HUMAINES S'EST POSITIONNÉE COMME PARTENAIRE D'AFFAIRES EN S'ASSOCIANT DE PRÈS AUX PROJETS DE CHANGEMENTS DANS L'ENTREPRISE. DES EFFORTS ONT ÉTÉ DÉPLOYÉS POUR MOBILISER LES EMPLOYÉS DES SUCCURSALES ET DÉVELOPPER LEUR RÔLE-CONSEIL AUPRÈS DE NOTRE CLIENTÈLE DE MÊME QUE POUR ACCOMPAGNER LES GESTIONNAIRES DANS LA PRATIQUE DU LEADERSHIP. ON A ÉGALEMENT CONSACRÉ DE NOMBREUX EFFORTS À LA MISE EN PLACE DE LA NOUVELLE CONVENTION COLLECTIVE DU PERSONNEL DES SUCCURSALES ET AU DÉVELOPPEMENT D'UN NOUVEAU CADRE DE FONCTIONNEMENT PATRONAL-SYNDICAL.

→ Développement d'une démarche de reconnaissance dans l'entreprise et de formation des gestionnaires.

→ Intégration des compétences organisationnelles dans le processus de gestion de la performance.

→ Développement d'un processus d'identification et de gestion de la relève pour les postes de vice-présidence et de direction des succursales.

→ Élaboration d'une approche intégrée de gestion du changement pour soutenir les gestionnaires de projets prioritaires.

→ Mise en application de la nouvelle convention collective conclue avec le Syndicat des employé(e)s de magasins et de bureaux (SEMB-CSN) et début des négociations avec le Syndicat du personnel technique et professionnel (SPTP).

→ Entente avec le Syndicat des employé(e)s de magasins et de bureaux (SEMB-CSN) sur l'équité salariale.

EFFECTIF

Par sexes et par groupes d'appartenance

Au 25 mars 2006

	Hommes	Femmes	Total
Cadres supérieurs	89	35	124
Cadres intermédiaires	56	31	87
Directeurs de succursale	302	90	392
Personnel non syndiqué	7	52	59
SPTP	251	271	522
SEMB-CSN (bureaux)	30	58	88
SEMB-CSN (succursales) ¹	1 116	743	1 859
SEMB-CSN (succursales – temps partiel)	955	1 278	2 233
SCFP SL3535 (STSAQ)	592	38	630
TOTAL²	3 398	2 596	5 994

SPTP : Syndicat du personnel technique et professionnel

SEMB-CSN : Syndicat des employé(e)s de magasins et de bureaux

SCFP SL3535 (STSAQ) : Syndicat canadien de la fonction publique, local 3535

¹ Cette rubrique comprend les nouveaux postes réguliers de fin de semaine.

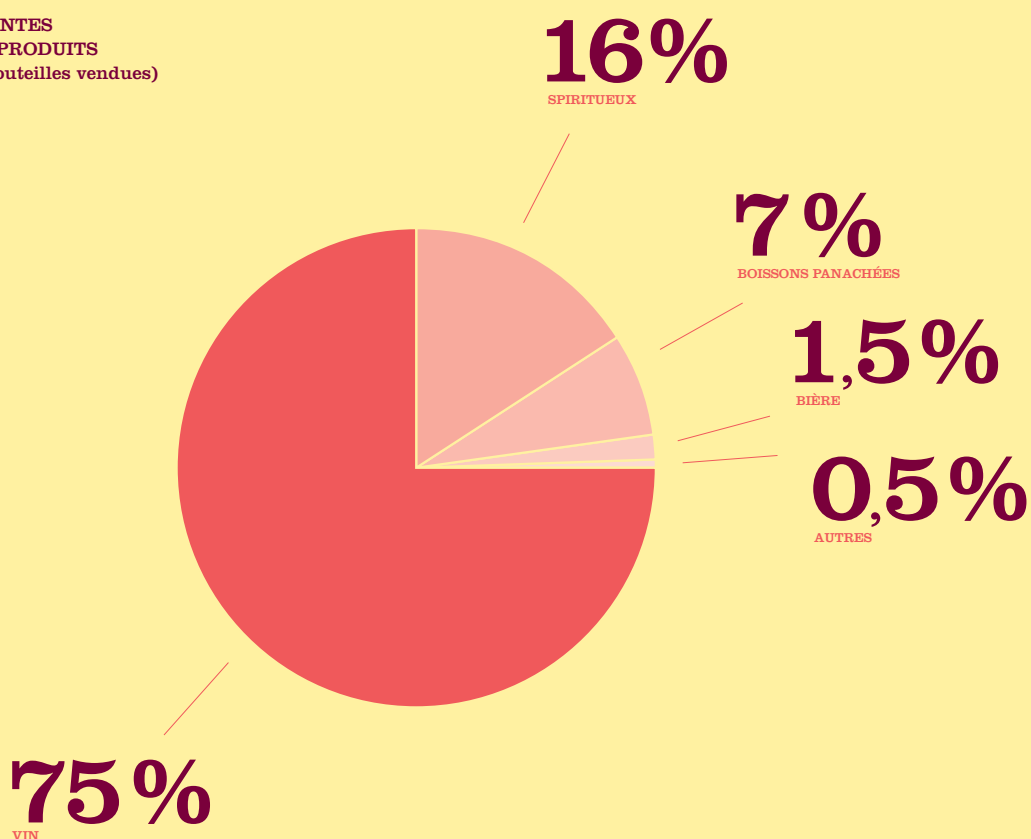
² À cet effectif s'ajoutent 103 employés à temps partiel (bureaux) ou temporaires travaillant dans les services administratifs.

Également, 272 employés temporaires et réguliers non titulaires travaillent en période de pointe ou en remplacement du personnel permanent dans les entrepôts.

TENDANCES

LES QUÉBÉCOIS BOIVENT-ILS BEAUCOUP, MOYENNEMENT OU PEU? QUE BOIVENT-ILS ET À QUEL PRIX? FONT-ILS BANDE À PART OU SUIVENT-ILS LES GRANDES TENDANCES? VOICI QUELQUES ÉLÉMENTS TIRÉS DE DONNÉES DE LA SAQ ET DE STATISTIQUE CANADA.

RÉPARTITION DES VENTES
PAR CATÉGORIES DE PRODUITS
(en pourcentages des bouteilles vendues)



TENDANCES GÉNÉRALES

LE QUÉBEC, SOCIÉTÉ DISTINCTE...

Sur 100 bouteilles achetées à la SAQ, 75 contiennent du vin, 16 des spiritueux, 7 des boissons panachées (*coolers*) et 1,5 de la bière. Cette prédominance du vin est un phénomène intéressant et très particulier au consommateur québécois. Peu attiré par les spiritueux, le Québécois a fait du vin une de ses habitudes alimentaires, un comportement plus européen que nord-américain. D'autres l'ont dit, écrit ou même chanté bien avant...

TENDANCES



LA SAQ COMMERCIALISE DES MILLIERS DE PRODUITS EN PROVENANCE DES QUATRE COINS DE LA PLANÈTE : 6 051 VINS, 766 SPIRITUEUX, 266 BOISSONS PANACHÉES, 66 BIÈRES ET 94 PRODUITS DIVERS. POLAROÏDS D'UNE CONSOMMATION UNIQUE EN SON GENRE.

SPIRITUEUX

25 %

LES LIQUEURS ONT LA COTE AU QUÉBEC.

Les Québécois auraient-ils une âme cosaque ? La grande catégorie des liqueurs de type cognac et triple sec a la cote avec presque 25 % des ventes de spiritueux à la SAQ, mais les Québécois sont somme toute assez friands de vodkas, qui constituent 20,5 % des ventes de cette catégorie. Qu'elles soient russes ou polonaises, grasses ou fines, les vodkas séduisent les Québécois. *HA ЗДОРОВЕ!* (« À votre santé ! », en russe.)

VINS DE REPAS

20 %

LE MERLOT RESTE LE CÉPAGE LE PLUS POPULAIRE.

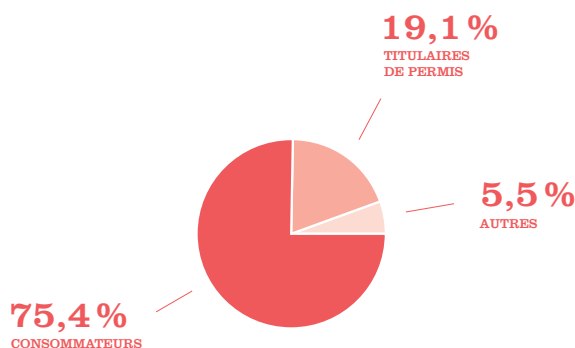
Tout comme l'an dernier, c'est le merlot qui arrive bon premier parmi les cépages de vin rouge avec un score de 20 % des ventes. Pourquoi le merlot ? Parce qu'il est reconnu pour sa souplesse et son goût moelleux et pour engendrer des vins colorés, aromatiques, savoureux et intenses. Il est suivi du cabernet-sauvignon avec un score de 13,5 %. Rien d'étonnant : les Québécois aiment les vins corsés, riches et très colorés de ce cépage, tout comme ils en apprécient les arômes complexes de fruits mûrs, cassis, mûre et framboise. C'est d'ailleurs le plus connu des cépages noirs.

VINS BLANCS

25 %

EN BLANC, C'EST MIEUX... PLEINS FEUX SUR LE CHARDONNAY !

Le chardonnay domine les cépages chez les vins blancs avec un score de 25 %, suivi du sauvignon, appelé aussi fumé blanc, qui obtient près de 14 %. Le premier est synonyme de vins à la texture riche et grasse aux arômes de beurre frais et de pain grillé. Le second produit des vins d'une grande fraîcheur au nez herbacé évoquant les champs, le foin, la paille et les épices. On peut également y déceler des arômes de fleurs blanches et de géranium.



VINS À LA CARTE

LES RESTAURATEURS S'APPROVISIONNENT AUSSI À LA SAQ.

Trois fois sur quatre, un client se présente en succursale pour ses propres besoins. Dans le quatrième cas, c'est un titulaire de permis (restaurateur, hôtelier, propriétaire de bar, etc.) qui se présente. Ce titulaire peut faire appel aux employés des deux centres de contact dédiés à cette clientèle de restaurateurs ou profiter des services des quelque 250 succursales qui peuvent timbrer les bouteilles (une exigence et un contrôle de la Régie des alcools, des courses et des jeux du Québec) et qui offrent un service-conseil adapté aux titulaires de permis.

VENTES

36 %

LA FRANCE GARDE LE HAUT DU PAVÉ.

La France et l'Italie sont des rivales de longue date au soccer et se retrouvent souvent en finale de grands tournois comme celle de la Coupe d'Europe en 2000. Ces deux pays s'affrontent aussi, par vignerons interposés, sur le marché québécois. La France garde le haut du pavé avec plus de 36 % des ventes, mais son avance est grugée petit à petit par l'Italie, qui accapare désormais près de 23 % du gâteau. Est-ce un phénomène lié à la popularité des « super toscans », aux critiques élogieuses des chroniqueurs de la presse générale et spécialisée ou à un marketing plus audacieux ? Toutes ces réponses, sans doute... *Tchin-tchin !*

ON ASSISTE AUSSI À UN LÉGER DÉPLACEMENT DE LA PART DE MARCHÉ DES GRANDS PAYS PRODUCTEURS TRADITIONNELS VERS D'AUTRES PAYS COMME L'ESPAGNE (8,5 %), L'AUSTRALIE (5,0 %) ET LES ÉTATS-UNIS (5,0 %).

72,7 %

VIN ROUGE

23,9 %

VIN BLANC

3,4 %

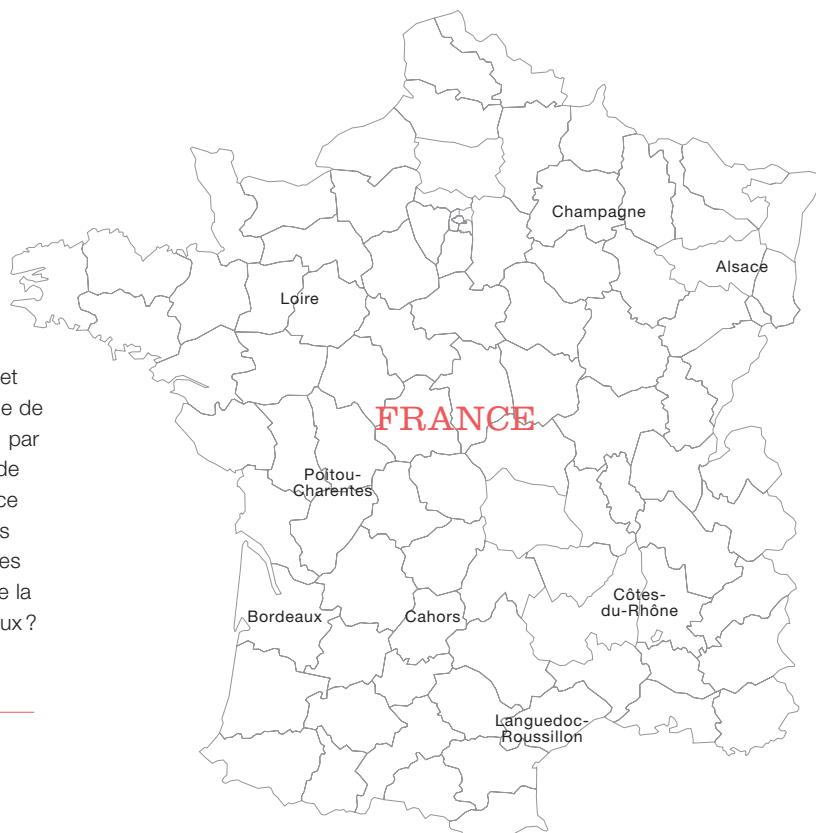
VIN ROSÉ



ROUGE, BLANC, ROSÉ

J'AIME LE ROUGE, MAIS LE BLANC VOUS VA BIEN AUSSI...

C'est clair : les Québécois préfèrent le vin rouge près de 3 fois sur 4 (72,7 % contre 23,9 %), mais ils ne rechignent pas devant un petit verre de rosé à l'occasion (3,4 %), par exemple sur une terrasse en été ou en pique-nique au bord de l'eau. Chic !



TENDANCES



CONSOMMATION CANADIENNE

**LES QUÉBÉCOIS
SERAIENT TOMBÉS
DANS LA MARMITE
DE VIN QUAND ILS
ÉTAIENT PETITS...**

C'est bien connu, le bilan de la consommation québécoise d'alcool est excellent. Les Québécois boivent davantage de vin et de bière (ils occupent respectivement les 2^e et 3^e rangs au Canada à cet égard) que de spiritueux. Selon les plus récentes données de Statistique Canada, la consommation individuelle totale d'alcool absolu est de 7,8 litres au Québec, ce qui place cette province au 6^e rang canadien, *ex æquo* avec l'Ontario et la Nouvelle-Écosse.

Mieux encore, cette consommation, qui est en légère progression, se fait sur une base plus régulière qu'ailleurs, ce qui permet ce bilan très positif.

ÉCOSSE,
NOUVELLE-ZÉLANDE,
CORSE,
CHYPRE,
JAPON,
MAROC,
PORTUGAL,
HOLLANDE,
CALIFORNIE...

PRODUITS DE SPÉCIALITÉ

**LA SAQ POURRAIT
RÉALISER LE MÊME
CHIFFRE D'AFFAIRES,
OU PRESQUE, EN NE
VENDANT QUE SES
PRODUITS COURANTS
(SOIT 21 % DU CHOIX
OFFERT), MAIS ELLE
S'APPLIQUE À DÉNICHER
PLEIN DE VINS ET DE
SPIRITUEUX ORIGINAUX :
SES PRODUITS DE
SPÉCIALITÉ.**

Chose étonnante, 88 % du chiffre d'affaires de la SAQ est constitué de la vente de ses quelque 1 500 produits courants dits réguliers, le reste étant constitué de ses produits de spécialité en approvisionnement continu ou par lots : des vins qui, généralement, sont plus chers, produits en petite quantité ou qui s'adressent à une clientèle très ciblée (vins « bios », cachers, etc.) Ces vins exigent un travail de dentelle en matière d'approvisionnement; une logistique de haute couture pour 6 000 produits triés sur le volet que la SAQ a dénichés aussi loin qu'à Chypre ou qu'en Nouvelle-Zélande.



VINS ET SPIRITUEUX

**LES VENTES DE VIN
ENTRE 10 \$ ET 15 \$
SONT EN HAUSSE, UNE
TENDANCE QUI NE SE
DÉMENT PAS ET QUI
TRADUIT LE GOÛT POUR
LA DÉCOUVERTE.**

Le plaisir de découvrir, de savourer, de connaître le bonheur absolu n'a pas de prix. Les Québécois sont d'accord pour étirer un peu leur budget afin de mettre la main sur une bouteille dont le contenu, plus typé, les comblera. Les vins dont le prix oscille entre 10 et 15 dollars sont plus en demande en 2005-2006 que l'an passé (43,4 % contre 42,2 %) et les bouteilles de plus de 15 dollars sont choisies dans 20,8 % des occasions. Morale de l'histoire : la vie est trop courte pour que l'on se prive des bonnes choses !

Même phénomène chez les spiritueux puisque les Québécois sont davantage attirés par des produits dont le prix s'élève à plus de 25 dollars, soit 21,9 % des achats de spiritueux en 2005-2006 contre 20,6 % l'année dernière et 20,3 % il y a 2 ans.

Top 10

DES APPELLATIONS DE VIN BLANC

Évidemment, les appellations les plus populaires restent françaises. Parmi les 10 premières, 5 viennent de l'hexagone (alsace, bordeaux, muscadet-de-sèvre-et-main, bourgogne-aligoté et chablis), 4 sont italiennes (colli-albani, orvieto-classico, castelli-romani et cerveteri) et 1 portugaise (vinho-verde).



VIN BLANC

1. Alsace
2. Bordeaux
3. Colli-albani
4. Muscadet-de-sèvre-et-main
5. Bourgogne-aligoté
6. Orvieto-classico
7. Castelli-romani
8. Cerveteri
9. Vinho-verde
10. Chablis

Top 10

DES APPELLATIONS DE VIN ROUGE

Les appellations françaises se placent, là aussi, en tête de liste des 10 appellations les plus populaires avec 6 inscriptions (bordeaux, coteaux-du-languedoc, brouilly, côtes-du-rhône, corbières et cahors). L'Espagne suit avec 3 vedettes (cariñena, valencia et valdepeñas), puis l'Italie avec l'appellation montepulciano-d'abruzzo.



VIN ROUGE

1. Bordeaux
2. Cariñena
3. Montepulciano-d'abruzzo
4. Coteaux-du-languedoc
5. Valencia
6. Brouilly
7. Côtes-du-rhône
8. Corbières
9. Cahors
10. Valdepeñas

TENDANCES

**CONSOMMATION CANADIENNE
PAR PERSONNES DE 15 ANS ET PLUS***

Exercice 2003-2004

	Vins (en litres)	Rang	Bières (en litres)	Rang	Spiritueux (en litres)	Rang	Total (en litres d'alcool absolu)	Rang	Montant (en dollars)	Rang
Territoire du Yukon	19,1	1	145,5	1	14,6	1	12,9	1	1035,2	1
Alberta	14,3	4	91,3	4	7,9	10	8,9	2	615,8	6
Territoires du Nord-Ouest	8,0	9	80,9	8	9,8	4	8,6	3	858,9	2
Terre-Neuve-et-Labrador	5,0	12	99,7	2	10,5	2	8,6	3	733,8	3
Colombie-Britannique	15,0	3	78,0	12	9,2	8	8,0	5	631,9	5
Québec	18,0	2	93,6	3	4,0	12	7,8	6	682,1	4
Nouvelle-Écosse	8,6	6	81,6	6	9,7	5	7,8	6	613,0	7
Ontario	11,7	5	84,6	5	8,7	9	7,8	6	601,7	8
Île-du-Prince-Édouard	7,6	10	80,3	9	10,2	3	7,6	9	573,6	9
Manitoba	8,1	8	78,9	11	9,7	5	7,6	9	530,1	11
Saskatchewan	5,5	11	79,7	10	9,3	7	7,2	11	524,0	12
Nouveau-Brunswick	8,4	7	81,4	7	7,1	11	6,9	12	551,7	10
Nunavut	Données non disponibles									
Canada	13,3		86,3		7,6		7,9		623,6	

**CONSOMMATION QUÉBÉCOISE
PAR PERSONNES DE 15 ANS ET PLUS***

Exercices 1999-2000 à 2003-2004

	2000	2001	2002	2003	2004
VINS					
en litres	15,3	16,3	16,7	17,4	18,0
en dollars	164,2	181,8	194,5	215,5	230,8
BIÈRES					
en litres	95,3	93,3	94,0	93,9	93,6
en dollars	327,6	318,2	336,0	368,7	369,4
SPIRITUEUX					
en litres	2,7	2,9	3,6	4,1	4,0
en dollars	64,8	69,8	75,3	80,8	81,8
TOTAL¹					
en litres	113,3	112,6	114,2	115,4	115,5
en dollars	556,6	569,7	605,8	665,0	682,1

* Source : Statistique Canada

¹ Les données du total peuvent ne pas correspondre en raison de l'arrondissement des chiffres.

SECTION FINANCIÈRE

REDDITION DE COMPTES

La SAQ est une société d'État dont le mandat est de faire le commerce des boissons alcooliques, ce qui consiste à importer, à entreposer, à distribuer, à mettre en marché et à vendre plusieurs milliers de produits. Son souci est d'être au cœur du quotidien des Québécois et sa mission est de bien servir la population de toutes les régions du Québec en offrant une grande variété de boissons alcooliques de qualité.

La transparence publique à l'égard des plans d'affaires et des résultats des organismes et entreprises du gouvernement conduit la SAQ à présenter ses prévisions financières pour le prochain exercice. La section *Reddition de comptes* montre à cet égard ses prévisions et ses réalisations financières sur un horizon de 5 ans.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(en millions de dollars)

	2007	2006		2005		2004		2003	
	Prévisions	Réel	Prévisions	Réel ¹	Prévisions	Réel	Prévisions	Réel	Prévisions
Ventes brutes	2 928,6	2 765,3	2 820,3	2 544,7	2 697,0	2 653,0	2 568,0	2 413,5	2 340,0
Ventes nettes	2 305,0	2 173,1	2 228,9	1 986,9	2 115,4	2 070,1	1 991,7	1 870,0	1 821,9
Bénéfice brut	1 180,7	1 114,2	1 133,8	995,5	1 077,8	1 016,9	1 003,2	934,3	940,3
Charges d'exploitation	478,5	457,3	476,7	449,7	476,8	446,1	453,0	393,9	420,6
Bénéfice net	702,2	656,9	657,1	545,8	601,0	570,8	550,2	540,4	519,7

¹ Exercice perturbé par un conflit de travail.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

DÉPENSES DE NATURE CAPITALE

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(en milliers de dollars)

	2007	2006	2005	2004	2003
	Prévisions	Réel	Réel ¹	Réel	Réel
Projets immobiliers – Centres de distribution et centres administratifs	8 228,2	6 340,4	10 007,7	11 167,7	43 583,0
Aménagement du réseau des succursales	7 664,3	3 710,3	7 271,1	10 570,2	18 596,1
Développement des systèmes informationnels	10 197,6	11 972,5	10 581,4	30 588,6	44 127,5
Matériel roulant et équipement mobile	1 629,6	1 025,1	2 776,6	3 005,5	2 468,7
Équipement spécifique	882,1	1 814,7	1 546,2	2 077,2	1 923,7
TOTAL DES DÉPENSES DE NATURE CAPITALE	28 601,8	24 863,0	32 183,0	57 409,2	110 699,0

¹ Exercice perturbé par un conflit de travail.

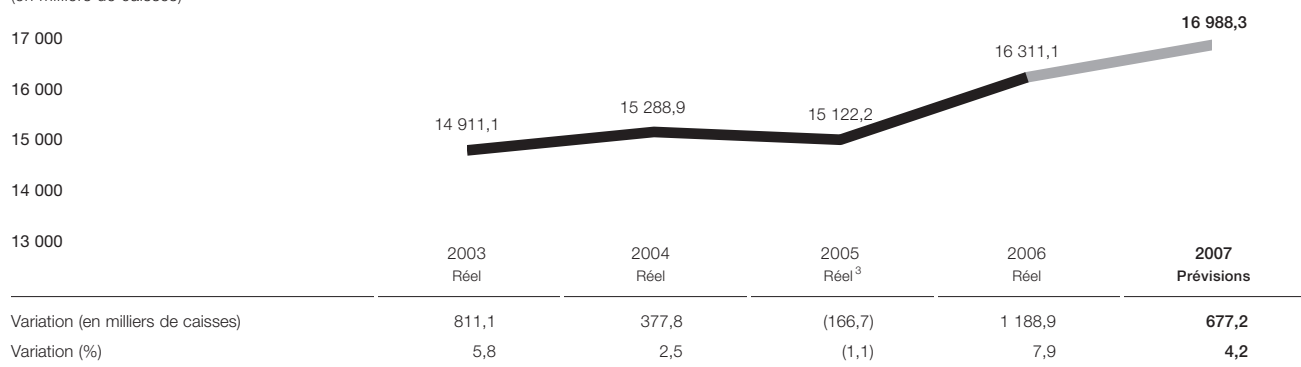
Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

DONNÉES COMMERCIALES

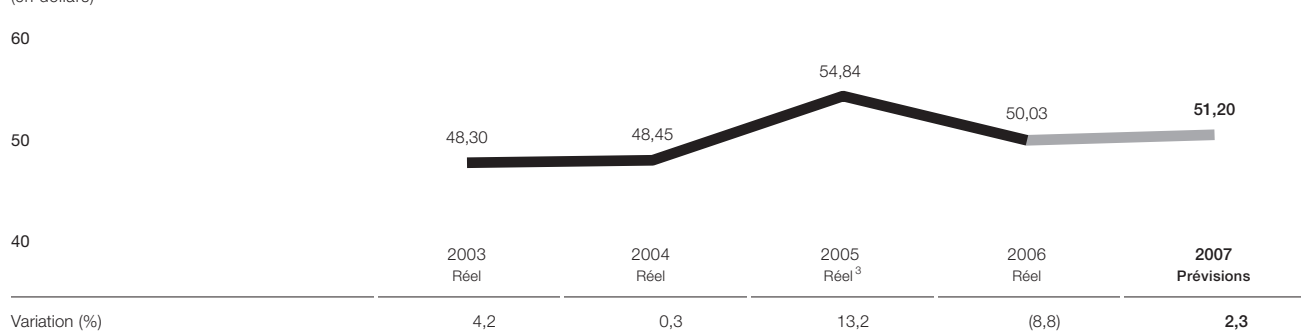
Les trois tableaux suivants présentent certains indicateurs de gestion sur un horizon de 5 ans.

CROISSANCE DES VENTES EN VOLUME¹

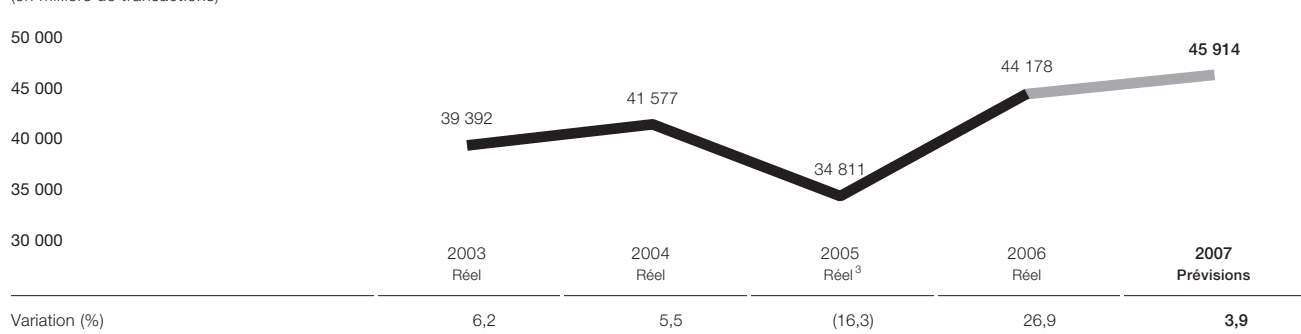
(en milliers de caisses)

**CROISSANCE DE L'ACHAT MOYEN²**

(en dollars)

**CROISSANCE DE L'ACHALANDAGE**

(en milliers de transactions)



¹ La croissance des ventes se manifeste aussi en fonction du volume de caisses écoulées. Ces caisses sont des unités de mesure standard de 12 bouteilles de 750 ml. Les ventes en volume excluent les transactions conclues avec les brasseurs et les distributeurs de bière.

² Les ventes brutes utilisées pour le calcul de l'achat moyen comprennent celles des succursales et des centres spécialisés.

³ Exercice perturbé par un conflit de travail.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

REVUE FINANCIÈRE

Aperçu financier

La SAQ présente des résultats tout à fait exceptionnels pour l'exercice 2005-2006 avec un bénéfice net consolidé de 656,9 millions de dollars, un sommet historique. Après un conflit de travail qui a perturbé ses activités commerciales au cours de l'exercice précédent, la SAQ a vu la valeur de ses ventes au détail et les recettes gouvernementales tirées de son exploitation bondir au cours du dernier exercice et atteindre des niveaux inégalés. Ces résultats, générés dans le contexte d'une économie en expansion, témoignent de l'efficacité des mesures déployées dans la poursuite de son plan stratégique. Ces mesures ont eu un impact positif sur l'achalandage dans les succursales et, par conséquent, sur la rentabilité de leur exploitation. Des campagnes promotionnelles dynamiques soutenues par l'amélioration du service à la clientèle et des pratiques commerciales auront permis à l'entreprise de générer, au cours du dernier exercice, des ventes brutes consolidées de 2 milliards 765 millions de dollars et des recettes fiscales de 1 milliard 305 millions de dollars aux deux paliers gouvernementaux.

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la SAQ et sa quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges de deux coentreprises, Maison des Futailles, S.E.C. et Société d'investissement M.-S., S.E.C. Ces participations sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Pour l'exercice financier 2005-2006, la quote-part de la SAQ provenant des résultats d'exploitation de ces deux coentreprises est de 3,9 millions de dollars.

Pour de plus amples informations concernant les participations de la SAQ dans ces coentreprises, il est suggéré de prendre connaissance des notes complémentaires aux états financiers consolidés.

VENTES NETTES

Les ventes nettes correspondent à la valeur des ventes au détail dont sont déduits les taxes à la consommation, les escomptes, les retours et certains prélèvements spécifiques. Pour l'exercice financier 2005-2006, les ventes nettes consolidées, excluant les ventes effectuées aux brasseurs et distributeurs de bière, ont totalisé 2 milliards 13,6 millions de dollars, en hausse de 208,3 millions de dollars ou 11,5 %. Les volumes des ventes correspondants se sont établis à 146,8 millions de litres, comparativement à 136,1 millions de litres pour l'exercice précédent, une variation favorable de 7,9 %. Rappelons que le conflit de travail qui a sévi dans les succursales durant l'exercice 2004-2005 rend difficile la comparaison des résultats de vente des deux derniers exercices.

Par réseaux de vente

Le réseau des succursales et des centres spécialisés a affiché des ventes nettes de 1 milliard 753,2 millions de dollars, une hausse de 247,2 millions de dollars ou 16,4 % par rapport à l'exercice précédent. Les ventes en volume sont passées de 101,2 millions de litres à 114,9 millions de litres, une augmentation de 13,5 %. Ces résultats découlent de la performance du troisième trimestre qui s'est fortement redressée en 2005-2006, profitant de l'exploitation d'un réseau complet de succursales durant la période des fêtes. Des campagnes promotionnelles bien ciblées, de faibles hausses de prix et des prestations de service à la clientèle améliorées ont également contribué à l'atteinte de ces résultats dignes de mention au cours du dernier exercice.

Quant aux ventes nettes réalisées auprès du réseau des grossistes-épiciers, elles se sont repliées de 13 % par rapport à l'exercice précédent pour s'établir à 260,4 millions de dollars. Les ventes en volume ont décliné de 8,6 %, se chiffrant à 31,9 millions de litres. Rappelons que les clients ont été nombreux l'année dernière à s'approvisionner dans les épiceries du Québec en raison du conflit de travail qui perturbait le réseau de succursales de la SAQ.

D'autre part, les ventes nettes aux brasseurs et distributeurs de bière ont totalisé 159,5 millions de dollars en 2005-2006, en baisse de 22,1 millions de dollars ou 12,2 % par rapport à l'exercice précédent. Mentionnons que ces ventes ne génèrent aucun bénéfice brut.

Par catégories de produits

La catégorie des vins s'est particulièrement distinguée au cours de l'exercice 2005-2006 en récoltant près de 75 % de l'augmentation globale des ventes nettes. Les ventes nettes de cette catégorie ont atteint 1 milliard 467,2 millions de dollars, soit une augmentation de 155,2 millions de dollars ou 11,8 % par rapport à l'exercice précédent. Le volume des ventes correspondant s'est accru, quant à lui, de 8,4 % pour atteindre 116,6 millions de litres en 2005-2006.

Les ventes nettes des spiritueux, commercialisés uniquement dans le réseau des succursales et dans les centres spécialisés, ont repris leur progression pour se hisser à 460,4 millions de dollars, soit une augmentation de 55,4 millions de dollars ou 13,7 % par rapport à 2004-2005. Le volume des ventes de cette catégorie a augmenté de 13 %, pour se situer à 18,2 millions de litres.

Seule la catégorie des bières importées, cidres et boissons panachées a vu ses ventes nettes légèrement décliner, passant de 88,3 millions de dollars à 86,0 millions de dollars, un recul de 2,6 %. Les ventes en volume se sont établies à 12,0 millions de litres, comparativement à 12,4 millions de litres pour l'exercice précédent.

RECETTES GOUVERNEMENTALES

Les recettes gouvernementales tirées de l'exploitation de la SAQ ont atteint un niveau inégalé de 1 milliard 304,7 millions de dollars comparativement à 1 milliard 143,2 millions de dollars en 2004-2005, une augmentation appréciable de 161,5 millions de dollars ou 14,1 %.

Les recettes du gouvernement du Québec ont augmenté de 136,3 millions de dollars, soit près de 16 %, pour totaliser 994,2 millions de dollars. Une hausse du dividende versé ainsi qu'une perception plus importante des taxes à la consommation attribuable à la hausse substantielle des ventes expliquent cette variation favorable. Par ailleurs, les sommes versées au gouvernement fédéral se sont chiffrées à 310,5 millions de dollars, une hausse de 25,2 millions de dollars qui est essentiellement due à la croissance des ventes.

L'importance relative des éléments fiscaux, y compris le dividende, dans les prix de vente des produits commercialisés par l'entreprise est demeurée stable en 2005-2006, avec une pondération de 50,5 %. Au cours de la dernière décennie, les activités commerciales de la SAQ ont généré des recettes fiscales de plus de 10 milliards de dollars aux deux paliers gouvernementaux, représentant ainsi une croissance de près de 80 % sur cette période.

RECETTES GOUVERNEMENTALES TIRÉES DE L'EXPLOITATION

(en millions de dollars)

	2006	2005
GOUVERNEMENT DU QUÉBEC		
Dividende	657,0	545,0
Taxe de vente provinciale	184,6	169,1
Taxe spécifique	108,5	98,7
Taxe spécifique des titulaires de permis	44,1	45,1
	994,2	857,9
GOUVERNEMENT DU CANADA		
Taxe et droits d'accise et de douane	149,4	137,7
Taxe sur les produits et services	161,1	147,6
	310,5	285,3
SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AUX GOUVERNEMENTS PAR LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC		
	1 304,7	1 143,2

COÛT DES PRODUITS VENDUS ET MARGE BRUTE

Les principales composantes du coût des produits vendus sont les prix fournisseur, les frais de transport maritime et routier engagés pour acheminer les produits vers les entrepôts de la SAQ ainsi que les taxes et droits fédéraux afférents. En 2005-2006, le coût des produits vendus, excluant la portion pertinente aux transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière, s'est établi à 899,5 millions de dollars comparativement à 809,7 millions de dollars en 2004-2005. Par conséquent, un bénéfice brut de 1 milliard 114,2 millions de dollars a été dégagé pour le dernier exercice, contre 995,5 millions de dollars pour l'exercice 2004-2005, soit une augmentation de 118,7 millions de dollars. Exprimée en pourcentage des ventes nettes, la marge brute affiche un taux de 55,3 %, comparable à celui de l'exercice précédent.

CHARGES D'EXPLOITATION

Les charges d'exploitation totales de l'exercice 2005-2006, incluant les charges de financement et d'amortissement des immobilisations, se sont établies à 457,3 millions de dollars, comparativement à 449,7 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une augmentation de 7,6 millions de dollars ou 1,7 %.

La rémunération et les charges sociales afférentes se sont chiffrées à 270,8 millions de dollars contre 245,2 millions de dollars en 2004-2005, une hausse essentiellement attribuable au conflit de travail qui a sévi dans les magasins et les bureaux de l'entreprise durant plusieurs semaines au cours de l'exercice précédent. Par ailleurs, plusieurs charges administratives et de fonctionnement qui avaient été spécifiquement encourues pour assurer l'exploitation de certaines succursales durant cette période de grève n'ont pas fait l'objet de récurrence en 2005-2006.

REVUE FINANCIÈRE

Les charges d'occupation d'immeubles, qui constituent la deuxième catégorie de charges d'exploitation en importance, sont passées de 66,6 millions de dollars à 71,2 millions de dollars en 2005-2006 en raison de la hausse de certains loyers et de l'ajout de superficies locatives.

Cette faible variation des dépenses globales de fonctionnement témoigne de l'efficacité de nouvelles mesures de rationalisation qui ont été récemment mises en place et qui ont permis de contenir la croissance annuelle des charges d'exploitation à 1,3 % en moyenne au cours des 2 derniers exercices. Exprimées en fonction de la valeur des ventes au détail, les charges d'exploitation totales ont présenté un taux de 17,7 % pour l'exercice 2005-2006, comparativement à 19,2 % pour l'exercice précédent (18,8 % pour l'exercice 2003-2004).

RÉMUNÉRATION ET CHARGES SOCIALES

(en millions de dollars)

	2006	2005
RÉMUNÉRATION		
Salaires	222,0	192,4
Heures supplémentaires	6,0	14,4
	228,0	206,8
CHARGES SOCIALES	42,8	38,4
	270,8	245,2

**INVESTISSEMENTS EN
IMMOBILISATIONS CORPORELLES**

Au cours de l'exercice 2005-2006, la SAQ a restreint à un peu moins de 25 millions de dollars ses investissements en immobilisations corporelles. Près de 12 millions de dollars ont été injectés dans les ressources informationnelles, dont 5,1 millions de dollars pour la mise à niveau du système de gestion d'entrepôt et 2,1 millions de dollars dans le nouveau système intégré de téléphonie. Un montant de plus de 10 millions de dollars a été consacré au réaménagement de bâtiments de l'entreprise et à la modernisation de son réseau de succursales. Les autres investissements comprennent le remplacement et l'amélioration de matériel roulant et d'équipement spécifique. Tous les investissements en immobilisations corporelles ont été financés au moyen de fonds autogénérés.

SITUATION FINANCIÈRE

Au 25 mars 2006, l'actif total de la SAQ se chiffrait à 658,8 millions de dollars comparativement à 682,8 millions de dollars en 2004-2005. Cette baisse est principalement attribuable à la diminution de la valeur nette des immobilisations corporelles dont la charge annuelle d'amortissement a excédé la valeur comptable des acquisitions. Un investissement plus élevé dans les stocks a été rendu nécessaire afin de rencontrer la demande des prochaines semaines d'exploitation. À la fin de l'exercice, la composition de l'actif n'avait guère changé, en regard de l'année dernière, alors que les valeurs comptables des stocks et des immobilisations corporelles présentaient des pondérations respectives de 40,3 % et 41,3 % de l'actif total (36,6 % et 43,0 % au 26 mars 2005). Le fonds de roulement présentait à cette date un ratio comparable à celui de la fin de l'exercice précédent (0,65 au 25 mars 2006 contre 0,62 au 26 mars 2005).

D'autre part, le passif à court terme a subi une diminution de 22,8 millions de dollars par rapport à l'année dernière. Des réductions de 10,3 millions de dollars des comptes créditeurs et de 71,5 millions de dollars de l'endettement bancaire sont reflétées au bilan de fin d'exercice. L'accroissement du bénéfice en regard de l'exercice précédent a par ailleurs entraîné une hausse de 59 millions de dollars du dividende à payer.

L'entreprise a présenté des ratios de gestion satisfaisants à l'égard du recouvrement des comptes débiteurs, de la rotation des stocks et du règlement des comptes fournisseurs. En raison de l'importance de ses fonds autogénérés, de la stabilité de son fonds de roulement et d'un niveau d'endettement à long terme peu élevé, la SAQ a présenté, tout au long de son dernier exercice, une solide position financière.

FLUX DE TRÉSORERIE

Les activités de la SAQ ont absorbé des liquidités nettes de 13,7 millions de dollars en 2005-2006, alors que, inversement, des liquidités nettes de 92,7 millions de dollars avaient été générées durant l'exercice précédent.

Les liquidités provenant des activités d'exploitation ont subi une diminution importante de 48,0 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent pour s'établir à 679,5 millions de dollars. Cette variation trouve son explication dans les liquidités absorbées par des investissements importants dans le fonds de roulement, malgré la croissance du bénéfice net de l'exercice.

Les activités d'investissement ont donné lieu à des sorties de fonds de 22,3 millions de dollars en 2005-2006 contre 30,9 millions de dollars à l'exercice précédent. Un programme d'acquisition d'immobilisations corporelles moins imposant explique principalement cette variation.

Par ailleurs, les activités de financement ont requis des liquidités de 670,9 millions de dollars au cours du dernier exercice, en comparaison de 603,9 millions de dollars pour l'exercice précédent. Une diminution accrue des emprunts bancaires, conjuguée à l'augmentation du dividende versé au cours de l'exercice, a entraîné cette baisse des liquidités.

Au 25 mars 2006, le bilan de la SAQ présentait des liquidités nettes de 32,6 millions de dollars, comparativement à 46,3 millions de dollars à la fin de l'exercice précédent.

FINANCEMENT DES ACTIVITÉS

En raison des avances sur dividende qui sont versées périodiquement à son unique actionnaire, le ministre des Finances du Québec, la SAQ doit recourir à des sources externes pour assumer le financement de ses activités. À cet égard, l'entreprise est autorisée par le gouvernement du Québec à effectuer, auprès de toutes sources, des emprunts à terme de moins de un an jusqu'à un maximum de 400 millions de dollars.

Au cours du dernier exercice, le solde moyen d'emprunt à terme s'est élevé à 247,4 millions de dollars, comparativement à 336,4 millions de dollars durant l'exercice 2004-2005 et a atteint un niveau maximal d'emprunt de 312,9 millions de dollars, contre 351,5 millions de dollars pour l'exercice précédent. À la fin de l'exercice, le bilan montrait un solde d'emprunt à terme de 196,4 millions de dollars, comparativement à 267,9 millions de dollars au 26 mars 2005.

Le financement des activités de l'entreprise sur le marché monétaire a entraîné des frais financiers nets de 6,4 millions de dollars, soit une baisse de 1,4 million de dollars par rapport à l'exercice

précédent. La diminution du solde moyen d'emprunt à terme, de l'ordre de 89 millions de dollars, explique en partie cette réduction des charges de financement.

RISQUES ET INCERTITUDES

La SAQ fait face à des réclamations et poursuites diverses, principalement en dommages-intérêts, qui totalisaient 9,3 millions de dollars à la fin de l'exercice 2005-2006. Aucune provision n'est comptabilisée dans les livres de l'entreprise relativement à ces éventualités. La direction, en se fondant sur ses connaissances actuelles et ses consultations avec des conseillers juridiques, ne s'attend pas à ce que ces litiges, individuellement ou dans leur ensemble, aient un effet important sur les états financiers consolidés de la SAQ. Si l'entreprise devait rembourser quelque montant que ce soit dans le cadre de ces réclamations et poursuites, ce montant serait alors imputé aux résultats de l'exercice au cours duquel il deviendrait redevable.

PERSPECTIVES

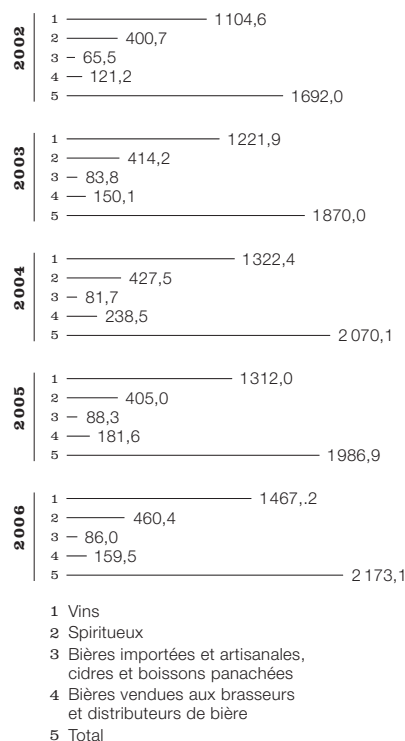
Dans le cadre de son processus de planification stratégique, la SAQ considère sa participation dans Maison des Futailles, S.E.C. comme un actif ne faisant pas partie de ses activités centrales, et par conséquent, sujet à être vendu. En octobre dernier, un mandat fut confié à une firme externe afin d'encadrer le processus de vente éventuelle, d'agir comme interlocuteur auprès de tout acquéreur potentiel et d'optimiser la valeur de la participation tout en assurant la transparence de cette démarche. En mars 2006, une lettre d'intention fut déposée auprès des actionnaires de la coentreprise par une société canadienne privée. Cette lettre d'intention fut acceptée par les actionnaires, accordant ainsi l'exclusivité des négociations à cette société. Celles-ci s'échelonneront sur plusieurs semaines et incluent une revue diligente par l'acquéreur éventuel. Plusieurs aspects de cette transaction restent à déterminer.

Par ailleurs, la SAQ poursuivra au cours des prochaines années le déploiement de son plan stratégique en visant les cibles suivantes : l'amélioration de l'expérience d'achat de ses clients, la croissance de sa performance financière, l'obtention d'une réputation d'excellence en matière de gestion des ressources humaines et l'accroissement de sa valeur sociétale. Jouissant d'une conjoncture de marché favorable, elle doit saisir plus que jamais les occasions d'affaires qui se présentent à elle. Cela veut dire que ses pratiques de gestion et ses méthodes de travail devront être parmi les plus avancées et les mieux adaptées au commerce de détail afin qu'elle puisse devenir le meilleur détaillant au Québec.

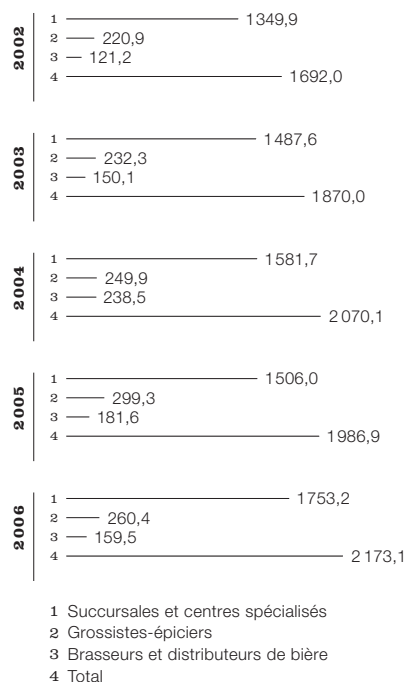
REVUE FINANCIÈRE

VENTES NETTES PAR
CATÉGORIES DE PRODUITS

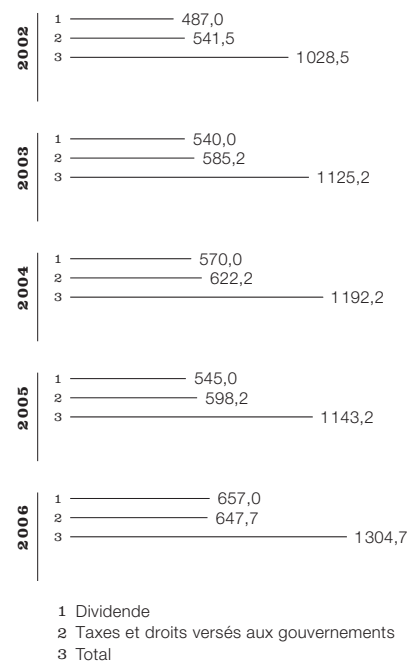
(en millions de dollars)

VENTES NETTES PAR
RÉSEAUX DE VENTE

(en millions de dollars)

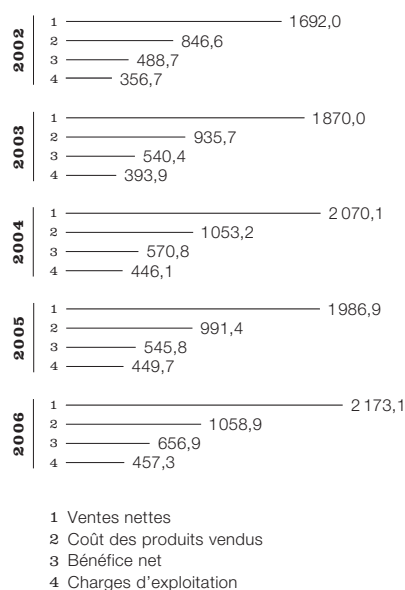
RECETTES GOUVERNEMENTALES
TIRÉES DE L'EXPLOITATION

(en millions de dollars)



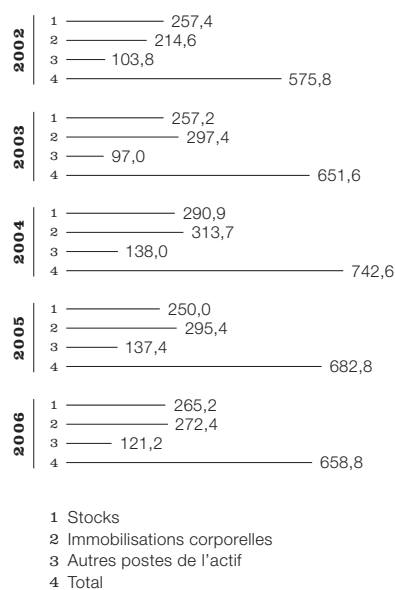
RÉSULTATS D'EXPLOITATION

(en millions de dollars)



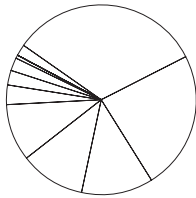
COMPOSITION DE L'ACTIF

(en millions de dollars)



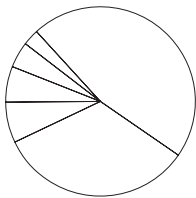
L'exercice 2005 fut perturbé par un conflit de travail.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.



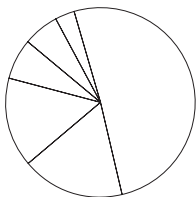
**ÉLÉMENTS CONSTITUANT
LES VENTES BRUTES
DE L'EXERCICE 2005-2006**
(en pourcentages et en millions de dollars)
Ventes brutes totales 2 765,3 M\$

32,9 %	Approvisionnement 909,5 M\$
23,8 %	Dividende 657,0 M\$
12,2 %	Taxes versées au gouvernement du Québec 337,2 M\$
11,2 %	Taxes et droits versés au gouvernement du Canada 310,5 M\$
9,8 %	Rémunération et charges sociales 270,8 M\$
3,2 %	Rémunération des grossistes-épiciers, rémunération aux agences, retours et escomptes 88,0 M\$
2,6 %	Frais d'occupation d'immeubles 71,2 M\$
2,1 %	Frais d'utilisation de l'équipement et des fournitures 57,9 M\$
0,5 %	Fret à la vente et communication 13,3 M\$
0,1 %	Prélèvements pour le Fonds environnemental 3,5 M\$
0,1 %	Prélèvements pour le Fonds Éduc'alcool inc. 2,3 M\$
1,5 %	Autres éléments 44,1 M\$



**RÉPARTITION DU
PRIX DE VENTE
VIN IMPORTÉ FORMAT 750 ML**
(en pourcentages et en dollars)
Prix de vente au détail : 15,35 \$ la bouteille
25 mars 2006

46,4 %	Majoration 7,12 \$ ¹
33,5 %	Prix du fournisseur en dollars canadiens incluant le transport 5,15 \$
7,0 %	Taxe de vente provinciale 1,07 \$
6,1 %	Taxe fédérale sur les produits et services 0,93 \$
4,3 %	Taxes spécifiques versées au gouvernement du Québec 0,67 \$
2,7 %	Droit de douane versé au gouvernement du Canada 0,41 \$



**RÉPARTITION DU
PRIX DE VENTE
SPIRITUEUX LOCAL FORMAT 750 ML**
(en pourcentages et en dollars)
Prix de vente au détail : 21,75 \$ la bouteille
25 mars 2006

51,0 %	Majoration 11,10 \$ ¹
17,5 %	Prix du fournisseur en dollars canadiens incluant le transport 3,82 \$
15,3 %	Droits d'accise versés au gouvernement du Canada 3,32 \$
7,0 %	Taxe de vente provinciale 1,52 \$
6,1 %	Taxe fédérale sur les produits et services 1,32 \$
3,1 %	Taxes spécifiques versées au gouvernement du Québec 0,67 \$

¹ La majoration permet d'assumer les frais de vente, de mise en marché, de distribution et d'administration ainsi que de verser annuellement un dividende important au ministre des Finances.

RAPPORT DE LA DIRECTION

Les états financiers consolidés qui suivent ont été dressés par la direction de la Société des alcools du Québec et approuvés par son conseil d'administration. La direction est responsable des données et des affirmations contenues dans ces états financiers consolidés et dans les autres sections du rapport annuel. Les états financiers consolidés ont été préparés selon les conventions et les procédés établis par la direction, conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et reflètent les meilleurs jugements et estimations de la direction, basés sur l'information actuellement disponible.

Dans le cadre de ses responsabilités, la direction de la Société des alcools du Québec maintient un système de contrôle interne conçu pour fournir une assurance raisonnable que les biens de l'entreprise sont convenablement protégés, que les transactions sont effectuées conformément à son autorisation et, enfin, que les registres comptables constituent une base fiable pour l'établissement d'états financiers exacts et ponctuels. De plus, le Service de la vérification interne passe en revue régulièrement les procédés comptables et les systèmes de gestion. Ses constatations et ses recommandations sont transmises à la direction, qui agit en conséquence.

Le conseil d'administration de la Société des alcools du Québec a la responsabilité de s'assurer que la direction remplit ses obligations relatives à la préparation d'états financiers et au contrôle financier de l'exploitation. Le conseil d'administration s'acquitte de cette tâche au moyen de son comité de vérification, qui se compose uniquement d'administrateurs indépendants. Ce comité révisé périodiquement les états financiers consolidés et étudie également les rapports portant sur les conventions et les méthodes comptables ainsi que sur les systèmes de contrôle interne.

Les états financiers consolidés ont été vérifiés par la firme Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L., comptables agréés, conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Leur responsabilité consiste à exprimer une opinion professionnelle sur la fidélité des états financiers. Le rapport des vérificateurs, qui figure ci-contre, précise l'étendue de leur vérification et présente leur opinion à l'égard de ces états financiers.

De l'avis de la direction, ces états financiers tiennent compte, dans les limites raisonnables, de tous les éléments importants et des données disponibles au 16 mai 2006.



SYLVAIN TOUTANT
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL



RICHARD GENEST
VICE-PRÉSIDENT ET CHEF
DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

MONSIEUR MICHEL AUDET

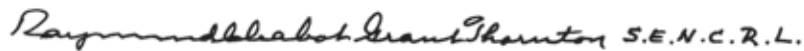
Ministre des Finances

Actionnaire de la Société des alcools du Québec

Nous avons vérifié le bilan consolidé de SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC au 25 mars 2006 et les états consolidés des résultats et bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de Société des alcools du Québec au 25 mars 2006 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur le vérificateur général (L.R.Q., c. V-5.01)*, nous déclarons qu'à notre avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.



RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON S.E.N.C.R.L.
COMPTABLES AGRÉÉS,
MONTRÉAL, 16 MAI 2006

RÉSULTATS ET BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS

Exercice terminé le 25 mars 2006
(en milliers de dollars)

	2006	2005
VENTES BRUTES (note 6)	2 765 309 \$	2 544 715 \$
Taxes, escomptes et autres (note 6)	592 191	557 811
VENTES NETTES (note 6)	2 173 118	1 986 904
CHARGES D'EXPLOITATION		
Coût des produits vendus (note 6)	1 058 939	991 397
Frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration	403 408	392 630
	1 462 347	1 384 027
BÉNÉFICE AVANT CHARGE DE FINANCEMENT, AMORTISSEMENTS, AUTRES REVENUS (CHARGES) ET IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	710 771	602 877
CHARGE DE FINANCEMENT ET AMORTISSEMENTS		
Charge de financement (note 7)	6 436	7 798
Amortissement des immobilisations corporelles	47 006	48 444
Amortissement de l'immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition	407	407
Amortissement des autres actifs	239	245
	54 088	56 894
BÉNÉFICE AVANT AUTRES REVENUS (CHARGES) ET IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	656 683	545 983
AUTRES REVENUS (CHARGES)		
Quote-part dans les résultats d'une société satellite	–	(462)
Amortissement du gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise	270	270
Part de l'actionnaire sans contrôle dans les résultats de la filiale d'une coentreprise	–	(8)
	270	(200)
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	656 953	545 783
IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES		
Exigibles	15	18
Futurs	(11)	14
	4	32
BÉNÉFICE NET	656 949	545 751
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS AU DÉBUT DE L'EXERCICE	5 611	4 860
DIVIDENDE	(657 000)	(545 000)
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS À LA FIN DE L'EXERCICE	5 560 \$	5 611 \$

BILAN CONSOLIDÉ

25 mars 2006

(en milliers de dollars)

	2006	2005
ACTIF		
À COURT TERME		
Trésorerie et équivalents de trésorerie (note 20)	32 540 \$	46 282 \$
Débiteurs (note 8)	58 216	59 219
Stocks (note 9)	265 235	249 967
Frais payés d'avance	17 308	16 772
	<u>373 299</u>	<u>372 240</u>
Débiteures, 8,66 %	–	2 000
Immobilisations corporelles (note 10)	267 933	290 472
Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition (note 11)	4 477	4 884
Écarts d'acquisition	12 302	12 388
Autres actifs (note 12)	806	847
	<u>658 817 \$</u>	<u>682 831 \$</u>
PASSIF		
À COURT TERME		
Emprunts bancaires (note 13)	196 396 \$	267 930 \$
Fournisseurs et autres créditeurs (note 14)	256 497	266 817
Dividende	124 000	65 000
	<u>576 893</u>	<u>599 747</u>
Débiteures, 8,66 %, échéant le 1 ^{er} juillet 2009 (note 15)	1 500	2 000
Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition (note 16)	7 007	7 996
Gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise (note 17)	3 487	3 757
Passif au titre des crédits de congés de maladie cumulés (note 18)	33 104	32 752
Passif au titre des prestations constituées du régime de retraite (note 18)	1 237	900
Impôts futurs de la filiale d'une coentreprise	29	40
Part de l'actionnaire sans contrôle dans l'avoir de la filiale d'une coentreprise	–	28
	<u>623 257</u>	<u>647 220</u>
CAPITAUX PROPRES		
CAPITAL-ACTIONS		
Autorisé, émis et payé		
300 000 actions d'une valeur de 100 \$ chacune	30 000	30 000
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS	5 560	5 611
	<u>35 560</u>	<u>35 611</u>
	<u>658 817 \$</u>	<u>682 831 \$</u>

Éventualités et engagements (note 19)

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

AU NOM DU CONSEIL D'ADMINISTRATION



MICHÈLE THIVIERGE
PRÉSIDENTE PAR INTÉRIM
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION



CHANTAL BÉLANGER
PRÉSIDENTE DU
COMITÉ DE VÉRIFICATION

FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

Exercice terminé le 25 mars 2006
(en milliers de dollars)

	2006	2005
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	656 949 \$	545 751 \$
Éléments hors caisse :		
Amortissements	47 652	49 096
Perte sur cessions d'immobilisations corporelles	182	196
Quote-part dans les résultats d'une société satellite	–	462
Amortissement du gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise	(270)	(270)
Part de l'actionnaire sans contrôle dans les résultats de la filiale d'une coentreprise	–	8
Impôts futurs	(11)	14
Charge au titre des crédits de congés de maladie	2 405	(369)
Charge au titre du régime de retraite	337	170
	<u>707 244</u>	<u>595 058</u>
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 20)	(25 723)	135 439
Utilisation des crédits de congés de maladie cumulés	(2 053)	(2 964)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<u>679 468</u>	<u>727 533</u>
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'une entreprise (note 5)	58	(1 458)
Acquisition d'une participation additionnelle dans la société satellite (note 17)	–	(400)
Déventures à recevoir	2 500	500
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(24 863)	(32 183)
Cessions d'immobilisations corporelles	214	2 712
Autres actifs	(198)	(90)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<u>(22 289)</u>	<u>(30 919)</u>
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Variation des emprunts bancaires	(71 534)	(44 570)
Déventures à payer	(500)	(500)
Remboursement de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	(887)	(795)
Dividende	(598 000)	(558 000)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<u>(670 921)</u>	<u>(603 865)</u>
AUGMENTATION (DIMINUTION) NETTE DE LA TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE	<u>(13 742)</u>	<u>92 749</u>
TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE AU DÉBUT DE L'EXERCICE	<u>46 282</u>	<u>(46 467)</u>
TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE À LA FIN DE L'EXERCICE	<u>32 540 \$</u>	<u>46 282 \$</u>

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

25 mars 2006

(en milliers de dollars pour les tableaux)

1. STATUTS ET NATURE DES ACTIVITÉS

La Société des alcools du Québec (la Société) est constituée en vertu de la *Loi sur la Société des alcools du Québec* (L.R.Q., c. S-13). La Société a pour mandat de faire le commerce de boissons alcooliques sur le territoire du Québec.

2. EXERCICE FINANCIER

L'exercice financier de la Société se termine le dernier samedi du mois de mars. Par conséquent, les exercices financiers terminés le 25 mars 2006 et le 26 mars 2005 comprennent 52 semaines d'exploitation.

3. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

Exercice terminé le 25 mars 2006

Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

En juin 2003, l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) a publié une nouvelle note d'orientation concernant la comptabilité NOC-15, « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables (EDDV) ». Cette note d'orientation clarifie et fournit des indications sur l'application des principes de consolidation aux entités définies comme étant des EDDV pour lesquelles le contrôle s'exerce par un moyen autre que l'exercice des droits de vote. Ces entités devraient être consolidées par le principal bénéficiaire, soit l'entité qui assumera la majorité des pertes prévues des activités de l'EDDV ou qui obtiendra la majorité des rendements résiduels prévus de l'EDDV, ou les deux. L'application de cette nouvelle note d'orientation est requise pour les états financiers annuels ou intermédiaires commençant le 1^{er} novembre 2004 ou après. L'application de cette nouvelle note d'orientation n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés.

Exercice terminé le 26 mars 2005

Constatation des revenus

En décembre 2003, le comité sur les problèmes nouveaux (CPN) de l'ICCA a publié l'abrégé des délibérations n° 141 (CPN-141), intitulé « Constatation des produits », qui vise à fournir des directives interprétatives quant à l'application du chapitre 3400 du Manuel de l'ICCA, intitulé « Produits ». Notamment, le CPN-141 énonce les critères à respecter afin que la constatation des revenus soit considérée comme réalisée. La Société a appliqué prospectivement les directives du CPN-141 à compter du 28 mars 2004 et leurs applications n'ont eu aucune incidence importante sur ses états financiers consolidés de l'exercice terminé le 26 mars 2005.

Relations de couverture

En décembre 2001, l'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité NOC-13 intitulée « Relations de couverture » et, en juin 2002, le CPN-128 intitulé « Comptabilisation des instruments financiers dérivés détenus à des fins de transaction ou de spéculation ou à des fins autres que de couverture ». La NOC-13 traite de l'identification, de la désignation, de la documentation et de l'efficacité des relations de couverture, aux fins de l'application de la comptabilité de couverture. En vertu de cette note d'orientation, les informations relatives aux relations de couverture doivent être documentées et l'efficacité de la couverture doit être démontrée et documentée. Si les critères de la NOC-13 ne sont pas rencontrés, l'instrument financier dérivé doit être comptabilisé selon les directives du CPN-128. Le CPN-128 stipule qu'un instrument financier dérivé qui ne répond pas aux conditions de la comptabilité de couverture exposées dans la NOC-13 devrait être constaté dans le bilan à la juste valeur et que les variations de la juste valeur devraient être constatées dans les résultats de l'exercice.

La Société a adopté les recommandations de la NOC-13 et du CPN-128 au début de l'exercice 2005 et a conclu que ses contrats de change à terme ne répondaient pas aux conditions de la comptabilité de couverture exposées dans la NOC-13. Par conséquent, la Société comptabilise ses contrats de change à terme à la juste valeur. La juste valeur est réévaluée à la fin de chaque trimestre et un gain ou une perte est constaté aux résultats consolidés. Pour l'exercice terminé le 26 mars 2005, un montant d'environ 0,1 million de dollars est inclus dans les charges d'exploitation, représentant la juste valeur des contrats de change à terme hors du cours à la fin de l'exercice.

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

25 mars 2006
(en milliers de dollars pour les tableaux)

3. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Avantages sociaux futurs

En janvier 2004, l'ICCA a modifié les recommandations du chapitre 3461 du Manuel de l'ICCA, intitulé « Avantages sociaux futurs ». Les recommandations révisées visent à améliorer et à élargir la présentation des informations financières à l'égard des actifs, des obligations, des flux de trésorerie et de la charge nette périodique des régimes de retraite à prestations déterminées et autres régimes d'avantages sociaux futurs. Ces recommandations n'ont aucune incidence sur la mesure de ces régimes. La Société a adopté les nouvelles recommandations au cours de l'exercice terminé le 26 mars 2005 et les informations additionnelles requises ont été présentées dans la note 18.

Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations

En mars 2003, l'ICCA a publié le chapitre 3110 du Manuel de l'ICCA, intitulé « Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations », dont les recommandations ont été appliquées par la Société au début de l'exercice 2005. Le chapitre énonce des directives sur la constatation, la mesure et la présentation du passif au titre des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations et des coûts connexes. Il s'applique aux obligations légales liées à la mise hors service d'actifs incorporels à long terme qui découlent d'acquisitions, de construction, d'aménagement ou d'opérations habituelles. Les nouvelles recommandations exigent de comptabiliser la juste valeur d'un passif au titre des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations durant l'exercice au cours duquel ces obligations surviennent, si une estimation raisonnable de la juste valeur peut être établie. Par la suite, les coûts de mise hors service des immobilisations doivent être passés en charge selon une méthode systématique et rationnelle, sur la durée de vie utile des immobilisations. Après avoir passé en revue les baux de ses succursales, la Société a conclu que l'adoption de ces nouvelles recommandations n'avait pas d'incidence sur les états financiers consolidés de l'exercice terminé le 26 mars 2005.

Dépréciation d'actifs à long terme

En décembre 2002, l'ICCA a publié le chapitre 3063, intitulé « Dépréciation d'actifs à long terme ». Ce chapitre énonce des directives sur les normes de constatation, de mesure et d'informations à fournir sur la dépréciation d'actifs à long terme, notamment les terrains, bâtiments et matériel ainsi que les immobilisations corporelles d'une durée de vie utile limitée. Elles exigent la constatation d'une perte de valeur lorsque des événements ou des changements de situation font en sorte que la valeur comptable de l'actif excède le total des flux de trésorerie futurs non actualisés rattachés à l'utilisation et à la sortie éventuelle de l'actif. Le montant de cette perte de valeur correspond au montant de l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur sa juste valeur. L'adoption des recommandations de ce chapitre au début de l'exercice 2005 n'a eu aucune incidence importante sur les états financiers consolidés de l'exercice terminé le 26 mars 2005.

4. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers consolidés sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. Les principales conventions comptables suivies au cours de la préparation des états financiers consolidés sont résumées ci-après.

Périmètre de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et la quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges de Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise dans laquelle la Société détient une participation de 50 %. Cette quote-part est comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Au cours de l'exercice terminé le 26 mars 2005, la Société a acquis une participation additionnelle de 5 % dans Société d'investissement M.-S., S.E.C., portant ainsi sa participation dans cette coentreprise à 50 %. La participation dans Société d'investissement M.-S., S.E.C. a été comptabilisée à la valeur de consolidation jusqu'à la date de l'acquisition de la participation additionnelle. Par la suite, la participation dans Société d'investissement M.-S., S.E.C. a été comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exige que la direction ait recours à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur les montants de l'actif et du passif comptabilisés et sur la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants comptabilisés des produits et des charges au cours de l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

Constatation des revenus

Les ventes aux consommateurs, aux agences, aux titulaires de permis, aux distributeurs autorisés et aux brasseurs et distributeurs de bière sont constatées lorsqu'elles sont gagnées, c'est-à-dire au moment de la livraison des produits à ces clients, déduction faite des escomptes et retours; et concernant plus précisément les titulaires de permis, les distributeurs autorisés et les brasseurs et distributeurs de bière, lorsqu'il existe une preuve convaincante de l'existence d'un accord, que les montants sont déterminés ou déterminables et que le recouvrement est raisonnablement assuré.

Contrats de location-exploitation

La Société comptabilise les charges de location résultant de ses contrats de location-exploitation de façon linéaire sur la durée des baux.

Conversion des devises

Les éléments monétaires d'actif et de passif libellés en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan tandis que les autres éléments d'actif sont convertis au taux en vigueur à la date des transactions. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis au taux moyen durant l'exercice. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats de l'exercice. Des pertes de change pour un montant de 2,4 millions de dollars et 0,3 million de dollars sont incluses dans les résultats de 2006 et 2005 respectivement.

Instruments financiers dérivés

La Société gère partiellement son risque de change sur les sorties de fonds prévues en devises au moyen de contrats de change à terme. Toutefois, ces contrats de change à terme ne répondent pas aux conditions de la comptabilité de couverture selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Par conséquent, la Société comptabilise ces contrats de change à terme à leur juste valeur et les gains et les pertes qui en résultent sont inclus dans les charges d'exploitation. Bien que ces contrats de change à terme ne répondent pas aux conditions de la comptabilité de couverture, la Société estime que, du point de vue de l'exploitation et des flux de trésorerie, ces contrats lui permettent de réduire les effets négatifs éventuels d'une baisse du dollar canadien sur le marché des changes. La Société n'utilise pas de contrats de change à terme à des fins de spéculation.

Impôts sur les bénéfices

La Société est une entreprise du gouvernement du Québec et à ce titre n'est pas soumise à l'impôt sur les bénéfices.

Les impôts présentés dans les états financiers consolidés sont relatifs à la quote-part de la Société comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle dans les comptes de Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise qui, à son tour, détient une participation dans une filiale constituée en société par actions et soumise à l'impôt sur les bénéfices. Ces impôts sont comptabilisés selon la méthode du passif fiscal. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs et ils sont mesurés en appliquant, à la date des états financiers, les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur pour les exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber.

Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie incluent l'encaisse et les placements à court terme dont l'échéance est de trois mois ou moins de la date d'acquisition.

Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon la méthode de l'épuisement successif.

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

25 mars 2006

(en milliers de dollars pour les tableaux)

4. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût et sont amorties en fonction de leur durée probable d'utilisation. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire, à l'exception de l'amortissement du matériel roulant acquis avant le 28 mars 1999 qui est calculé selon la méthode de l'amortissement dégressif. Les taux annuels suivants sont utilisés :

Immeubles	2,5 % et 10 %
Mobilier et équipement	Taux variant entre 2,8 % et 50 %
Matériel roulant	Taux variant entre 10 % et 30 %
Améliorations locatives	Selon la durée des baux, qui varie de 5 à 15 ans
Pavage et stationnement	8 %

Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition

L'immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition est comptabilisé au coût, soit à la valeur actualisée des paiements minimums exigibles en vertu du bail. L'amortissement de l'immeuble est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire au taux annuel de 2,5 %.

Écarts d'acquisition

Les écarts d'acquisition comprennent la quote-part de la Société dans l'écart d'acquisition de Maison des Futailles, S.E.C. et l'écart d'acquisition résultant de l'acquisition d'une participation additionnelle dans Société d'investissement M.-S., S.E.C. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis mais sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'ils ont subi une dépréciation. Les écarts d'acquisition sont rattachés à des unités d'exploitation et toute dépréciation possible des écarts d'acquisition est détectée en comparant des unités d'exploitation à leur juste valeur. Si une dépréciation possible est identifiée, celle-ci est quantifiée en comparant la valeur comptable des écarts d'acquisition à leur juste valeur et une perte de valeur doit être constatée dans les résultats pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur des unités d'exploitation est calculée en fonction des flux de trésorerie actualisés.

Frais d'organisation

Les frais d'organisation sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 7 ans.

Dépréciation d'actifs à long terme

Les actifs à long terme sont soumis à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque leur valeur comptable excède les flux de trésorerie non actualisés découlant de leur utilisation et de leur sortie éventuelle. La perte de valeur constatée est mesurée comme étant l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur sa juste valeur.

Régimes d'avantages sociaux

Crédits de congés de maladie cumulés

La Société administre un régime à prestations déterminées qui garantit à la plupart de ses employés le paiement de crédits de congés de maladie. Le coût des prestations futures au titre de paiement de crédits de congés de maladie gagnés par les employés de la Société qui participent au régime est établi par calculs actuariels, selon la méthode des coûts projetés au prorata des années de service, et il est imputé aux résultats au fur et à mesure que les services sont rendus par ces employés. Les calculs actuariels tiennent compte des hypothèses les plus probables établies par la direction concernant la progression des salaires, l'âge de départ à la retraite et le taux d'utilisation des crédits de congés de maladie. La Société amortit les gains et les pertes actuariels nets cumulatifs non constatés et supérieurs à 10 % de la provision pour crédits de congés de maladie cumulés sur la durée résiduelle moyenne d'activité du groupe de salariés actifs participant au régime. La durée résiduelle moyenne d'activité du groupe de salariés couverts par le régime de crédits de congés de maladie cumulés est de 16 ans au 25 mars 2006 et de 17 ans au 26 mars 2005.

Régimes de retraite

Les employés de la Société participent à des régimes de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics. Ces régimes, administrés par la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances, sont à prestations déterminées et comportent des garanties à la retraite et au décès. La comptabilité des régimes à cotisations déterminées est appliquée à ces régimes car la Société ne dispose pas de suffisamment d'information pour appliquer la comptabilité des régimes à prestations déterminées.

De plus, la Société administre un régime de retraite supplémentaire pour la haute direction. Ce régime prend en compte le nombre d'années de service et la moyenne des 3 salaires annuels les plus élevés durant la carrière de l'employé. Ce régime est à prestations déterminées et comporte également des garanties à la retraite et au décès. L'évaluation actuarielle de l'obligation au titre des prestations constituées relatives aux prestations de retraite est fondée sur la méthode des coûts projetés au prorata des années de service. L'évaluation a été effectuée en utilisant la meilleure estimation de la direction concernant l'évolution future des niveaux de salaires, l'âge de départ à la retraite et d'autres facteurs actuariels. L'excédent des gains et des pertes actuariels nets cumulatifs non constatés et supérieurs à 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs participant au régime. La durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs couverts par le régime supplémentaire de retraite de la haute direction est de 6,6 ans au 25 mars 2006 et au 26 mars 2005.

5. ACQUISITION D'UNE ENTREPRISE

Le 30 juin 2004, la coentreprise Maison des Futailles, S.E.C. a acquis 90 % des actions ordinaires et 100 % des actions privilégiées en circulation de Clos Saint-Denis Inc., un fabricant, embouteilleur et distributeur de boissons alcoolisées. La contrepartie totale de 3,0 millions de dollars a été payée comptant.

La transaction a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Le coût de l'acquisition a été ventilé entre les actifs acquis et les passifs pris en charge d'après leur juste valeur estimative à la date de la transaction.

Les résultats d'exploitation de Clos Saint-Denis Inc. sont inclus dans l'état des résultats consolidés de la coentreprise à compter du 1^{er} juillet 2004.

Au cours de l'exercice terminé le 25 mars 2006, la coentreprise a acheté la part restante de 10 % des actions ordinaires en circulation de Clos Saint-Denis Inc. pour une contrepartie en espèces de 0,3 million de dollars, obtenant ainsi la propriété exclusive de la filiale. De plus, la coentreprise a négocié une réduction de 0,4 million de dollars au prix d'achat initial lors de l'acquisition d'une participation de 90 % de Clos Saint-Denis Inc.

Les valeurs attribuées aux actifs nets acquis lors de ces transactions sont les suivantes :

	2006	2005
Espèces	- \$	75 \$
Fonds de roulement	-	103
Immobilisations corporelles	-	773
Écart d'acquisition	(171)	2 131
Passif d'impôts futurs	56	(51)
Part de l'actionnaire sans contrôle	-	(40)
Actif net acquis	<u>(115) \$</u>	<u>2 991 \$</u>
Contrepartie versée (reçue) en espèces	(115) \$	2 991 \$
Espèces acquises	-	(75)
Montant net payé (encaissé)	<u>(115) \$</u>	<u>2 916 \$</u>
Quote-part de la Société	<u>(58) \$</u>	<u>1 458 \$</u>

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

25 mars 2006

(en milliers de dollars pour les tableaux)

6. VENTES NETTES ET COÛT DES PRODUITS VENDUS

	Succursales et centres spécialisés	Grossistes- épiciers	Sous-total	Brasseurs et distributeurs de bière ¹	Total 2006	2005
VENTES BRUTES	2 210 149 \$	374 461 \$	2 584 610 \$	180 699 \$	2 765 309 \$	2 544 715 \$
Moins :						
– taxe de vente provinciale	150 155	23 099	173 254	11 339	184 593	169 057
– taxe spécifique	80 107	28 417	108 524	–	108 524	98 703
– taxe spécifique des titulaires de permis ²	44 149	–	44 149	–	44 149	45 123
– taxe fédérale sur les produits et services	131 064	20 152	151 216	9 891	161 107	147 590
– escomptes et retours	41 324	–	41 324	–	41 324	37 435
– rémunération des agences	5 292	–	5 292	–	5 292	6 740
– rémunération des grossistes-épiciers	–	41 426	41 426	–	41 426	47 882
– prélèvements pour le Fonds environnemental	2 837	627	3 464	–	3 464	3 175
– prélèvements pour le Fonds Educ'alcool inc.	1 953	359	2 312	–	2 312	2 106
	456 881	114 080	570 961	21 230	592 191	557 811
VENTES NETTES	1 753 268 \$	260 381 \$	2 013 649 \$	159 469 \$	2 173 118 \$	1 986 904 \$
COÛT DES PRODUITS VENDUS	772 589 \$	126 881 \$	899 470 \$	159 469 \$	1 058 939 \$	991 397 \$

¹ Les titulaires d'un permis de brasseur et les titulaires d'un permis de distributeur de bière vendent et livrent, dans la province de Québec des bières fabriquées dans les autres provinces canadiennes ou à l'étranger par eux-mêmes ou par des sociétés qui leur sont apparentées. Ces produits doivent être achetés exclusivement de la Société. Toutefois, ces transactions ne génèrent aucun bénéfice brut.

² Le droit des titulaires de permis a été remplacé le 1^{er} septembre 2004 par une taxe spécifique en vertu de modifications apportées à la *Loi sur les licences* et à la *Loi sur la taxe de vente du Québec*.

7. CHARGE DE FINANCEMENT

	2006	2005
Intérêts sur les emprunts bancaires	4 679 \$	4 169 \$
Intérêts sur les emprunts à terme à une société sous contrôle commun	2 630	3 772
Intérêts sur les débentures créditrices	177	227
Intérêts relatifs à l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	933	1 025
	8 419	9 193
Moins : Intérêts sur les placements, dépôts à terme et autres	(1 806)	(1 168)
Intérêts sur les débentures débitrices	(177)	(227)
	(1 983)	(1 395)
	6 436 \$	7 798 \$

8. DÉBITEURS

	2006	2005
Grossistes-épiciers	21 364 \$	20 183 \$
Établissements licenciés, institutions et autres comptes commerciaux	36 818	38 451
Portion à court terme des débentures à recevoir	–	500
Impôts sur les bénéfices à recevoir de la filiale d'une coentreprise	34	85
	58 216 \$	59 219 \$

9. STOCKS

	2006	2005
Boissons embouteillées	254 819 \$	240 515 \$
Boissons en vrac et matériaux de production	8 152	8 093
Fournitures diverses	2 264	1 359
	265 235 \$	249 967 \$

10. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	2006			2005		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Terrains	10 974 \$	– \$	10 974 \$	11 108 \$	– \$	11 108 \$
Immeubles	115 225	24 982	90 243	110 836	21 400	89 436
Mobilier et équipement	319 464	182 816	136 648	307 644	150 367	157 277
Matériel roulant	14 371	7 596	6 775	14 805	7 162	7 643
Améliorations locatives	45 552	23 277	22 275	44 515	20 319	24 196
Pavage et stationnement	3 533	2 515	1 018	3 221	2 409	812
	509 119 \$	241 186 \$	267 933 \$	492 129 \$	201 657 \$	290 472 \$

11. IMMEUBLE LOUÉ EN VERTU D'UN CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION

	2006			2005		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Immeuble	16 280 \$	11 803 \$	4 477 \$	16 280 \$	11 396 \$	4 884 \$

12. AUTRES ACTIFS

	2006			2005		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Frais d'organisation	1 664 \$	1 631 \$	33 \$	1 664 \$	1 392 \$	272 \$
Autres	773	–	773	575	–	575
	2 437 \$	1 631 \$	806 \$	2 239 \$	1 392 \$	847 \$

13. EMPRUNTS BANCAIRES

	2006	2005
Emprunts à terme	196 396 \$	267 930 \$

La Société est autorisée par le gouvernement du Québec et par son conseil d'administration à effectuer des emprunts bancaires à terme de moins de un an sans que le total de ses emprunts excède 400,0 millions de dollars. Les emprunts bancaires au 25 mars 2006 sont constitués de 6 emprunts à terme totalisant 196,4 millions de dollars dont 2 emprunts totalisant 80,0 millions de dollars auprès d'une société sous contrôle commun (7 au 26 mars 2005, totalisant 267,9 millions de dollars, dont 3 emprunts totalisant 106,0 millions de dollars auprès d'une société sous contrôle commun). Ces emprunts portent intérêt à des taux variant de 3,78 % à 3,80 % (de 2,55 % à 2,57 % en 2005) et viennent à échéance à 6 jours ou moins (9 jours ou moins en 2005).

De plus, une coentreprise de la Société dispose d'un crédit d'exploitation jusqu'à concurrence d'un montant de 5 millions de dollars en 2006 et 2005 garanti par une hypothèque mobilière générale sur l'universalité de ses créances et de ses stocks, portant intérêt au taux préférentiel et renouvelable annuellement.

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

25 mars 2006
(en milliers de dollars pour les tableaux)

14. FOURNISSEURS ET AUTRES CRÉDITEURS

	2006	2005
Fournisseurs	148 503 \$	146 840 \$
Taxes et droits gouvernementaux	67 821	67 126
Rémunération et charges sociales	38 684	51 464
Portion à court terme des débetures à payer et de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	1 489	1 387
	256 497 \$	266 817 \$

15. DÉBENTURES

Ce montant représente la quote-part de la Société dans les débetures non garanties d'une coentreprise au montant de 4 millions de dollars (10 millions de dollars en 2005) moins la portion présentée à court terme. Ces débetures sont remboursables à raison de 2 versements annuels de 1 million de dollars et d'un versement final de 2 millions de dollars le 1^{er} juillet 2009. La quote-part de la Société dans les montants de ces versements annuels s'élève à 0,5 million de dollars et 1 million de dollars respectivement.

16. OBLIGATION DÉCOULANT D'UN CONTRAT DE LOCATION-ACQUISITION

	2006	2005
Obligation relative à la location d'un immeuble, remboursable jusqu'au 11 avril 2012 par versements mensuels de 0,15 million de dollars incluant les intérêts calculés au taux annuel de 11 %, capitalisé semestriellement.	7 996 \$	8 883 \$
Moins : tranche de l'obligation échéant à moins de un an	(989)	(887)
	7 007 \$	7 996 \$

	Capital	Intérêts	Total
Versements des prochains exercices :			
2007	989 \$	831 \$	1 820 \$
2008	1 104	716	1 820
2009	1 231	589	1 820
2010	1 374	446	1 820
2011	1 533	287	1 820
2012	1 765	110	1 875
	7 996 \$	2 979 \$	10 975 \$

17. PARTICIPATIONS DANS DES COENTREPRISES

Maison des Futailles, S.E.C.

Le 31 mai 1999, la Société, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, Les Vins Andrès du Québec ltée et 9072-3479 Québec inc. ont fusionné leurs activités commerciales respectives d'embouteillage et de commercialisation de certains vins et spiritueux et ont constitué Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise dans laquelle la Société a acquis une participation de 35 %. Le gain reporté découlant de la transaction, dont le solde est de 3,5 millions de dollars au 25 mars 2006 (3,8 millions de dollars au 26 mars 2005), est amorti sur une période de 20 ans. Le 1^{er} avril 2001, la Société et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec ont acquis les participations détenues par Les Vins Andrès du Québec ltée et 9072-3479 Québec inc., portant ainsi la participation de la Société dans la coentreprise à 50 %.

Société d'investissement M.-S., S.E.C.

Le 31 octobre 2004, la Société a acquis de J.F. Hillebrand une participation additionnelle de 5 % dans la Société d'investissement M.-S., S.E.C. pour une contrepartie de 0,4 million de dollars en espèces, portant ainsi sa participation dans Société d'investissement M.-S., S.E.C. à 50 % et faisant de cette dernière une coentreprise de la Société. La participation de la Société dans cette coentreprise a été comptabilisée à la valeur de consolidation jusqu'à la date d'acquisition de la participation additionnelle et une charge de 0,5 million de dollars a été constatée dans l'état consolidé des résultats et bénéfices non répartis de l'exercice terminé le 26 mars 2005 à titre de quote-part dans les résultats d'une société satellite.

À compter du 1^{er} novembre 2004, la méthode de la consolidation proportionnelle a été retenue pour comptabiliser la participation de la Société dans Société d'investissement M.-S., S.E.C. et, par conséquent, la quote-part dans les produits et charges de Société d'investissement M.-S., S.E.C. est incluse dans l'état consolidé des résultats et des bénéfices non répartis.

Les montants suivants représentent la quote-part détenue par la Société dans les coentreprises, y compris les produits, les charges et les comptes intersociétés qui ont été éliminés dans la consolidation.

	2006	2005
RÉSULTATS		
Ventes nettes	41 650 \$	42 334 \$
Coût des produits vendus	26 500	27 257
	<u>15 150</u>	<u>15 077</u>
Charges d'exploitation	9 275	9 697
Charge de financement	581	453
Amortissements	1 395	1 337
Part d'un actionnaire sans contrôle dans les résultats d'une filiale	—	8
	<u>11 251</u>	<u>11 495</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	3 899	3 582
Impôts sur les bénéfices	4	32
Bénéfice net	<u>3 895 \$</u>	<u>3 550 \$</u>
BILAN		
Actif à court terme	21 427 \$	21 724 \$
Actif à long terme	21 338	22 543
	<u>42 765 \$</u>	<u>44 267 \$</u>
Passif à court terme	6 705 \$	9 465 \$
Passif à long terme	1 529	4 166
Capitaux propres	34 531	30 636
	<u>42 765 \$</u>	<u>44 267 \$</u>
FLUX DE TRÉSORERIE		
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	3 073 \$	3 502 \$
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(3 102) \$	(1 004) \$
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(1 028) \$	(2 227) \$

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

25 mars 2006

(en milliers de dollars pour les tableaux)

18. AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

Total des paiements en espèces

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2006, constitué des cotisations de la Société aux régimes de retraite à cotisations déterminées et des sommes versées directement aux bénéficiaires du régime de crédits de congés de maladie cumulés, s'est chiffré à 11,5 millions de dollars (10,3 millions de dollars en 2005).

Régimes à prestations déterminées

La Société évalue ses obligations au titre des prestations pour les besoins de la comptabilité au 31 décembre de chaque année pour le régime de crédits de congés de maladie cumulés et à la fin de chaque exercice financier pour le régime de retraite supplémentaire de la haute direction. L'évaluation actuarielle la plus récente du régime de retraite supplémentaire de la haute direction aux fins de la capitalisation a été effectuée en date du 25 mars 2006 et la prochaine évaluation doit être effectuée au plus tard en date du 31 mars 2009.

Rapprochement de la situation de capitalisation des régimes d'avantages sociaux et des montants inscrits dans les états financiers

	Régime de crédits de congés de maladie cumulés		Régime de retraite supplémentaire de la haute direction	
	2006	2005	2006	2005
Obligation au titre des prestations constituées et situation de capitalisation-déficit	24 634 \$	22 608 \$	2 194 \$	1 203 \$
Solde des montants non amortis	8 470	10 144	(957)	(303)
Passif au titre des prestations constituées figurant au bilan de la Société	33 104 \$	32 752 \$	1 237 \$	900 \$

Coûts des avantages sociaux futurs constatés dans l'exercice

	Régime de crédits de congés de maladie cumulés		Régimes de retraite	
	2006	2005	2006	2005
Régimes à prestations déterminées	2 405 \$	64 \$	337 \$	170 \$
Régimes à cotisations déterminées	– \$	– \$	9 486 \$	6 967 \$

Depuis le 1^{er} janvier 2005, un plus grand nombre d'employés de la Société n'accumulent plus de crédits de congés de maladie et il en est résulté un gain sur compression s'élevant à 2,1 millions de dollars qui a été constaté intégralement au cours de l'exercice terminé le 26 mars 2005 en diminution des coûts.

La hausse des coûts constatée pour les régimes de retraite à cotisations déterminées est principalement attribuable à l'augmentation des taux de cotisation de la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances.

Prestations versées

Les prestations versées par le régime de crédits de congés de maladie cumulés se sont chiffrées à 2,1 millions de dollars (3,4 millions de dollars en 2005) et aucune prestation n'a été versée par le régime supplémentaire de retraite de la haute direction en 2006 et en 2005.

Principales hypothèses

Les principales hypothèses utilisées sont les suivantes :

	Régime de crédits de congés de maladie cumulés		Régime de retraite supplémentaire de la haute direction	
	2006	2005	2006	2005
Obligation au titre des prestations constituées à la fin de l'exercice				
Taux d'actualisation	5,00 %	5,50 %	5,25 %	5,50 %
Taux de croissance de la rémunération	3,00 %	3,00 %	3,50 %	3,00 %
Taux d'utilisation des crédits de congés de maladie	*	*	—	—
* De 40 % à 65 % selon le groupe d'employés				
Coût des prestations pour l'exercice				
Taux d'actualisation	5,50 %	6,00 %	5,50 %	6,00 %
Taux de croissance de la rémunération	3,00 %	3,00 %	3,00 %	3,00 %
Taux d'utilisation des crédits de congés de maladie	*	*	—	—
* De 40 % à 65 % selon le groupe d'employés				

19. ÉVENTUALITÉS ET ENGAGEMENTS

Éventualités

Dans le cours normal de son exploitation, la Société fait face à des réclamations et poursuites diverses, principalement en dommages-intérêts, qui totalisent près de 9,3 millions de dollars. La direction de la Société conteste ces poursuites judiciaires et s'oppose donc à donner suite aux réclamations qui en découlent. Aucune provision n'est comptabilisée dans les livres de la Société relativement à ces éventualités car selon la direction, aucun règlement pouvant découler de celles-ci aurait un effet significatif sur les états financiers consolidés de la Société.

Engagements

En vertu de contrats de location-exploitation, la Société s'est engagée à payer un montant total de 280,4 millions de dollars pour la location de succursales et de certains entrepôts. Les versements des prochains exercices se chiffrent à :

2007	35 950 \$
2008	35 357 \$
2009	33 829 \$
2010	32 820 \$
2011	30 135 \$
2012-2021	112 300 \$

Environnement

Les activités de la Société sont assujetties à des lois, règlements et directives sur l'environnement adoptés par les autorités gouvernementales. La direction considère que les risques environnementaux sont gérés adéquatement et qu'aucun passif actuel ou probable n'existe à leur égard.

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

25 mars 2006

(en milliers de dollars pour les tableaux)

20. INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

	2006	2005
Les flux de trésorerie liés à l'exploitation incluent les éléments suivants :		
Intérêts versés	8 489 \$	9 087 \$
Impôts versés (recouvrés) par la filiale d'une coentreprise	(36) \$	79 \$
La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement se détaille ainsi :		
Débiteurs	503 \$	40 553 \$
Stocks	(15 268)	40 974
Frais payés d'avance	(536)	(3 279)
Fournisseurs et autres créditeurs	(10 422)	57 191
	(25 723) \$	135 439 \$
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice ¹	32 540 \$	46 282 \$

¹ Comprennent un placement temporaire de 600 000 parts d'un fonds commun de placement encaissable à la valeur comptable en tout temps.

21. INSTRUMENTS FINANCIERS

Juste valeur des instruments financiers

	2006		2005	
	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable
Débetures à recevoir, 8,66 %	– \$	– \$	2 505 \$	2 500 \$
Débetures à payer, 8,66 % échéant le 1 ^{er} juillet 2009	1 988 \$	2 000 \$	2 505 \$	2 500 \$
Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	9 151 \$	7 996 \$	10 238 \$	8 883 \$

La valeur comptable de certains instruments financiers qui viennent à échéance à court terme est présumée correspondre à leur juste valeur. Ces instruments financiers comprennent la trésorerie et équivalents de trésorerie, les débiteurs à l'exception de la portion à court terme des débetures à recevoir et des impôts sur les bénéfices à recevoir de la filiale d'une coentreprise, les emprunts bancaires, les fournisseurs et autres créditeurs à l'exception des taxes et droits gouvernementaux et de la portion à court terme des débetures à payer et l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition, ainsi que le dividende.

La juste valeur des débetures à recevoir et à payer a été déterminée en actualisant les flux monétaires futurs aux taux d'intérêt dont la Société pourrait actuellement se prévaloir pour des débetures comportant des conditions et des échéances similaires.

La juste valeur de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition représente la valeur actualisée des versements mensuels futurs au taux d'intérêt annuel des obligations du gouvernement du Québec, capitalisé semestriellement et échéant en 2012, soit 6,33 % en 2006 (6,70 % en 2005).

Risque de taux d'intérêt

Les débetures débitrices portent un taux d'intérêt fixe et exposent la Société au risque que le taux d'intérêt sur le marché soit supérieur à celui rattaché à cet élément d'actif.

L'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition et les débetures créditices portent un taux d'intérêt fixe et exposent la Société au risque que le taux d'intérêt sur le marché soit inférieur à ceux rattachés à ces éléments de passif.

Risque de change

La Société est exposée au risque de change en raison de certains comptes fournisseurs libellés en devises étrangères. Au 25 mars 2006, ces comptes fournisseurs totalisent respectivement 4,3 millions d'euros et 0,5 million de dollars américains (2,5 millions d'euros et 0,4 million de dollars américains au 26 mars 2005).

Instruments financiers dérivés

En vue de réduire les effets négatifs éventuels d'une baisse de la valeur du dollar canadien sur le marché des changes, la Société et une coentreprise de la Société ont conclu des contrats de change. Des contrats de change à terme de moins de 12 mois libellés en euros et en dollars américains étaient ainsi en cours à la fin de l'exercice terminé le 25 mars 2006 (des contrats à terme de moins de 12 mois libellés en euros, en dollars américains et en dollars australiens étaient en cours à la fin de l'exercice terminé le 26 mars 2005).

Devises (en milliers)	2006		2005	
	Cours à terme moyen pondéré	Montant contractuel	Cours à terme moyen pondéré	Montant contractuel
Euro	1,5078 \$	7 000	1,6122 \$	5 250
Dollar américain	1,1800 \$	500	1,2290 \$	750
Dollar australien	– \$	–	0,9288 \$	150

Au 25 mars 2006, la juste valeur des contrats de change à terme hors du cours comptabilisée est de 0,05 million de dollars (0,1 million de dollars au 26 mars 2005).

22. PROJET DE CESSION D'UNE PARTICIPATION DANS UNE COENTREPRISE

Une lettre d'intention pour l'acquisition de Maison des Futailles, S.E.C. a été déposée le 17 mars 2006 aux actionnaires de cette dernière par une société canadienne privée. Cette lettre d'intention a été acceptée par les actionnaires de Maison des Futailles, S.E.C. accordant ainsi l'exclusivité des négociations à cette société. Ces négociations s'échelonnent sur plusieurs semaines et incluent une revue diligente par l'acquéreur éventuel. Plusieurs aspects de cette transaction, dont les modalités financières, restent à déterminer.

23. CHIFFRES COMPARATIFS

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

INFORMATION TRIMESTRIELLE

Exercices terminés les 25 mars 2006 et 26 mars 2005
(chiffres non vérifiés)

	2006				
	Exercice 52	T4 12	T3 16	T2 12	T1 12
NOMBRE DE SEMAINES					
RÉSULTATS FINANCIERS (en millions de dollars)					
Ventes brutes	2 765,3	522,4	1 021,5	633,4	588,0
Ventes nettes	2 173,1	409,3	803,7	498,3	461,8
Bénéfice brut	1 114,2	215,9	418,2	250,5	229,6
Charges d'exploitation	457,3	114,5	138,2	101,5	103,1
Bénéfice net	656,9	101,4	280,0	149,0	126,5
Distributions à l'actionnaire	598,0	205,0	176,0	118,0	99,0
VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE (en millions de dollars)					
Succursales et centres spécialisés	1 753,2	340,4	653,4	395,1	364,3
Grossistes-épiciers	260,4	43,8	104,2	56,7	55,7
Brasseurs et distributeurs de bière	159,5	25,1	46,1	46,5	41,8
Total	2 173,1	409,3	803,7	498,3	461,8
VOLUMES DES VENTES PAR RÉSEAUX DE VENTE (en millions de litres)					
Succursales et centres spécialisés	114,9	21,8	40,4	28,0	24,7
Grossistes-épiciers	31,9	5,9	12,5	6,7	6,8
Brasseurs et distributeurs de bière	122,8	18,2	33,3	40,3	31,0
Total	269,6	45,9	86,2	75,0	62,5
VOLUMES DES VENTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS (en millions de litres)					
Spiritueux	18,2	3,4	6,9	4,2	3,7
Vins	116,6	21,7	43,0	26,8	25,1
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	12,0	2,6	3,0	3,7	2,7
Ventes totales excluant les bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	146,8	27,7	52,9	34,7	31,5
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	122,8	18,2	33,3	40,3	31,0
Total	269,6	45,9	86,2	75,0	62,5

¹ Exercice perturbé par un conflit de travail.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

NOMBRE DE SEMAINES	2005 ¹				
	Exercice 52	T4 12	T3 16	T2 12	T1 12
RÉSULTATS FINANCIERS					
(en millions de dollars)					
Ventes brutes	2 544,7	502,8	885,1	602,4	554,4
Ventes nettes	1 986,9	393,3	689,8	472,1	431,7
Bénéfice brut	995,5	190,7	353,7	234,5	216,6
Charges d'exploitation	449,7	111,2	137,3	99,4	101,8
Bénéfice net	545,8	79,5	216,4	135,1	114,8
Distributions à l'actionnaire	558,0	167,0	168,0	112,0	111,0
VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE					
(en millions de dollars)					
Succursales et centres spécialisés	1 506,0	290,7	494,5	375,2	345,6
Grossistes-épiciers	299,3	61,3	141,8	52,0	44,2
Brasseurs et distributeurs de bière	181,6	41,3	53,5	44,9	41,9
Total	1 986,9	393,3	689,8	472,1	431,7
VOLUMES DES VENTES PAR RÉSEAUX DE VENTE					
(en millions de litres)					
Succursales et centres spécialisés	101,2	18,8	31,6	26,6	24,2
Grossistes-épiciers	34,9	6,7	16,3	6,0	5,9
Brasseurs et distributeurs de bière	131,7	24,0	36,1	35,0	36,6
Total	267,8	49,5	84,0	67,6	66,7
VOLUMES DES VENTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS					
(en millions de litres)					
Spiritueux	16,1	3,1	5,5	3,9	3,6
Vins	107,6	19,1	39,6	25,1	23,8
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	12,4	3,3	2,8	3,6	2,7
Ventes totales excluant les bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	136,1	25,5	47,9	32,6	30,1
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	131,7	24,0	36,1	35,0	36,6
Total	267,8	49,5	84,0	67,6	66,7

RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(chiffres non vérifiés)

	2006	2005 ¹	2004
RÉSULTATS D'EXPLOITATION			
(en millions de dollars)			
Ventes brutes	2 765,3	2 544,7	2 653,0
Ventes nettes	2 173,1	1 986,9	2 070,1
Bénéfice brut	1 114,2	995,5	1 016,9
Charges d'exploitation	457,3	449,7	446,1
Bénéfice net	656,9	545,8	570,8
SITUATION FINANCIÈRE			
(en millions de dollars)			
Actif total	658,8	682,8	742,6
Immobilisations corporelles	272,4	295,4	313,7
Fonds de roulement	(203,6)	(227,5)	(242,8)
Dette à long terme	46,4	47,5	52,2
Capitaux propres	35,6	35,6	34,9
FLUX DE TRÉSORERIE			
(en millions de dollars)			
Liquidités liées aux activités d'exploitation	679,5	727,5	523,3
Acquisitions d'immobilisations corporelles	24,9	32,2	57,4
Distributions à l'actionnaire	598,0	558,0	606,0

¹ Exercice perturbé par un conflit de travail.

² Exercice financier de 53 semaines.

Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2003	2002	2001 ²	2000	1999	1998	1997
2 413,5	2 183,4	1 996,9	1 806,1	1 611,0	1 450,1	1 383,9
1 870,0	1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5	1 075,7
934,3	845,4	786,0	713,8	635,6	587,8	564,0
393,9	356,7	314,7	272,3	227,6	209,7	192,4
540,4	488,7	471,3	441,5	408,0	378,1	371,6
651,6	575,8	492,9	372,5	310,6	256,3	246,7
297,4	214,6	163,5	103,2	82,5	76,9	74,3
(230,7)	(148,8)	(99,2)	(33,9)	(9,3)	(3,4)	(4,9)
53,4	54,5	53,0	37,7	26,7	28,2	28,1
34,1	33,7	32,0	46,9	46,4	45,4	41,3
580,5	544,4	417,9	433,7	391,9	395,7	376,2
110,7	72,0	74,3	34,0	16,5	10,5	13,7
509,0	441,0	529,0	421,0	385,0	378,0	339,0

RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(chiffres non vérifiés)

	2006	2005 ¹	2004
ÉLÉMENTS CONSTITUANT LES VENTES BRUTES (en millions de dollars)			
SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC			
Dividende	657,0	545,0	570,0
Taxes et droits	337,2	312,9	325,8
	994,2	857,9	895,8
SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AU GOUVERNEMENT DU CANADA			
Taxes et droits	310,5	285,3	296,4
SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AUX GOUVERNEMENTS PAR LA SAQ	1 304,7	1 143,2	1 192,2
APPROVISIONNEMENT ET PRODUCTION	909,5	853,7	913,5
CHARGES D'EXPLOITATION	457,3	449,7	446,1
AUTRES ÉLÉMENTS			
Retours, escomptes, rémunération des grossistes-épiciers et rémunération aux agences	88,0	92,0	95,2
Prélèvements pour le Fonds Éduc'alcool inc.	2,3	2,1	2,2
Prélèvements pour le Fonds environnemental	3,5	3,2	3,0
Augmentation (diminution) des bénéfices non répartis	–	0,8	0,8
	93,8	98,1	101,2
VENTES BRUTES TOTALES	2 765,3	2 544,7	2 653,0
MOINS : VENTES BRUTES AUX BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE²	(180,7)	(207,0)	(280,2)
VENTES BRUTES EXCLUANT LES VENTES AUX BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE	2 584,6	2 337,7	2 372,8

¹ Exercice perturbé par un conflit de travail.

² Exercice financier de 53 semaines.

³ Les ventes brutes aux brasseurs et aux distributeurs de bière sont soustraites des ventes brutes totales pour faciliter l'interprétation des chiffres présentés.

Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2003	2002	2001 ²	2000	1999	1998	1997
540,0	487,0	470,0	441,0	407,0	374,0	364,0
302,0	283,0	258,7	237,8	219,1	188,9	179,9
842,0	770,0	728,7	678,8	626,1	562,9	543,9
283,2	258,5	252,9	233,1	207,1	190,1	182,8
1 125,2	1 028,5	981,6	911,9	833,2	753,0	726,7
792,8	715,7	623,3	563,2	506,7	443,3	410,4
393,9	356,7	314,7	272,3	227,6	209,7	192,4
96,1	76,1	72,4	55,0	41,2	39,1	45,0
2,0	1,9	1,0	1,0	0,9	0,8	0,8
3,1	2,8	2,5	2,2	0,4	0,2	1,0
0,4	1,7	1,4	0,5	1,0	4,0	7,6
101,6	82,5	77,3	58,7	43,5	44,1	54,4
2 413,5	2 183,4	1 996,9	1 806,1	1 611,0	1 450,1	1 383,9
(172,5)	(139,3)	(117,9)	(111,6)	(79,2)	(66,5)	(54,5)
2 241,0	2 044,1	1 879,0	1 694,5	1 531,8	1 383,6	1 329,4

RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(chiffres non vérifiés)

	2006	2005 ¹	2004
CHARGES D'EXPLOITATION (en millions de dollars)			
Rémunération et charges sociales	270,8	245,2	265,1
Frais d'occupation d'immeubles	71,2	66,6	64,7
Frais d'utilisation de l'équipement et des fournitures	57,9	60,8	54,2
Fret à la vente et communication	13,3	12,3	12,6
Autres charges d'exploitation	44,1	64,8	49,5
Poste exceptionnel	—	—	—
Charges d'exploitation	457,3	449,7	446,1
RATIOS D'EXPLOITATION (en pourcentages des ventes nettes)			
Bénéfice brut ³	55,3	55,1	55,5
Bénéfice net ³	32,6	30,2	31,2
(en pourcentages des ventes brutes)			
Approvisionnement et production ³	29,0	28,8	28,5
Sommes versées aux gouvernements ³	50,5	48,9	50,2
Charges d'exploitation ^{3, 4}	17,7	19,2	18,8
AUTRES RENSEIGNEMENTS (à la fin de l'exercice)			
Nombre d'employés ⁵	5 235	4 494	4 803
Nombre de succursales	408	403	398
Nombre d'agences	400	403	403
Nombre de produits commercialisés	7 243	7 633	7 148

¹ Exercice perturbé par un conflit de travail.

² Exercice financier de 53 semaines.

³ Calculé en excluant les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière.

⁴ Calculé en excluant le poste exceptionnel.

⁵ Le nombre d'employés est exprimé selon l'utilisation annuelle de l'effectif régulier, temporaire et partiel sur la base d'équivalence en temps complet (personne/année).

Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2003	2002	2001 ²	2000	1999	1998	1997
241,1	216,3	195,2	189,2	156,3	149,4	136,6
57,4	47,8	40,8	34,5	32,9	31,0	30,0
42,9	34,6	27,1	21,6	19,1	16,2	14,4
12,2	10,5	7,8	5,5	5,0	4,5	4,2
40,3	47,5	43,8	27,6	14,3	8,6	7,2
–	–	–	(6,1)	–	–	–
393,9	356,7	314,7	272,3	227,6	209,7	192,4
54,3	53,8	54,4	54,6	53,6	54,6	54,9
31,4	31,1	32,6	33,7	34,4	35,1	36,2
28,7	29,1	27,7	27,5	28,5	27,7	27,2
50,2	50,3	52,2	53,8	54,5	54,6	54,8
17,6	17,5	16,7	16,4	14,9	15,2	14,5
4 511	4 242	4 078	3 406	3 131	2 794	2 773
398	380	370	341	341	337	342
401	399	252	153	154	154	155
6 755	7 250	7 386	6 575	5 299	4 884	4 194

RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(chiffres non vérifiés)

	2006	2005 ¹	2004
VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE (en millions de dollars et en millions de litres)			
Succursales et centres spécialisés	1 753,2 114,9 L	1 506,0 101,2	1 581,7 108,2
Grossistes-épiciers	260,4 31,9 L	299,3 34,9	249,9 29,4
Ventes nettes excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	2 013,6 146,8 L	1 805,3 136,1	1 831,6 137,6
Brasseurs et distributeurs de bière	159,5 122,8 L	181,6 131,7	238,5 203,6
VENTES NETTES TOTALES	2 173,1 269,6 L	1 986,9 267,8	2 070,1 341,2
VENTES NETTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS (en millions de dollars et en millions de litres)			
Spiritueux	460,4 18,2 L	405,0 16,1	427,5 17,3
Vins	1 467,2 116,6 L	1 312,0 107,6	1 322,4 109,0
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	86,0 12,0 L	88,3 12,4	81,7 11,3
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	159,5 122,8 L	181,6 131,7	238,5 203,6
VENTES NETTES TOTALES	2 173,1 269,6 L	1 986,9 267,8	2 070,1 341,2
SUPERFICIE DES LOCAUX (en milliers de pieds carrés)			
Succursales et centres spécialisés	1 660,9	1 633,1	1 595,7
Entrepôts	983,0	983,0	983,0

¹ Exercice perturbé par un conflit de travail.

² Exercice financier de 53 semaines.

Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2003	2002	2001 ²	2000	1999	1998	1997
1 487,6	1 349,9	1 222,5	1 095,8	991,8	892,9	838,6
105,3	97,7	89,0	79,0	76,4	70,8	67,2
232,3	220,9	221,2	211,7	194,4	184,3	189,3
28,9	29,2	30,4	32,0	30,8	29,6	31,7
1 719,9	1 570,8	1 443,7	1 307,5	1 186,2	1 077,2	1 027,9
134,2	126,9	119,4	111,0	107,2	100,4	98,9
150,1	121,2	102,5	97,0	68,8	58,3	47,8
110,1	84,4	83,8	76,6	62,9	53,1	43,6
1 870,0	1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5	1 075,7
244,3	211,3	203,2	187,6	170,1	153,5	142,5
414,2	400,7	385,3	357,1	342,8	334,2	328,7
16,9	16,7	16,5	15,2	14,5	14,2	14,2
1 221,9	1 104,6	1 015,9	909,6	785,9	687,1	645,2
105,3	100,9	97,1	89,9	82,7	76,3	75,2
83,8	65,5	42,5	40,8	57,5	55,9	54,0
12,0	9,3	5,8	5,9	10,0	9,9	9,5
150,1	121,2	102,5	97,0	68,8	58,3	47,8
110,1	84,4	83,8	76,6	62,9	53,1	43,6
1 870,0	1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5	1 075,7
244,3	211,3	203,2	187,6	170,1	153,5	142,5
1 542,9	1 306,3	1 404,0	1 157,6	1 147,0	1 114,6	1 118,5
983,0	877,9	848,1	758,8	658,8	658,8	672,3

CODE D'ÉTHIQUE ET DE DÉONTOLOGIE DES ADMINISTRATEURS DE LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

PRÉAMBULE

Considérant que les membres du conseil d'administration doivent se doter d'un code d'éthique et de déontologie dans le respect des principes et règles édictés par le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics* (ci-après appelé « *Règlement* ») adopté dans le cadre de la *Loi sur le ministère du Conseil exécutif* (L.R.Q., c. M-30, a 3.0.1 et 3.0.2; 1997, c. 6, a. 1);

Considérant que la loi et le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics* prévoient des principes d'éthique et des règles de déontologie applicables aux administrateurs, lesquels sont en partie reproduits à titre informatif à l'*Annexe 1* du présent code;

Considérant que l'adoption d'un code d'éthique et de déontologie a pour objet de préserver et de renforcer le lien de confiance des citoyens dans l'intégrité et l'impartialité de l'administration de la Société, de favoriser la transparence et de responsabiliser l'administration et les administrateurs publics;

Considérant que les membres du conseil d'administration désirent doter l'entreprise d'un code d'éthique et de déontologie propre à l'entreprise;

En considération de ce qui précède, les membres du conseil d'administration adoptent le code d'éthique et de déontologie qui suit:

SECTION 1.

INTERPRÉTATION

1. Dans le présent code, à moins que le contexte n'indique un sens différent:

- a) « administrateur » désigne un membre du conseil d'administration de la Société, qu'il exerce ou non une fonction à plein temps;
- b) « association » désigne une association ou un regroupement de personnes ayant un intérêt direct ou indirect dans le commerce des boissons alcooliques ou l'organisation du commerce des boissons alcooliques;
- c) « autorité compétente » désigne le secrétaire général associé responsable des emplois supérieurs au ministère du Conseil exécutif;
- d) « conjoint » comprend les époux ainsi que les personnes vivant maritalement l'une avec l'autre depuis plus d'un an;
- e) « conseil » désigne le conseil d'administration de la Société;
- f) « contrat » comprend un contrat projeté;
- g) « entreprise » désigne toute forme d'unité économique de production de biens ou de services ou de toute autre affaire à caractère commercial, industriel ou financier;
- h) « famille immédiate » désigne le conjoint et les enfants à charge;
- i) « loi » désigne la *Loi sur la Société des alcools du Québec*, L.R.Q. c. S-13, telle qu'elle a été amendée et modifiée à l'occasion; et
- j) « Société » désigne Société des alcools du Québec.

2. Dans le présent code, l'interdiction de poser un geste inclut la tentative de poser ce geste et/ou l'incitation à le poser.

SECTION 2.

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

3. Le présent code a pour objet d'établir les principes d'éthique et les règles de déontologie de la Société.

Les principes d'éthique tiennent compte de la mission de la Société, des valeurs qui sous-tendent son action et de ses principes généraux de gestion.

Les règles de déontologie portent sur les devoirs et obligations des administrateurs; elles les explicitent et les illustrent de façon indicative.

4. L'administrateur est tenu, dans l'exercice de ses fonctions, de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi et le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics*, ainsi que ceux établis dans le présent code d'éthique et de déontologie. En cas de divergence, les dispositions les plus exigeantes doivent s'appliquer.

5. Dans les 30 jours de l'adoption du présent code par le conseil, chaque administrateur doit compléter et signer l'attestation reproduite à l'*Annexe 2* du présent code; cette attestation, une fois complétée, est remise au président du conseil, qui doit la remettre au secrétaire de la Société aux fins de conservation.

Chaque nouvel administrateur doit faire de même dans les 30 jours de sa nomination.

6. L'administrateur s'engage à collaborer avec le président du conseil et à se conformer aux avis qu'il peut être appelé à donner verbalement ou par écrit.

SECTION 3.**PRINCIPES D'ÉTHIQUE**

7. Pendant toute la durée de son mandat, l'administrateur doit agir avec prudence, diligence, honnêteté et loyauté dans l'intérêt de la Société.

L'administrateur doit accomplir sa tâche avec efficacité, assiduité et dans le respect du droit et de l'équité.

Dans l'exécution de ses fonctions, l'administrateur fait bénéficier ses collègues et la Société des connaissances ou aptitudes qu'il a acquises au cours de sa carrière.

8. L'administrateur ne peut exercer ses fonctions dans son propre intérêt ni dans celui d'un tiers.

9. L'administrateur prend ses décisions de façon à assurer et à maintenir le lien de confiance avec les clients, les fournisseurs, les partenaires de la Société ainsi qu'avec le gouvernement.

10. L'administrateur doit assurer et préserver la confidentialité des informations qu'il obtient dans l'exercice de ses fonctions d'administrateur; il doit s'assurer de la destruction de tout document confidentiel lorsque ce dernier n'est plus nécessaire à l'exécution de son mandat d'administrateur; il doit user de retenue dans ses conversations afin de ne pas favoriser une partie au détriment d'une autre sur le plan des liens d'affaires qu'elle a ou pourrait avoir avec la Société.

11. Par souci de transparence, les décisions du conseil d'administration sont, sauf décision contraire du conseil pour des motifs sérieux, publiques; par ailleurs, les délibérations, les positions défendues par les membres ainsi que les votes de ces derniers sont confidentiels.

SECTION 4.**RÈGLES DE DÉONTOLOGIE**

12. L'administrateur doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et les obligations de ses fonctions. Il doit éviter de se placer dans toute situation pouvant jeter un doute raisonnable sur sa capacité de s'acquitter de ses devoirs avec loyauté sans partage.

13. L'administrateur à temps plein ne peut, sous peine de révocation, avoir un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association mettant en conflit son intérêt personnel et celui de la Société. Toutefois, cette révocation n'a pas lieu si un tel intérêt lui échoit par succession ou donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

Tout autre administrateur qui a ou dont l'employeur a un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise, un contrat ou une association doit dénoncer par écrit cet intérêt au président du conseil d'administration et, le cas échéant, s'abstenir de participer à toute délibération et à toute décision portant sur l'organisme, l'entreprise, le contrat ou l'association dans lequel il a cet intérêt. Il doit en outre se retirer de la séance pour la durée des délibérations et du vote relatifs à cette question.

Il doit également dénoncer dès qu'il en a connaissance les droits qu'il peut faire valoir contre la Société, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur.

14. L'administrateur est tenu à la discrétion sur ce dont il a connaissance dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions et est tenu, à tout moment, de respecter le caractère confidentiel de l'information ainsi reçue.

Tout document identifié par le conseil d'administration ou par le secrétaire général comme étant confidentiel revêt un caractère confidentiel et ne peut être transmis, communiqué ou son contenu divulgué à quiconque par l'administrateur sans une autorisation expresse du conseil.

15. L'administrateur ne peut accepter aucun cadeau, marque d'hospitalité ou autre avantage d'une personne en relation d'affaires avec la Société ou d'une personne liée au commerce des boissons alcooliques, autres que ceux d'usage et d'une valeur modeste.

Tout autre cadeau, marque d'hospitalité ou avantage reçu doit être retourné au donateur ou à la Société.

16. L'administrateur ne peut accepter ni solliciter pour lui-même ou pour un tiers aucun avantage ou bénéfice d'une personne, entreprise ou association faisant affaires avec la Société ou agissant au nom ou pour le bénéfice d'une telle personne, entreprise ou association, si cet avantage ou bénéfice est destiné à ou susceptible de l'influencer dans l'exercice de ses fonctions ou de générer des attentes en ce sens.

17. Sous réserve du présent code, l'administrateur ne peut prendre d'engagement à l'égard de tiers ni leur accorder aucune garantie relativement au vote qu'il peut être appelé à donner ou à quelque décision que ce soit que le conseil peut être appelé à prendre.

18. Le vote d'un administrateur donné en contravention des dispositions du présent code, ou alors que l'administrateur est en défaut de produire la déclaration visée par l'article 22, ne peut être déterminant.

SECTION 5.**DIVULGATION ET ABSTENTION**

19. La divulgation requise à l'article 13 se fait lors de la première réunion :

- au cours de laquelle le contrat ou la question concernée est à l'étude; ou
- suivant le moment où l'administrateur qui n'avait aucun intérêt dans le contrat ou la question concernée à l'étude en acquiesce; ou
- suivant le moment où l'administrateur acquiesce un intérêt dans le contrat déjà conclu; ou
- suivant le moment où devient administrateur toute personne ayant un intérêt dans un contrat ou une question sous étude.

20. L'administrateur doit effectuer la divulgation requise à l'article 13, dès qu'il a connaissance d'un contrat visé par cet article et qui, dans le cadre de l'activité commerciale normale de la Société, ne requiert pas l'approbation des administrateurs.

21. Les articles 12, 13, 19 et 20 s'appliquent également lorsque l'intérêt concerné est détenu par un membre de la famille immédiate de l'administrateur.

22. L'administrateur doit remettre au président du conseil, dans les 30 jours de sa nomination et le 31 mars de chaque année où il demeure en fonction, une déclaration en la forme prévue à l'Annexe 3 et contenant les informations suivantes :

- le nom de toute entreprise dans laquelle il détient, directement ou indirectement, des valeurs mobilières ou des biens, incluant des parts sociales, en précisant la nature et la quantité en nombre et en proportion des valeurs mobilières détenues et la valeur des biens;
- le nom de toute entreprise pour laquelle il exerce des fonctions ou dans laquelle il a un intérêt direct ou indirect sous forme de créance, droit, priorité, hypothèque ou avantage financier ou commercial significatif;
- le nom de toute association dans laquelle il exerce des fonctions ou dans laquelle il est membre en précisant ses fonctions le cas échéant ainsi que les objets visés par cette association.

L'administrateur pour qui les dispositions des paragraphes a) à c) ne trouvent pas d'application doit remplir une déclaration à cet effet et la remettre au président du conseil.

L'administrateur doit également produire une telle déclaration dans les 30 jours de la survenance d'un changement significatif à son contenu.

Les déclarations remises en vertu du présent article sont traitées de façon confidentielle.

23. Le président du conseil remet les déclarations reçues en application des articles 13 et 19 à 22 au secrétaire de la Société, qui les conserve dans les dossiers de la Société.

SECTION 6.**ADMINISTRATEURS NOMMÉS À D'AUTRES CONSEILS**

24. La personne nommée par la Société afin d'exercer des fonctions d'administrateur auprès d'un autre organisme ou entreprise (ci-après la « Personne nommée ») est tenue de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi, par le Règlement et par le présent code, ainsi que ceux établis dans le code d'éthique et de déontologie de tel organisme ou entreprise. En cas de divergence, les principes et les règles les plus exigeants s'appliquent.

CODE D'ÉTHIQUE ET DE DÉONTOLOGIE

25. L'administrateur n'a droit, pour l'exercice de ses fonctions, qu'à la seule rémunération reliée à celle-ci. Cette rémunération ne peut comprendre, même en partie, des avantages pécuniaires tels que ceux établis notamment par des mécanismes d'intéressement basés sur la variation de la valeur des actions ou sur la participation au capital-actions de l'entreprise. Toutefois, toute rémunération allouée au président-directeur général ou à l'officier occupant un poste à temps plein au sein de la Société doit être versée directement au nom de la Société.

26. Sous réserve de ses engagements de confidentialité et de ses devoirs d'honnêteté et de loyauté et généralement, des engagements de même nature découlant de la loi et du code d'éthique de l'organisme ou de l'entreprise au sein duquel la Personne nommée exerce des fonctions d'administrateur, cette dernière doit informer la Société de toute question soulevée à l'ordre du jour d'une réunion du conseil d'administration de tel organisme ou entreprise qui pourrait avoir un impact significatif sur le plan financier, sur la réputation ou sur les opérations de la Société. La Personne nommée est tenue d'informer la Société de toute telle question dans un délai raisonnable, et ce, préalablement aux votes des administrateurs sur cette question.

SECTION 7.

DISPENSES

27. Les dispositions du présent code relatives aux déclarations et aux conflits d'intérêts ne s'appliquent pas :

- a) à la détention d'intérêts par l'intermédiaire d'un fonds commun de placement à la gestion duquel l'administrateur ne participe ni directement ni indirectement ;
- b) à la détention d'intérêts par l'intermédiaire d'une fiducie sans droit de regard dont le bénéficiaire ne peut prendre connaissance de la composition ;
- c) à un intérêt qui, de par sa nature et son étendue, est commun à la population en général ou à un secteur particulier dans lequel œuvre l'administrateur ;
- d) à la détention de titres émis ou garantis par un organisme ou une entreprise du gouvernement au sens de la *Loi sur le vérificateur général* (L.R.Q., chapitre V-5.01) à des conditions identiques pour tous.

SECTION 8.

PROCESSUS DISCIPLINAIRE

28. Le président du conseil veille à l'application du présent code, en interprète les dispositions et s'assure du respect des principes d'éthique et des règles de déontologie par les administrateurs.

29. Le président du conseil a pour mandat :

- a) d'engager et encadrer le processus d'élaboration et d'évaluation du code d'éthique et de déontologie ;
- b) d'assurer la formation et l'information des administrateurs quant au contenu et aux modalités d'application du code d'éthique et de déontologie ;
- c) de donner son avis et de fournir son soutien à la Société et à tout administrateur confronté à une situation qu'il estime poser un problème ;
- d) de traiter toute demande d'information relative au présent code ;
- e) de faire enquête de sa propre initiative ou sur réception d'allégations d'irrégularités au présent code.

30. Le secrétaire de la Société tient des archives où il conserve, notamment, les déclarations, divulgations et attestations qui doivent lui être transmises en vertu du présent code ainsi que les rapports, décisions et avis consultatifs.

31. Le président du conseil peut consulter et recevoir des avis de conseillers ou experts externes sur toute question qu'il juge à propos.

32. Le président du conseil préserve l'anonymat des plaignants, requérants et informateurs à moins d'intention manifeste à l'effet contraire. Il ne peut être contraint de révéler une information susceptible de dévoiler leur identité, sauf si la loi ou le tribunal l'exige.

33. Lorsque le président du conseil a des motifs raisonnables de croire qu'un administrateur n'a pas respecté l'une ou l'autre des dispositions du présent code, il en informe immédiatement l'autorité compétente en lui remettant une copie complète de son dossier.

34. Tout employé, officier ou administrateur de la Société peut, de sa propre initiative, déposer une plainte contre un administrateur auprès de l'autorité compétente.

35. Le dossier de plainte est traité par l'autorité compétente et une sanction, le cas échéant, est imposée à l'administrateur en défaut conformément à ce que prévoit le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics*.

SECTION 9.

DISPOSITIONS FINALES

36. Le présent code d'éthique et de déontologie entre en vigueur à compter de la séance qui suit celle de son adoption par le conseil d'administration de la Société.

Il n'a aucun effet rétroactif.

37. Sauf consentement unanime des membres présents du conseil d'administration de la Société, toute proposition visant la modification du code d'éthique et de déontologie devra faire l'objet d'un dépôt à une réunion régulière du conseil d'administration précédant la réunion où elle sera débattue.

ANNEXE 1.

EXTRAITS DE LOIS ET RÈGLEMENT RELATIFS AUX PRINCIPES D'ÉTHIQUE ET AUX RÈGLES DE DÉONTOLOGIE APPLICABLES AUX ADMINISTRATEURS PUBLICS

LOI SUR LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

{Conflit d'intérêts}

13. Aucun membre du conseil d'administration qui exerce une fonction à plein temps au sein de la Société ne peut, sous peine de déchéance de sa charge, avoir un intérêt direct ou indirect dans une entreprise mettant en conflit son intérêt personnel et celui de la Société. Toutefois, cette déchéance n'a pas lieu si cet intérêt lui échoit par succession ou par donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

{Révélation d'intérêt}

Tout autre membre du conseil d'administration ayant un intérêt dans une entreprise doit, sous peine de déchéance de sa charge, le révéler par écrit au président du conseil et s'abstenir de participer à toute décision portant sur l'entreprise dans laquelle il a un intérêt.

Code civil du Québec

Art. 321. L'administrateur est considéré comme mandataire de la personne morale. Il doit, dans l'exercice de ses fonctions, respecter les obligations que la loi, l'acte constitutif et les règlements lui imposent et agir dans les limites des pouvoirs qui lui sont conférés.

Art. 322. L'administrateur doit agir avec prudence et diligence.

Il doit aussi agir avec honnêteté et loyauté dans l'intérêt de la personne morale.

Art. 323. L'administrateur ne peut confondre les biens de la personne morale avec les siens ; il ne peut utiliser, à son profit ou au profit d'un tiers, les biens de la personne morale ou l'information qu'il obtient en raison de ses fonctions à moins qu'il ne soit autorisé à le faire par les membres de la personne morale.

Art. 324. L'administrateur doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et ses obligations d'administrateur.

Il doit dénoncer à la personne morale tout intérêt qu'il a dans une entreprise ou une association susceptible de le placer en situation de conflit d'intérêts, ainsi que les droits qu'il peut faire valoir contre elle, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur. Cette dénonciation d'intérêts est consignée au procès-verbal des délibérations du conseil d'administration ou à ce qui en tient lieu.

Art. 325. Tout administrateur peut, même dans l'exercice de ses fonctions, acquérir, directement ou indirectement, des droits dans les biens qu'il administre ou contracte avec la personne morale.

Il doit signaler aussitôt le fait à la personne morale, en indiquant la nature et la valeur des droits qu'il acquiert, et demander que le fait soit consigné au procès-verbal des délibérations du conseil d'administration ou à ce qui en tient lieu. Il doit, sauf nécessité, s'abstenir de délibérer et de voter sur la question. La présente règle ne s'applique pas, toutefois, aux questions qui concernent la rémunération de l'administrateur ou ses conditions de travail.

Art. 326. Lorsque l'administrateur de la personne morale omet de dénoncer correctement et sans délai une acquisition ou un contrat, le tribunal, à la demande de la personne morale ou d'un membre, peut, entre autres mesures, annuler l'acte ou ordonner à l'administrateur de rendre compte et de remettre à la personne morale le profit réalisé ou l'avantage reçu.

L'action doit être intentée dans l'année qui suit la connaissance de l'acquisition ou du contrat.

RÈGLEMENT SUR L'ÉTHIQUE ET LA DÉONTOLOGIE DES ADMINISTRATEURS PUBLICS

Chapitre II

Principes d'éthique et règles générales de déontologie

4. Les administrateurs publics sont nommés ou désignés pour contribuer, dans le cadre de leur mandat, à la réalisation de la mission de l'État et, le cas échéant, à la bonne administration de ses biens.

Leur contribution doit être faite dans le respect du droit, avec honnêteté, loyauté, prudence, diligence, efficacité, assiduité et équité.

5. L'administrateur public est tenu, dans l'exercice de ses fonctions, de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi et le présent règlement, ainsi que ceux établis dans le code d'éthique et de déontologie qui lui est applicable. En cas de divergence, les principes et les règles les plus exigeants s'appliquent.

Il doit, en cas de doute, agir selon l'esprit de ces principes et de ces règles. Il doit de plus organiser ses affaires personnelles de telle sorte qu'elles ne puissent nuire à l'exercice de ses fonctions.

L'administrateur public qui, à la demande d'un organisme ou d'une entreprise du gouvernement, exerce des fonctions d'administrateur dans un autre organisme ou entreprise, ou en est membre, est tenu aux mêmes obligations.

6. L'administrateur public est tenu à la discrétion sur ce dont il a connaissance dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions et est tenu, à tout moment, de respecter le caractère confidentiel de l'information ainsi reçue.

Cette obligation n'a pas pour effet d'empêcher un administrateur public représentant ou lié à un groupe d'intérêts particulier de le consulter ni de lui faire rapport, sauf si l'information est confidentielle suivant la loi ou si le conseil d'administration exige le respect de la confidentialité.

7. L'administrateur public doit, dans l'exercice de ses fonctions, prendre ses décisions indépendamment de toutes considérations politiques partisans.

8. Le président du conseil d'administration, le premier dirigeant d'un organisme ou d'une entreprise et les administrateurs publics à temps plein doivent faire preuve de réserve dans la manifestation publique de leurs opinions politiques.

9. L'administrateur public doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et les obligations de ses fonctions.

Il doit dénoncer à l'organisme ou à l'entreprise dans lequel il est nommé ou désigné tout intérêt direct ou indirect qu'il a dans un organisme, une entreprise ou une association susceptible de le placer dans une situation de conflit d'intérêts, ainsi que les droits qu'il peut faire valoir contre l'organisme ou l'entreprise, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur.

Sous réserve de l'article 6, l'administrateur public nommé ou désigné dans un autre organisme ou entreprise doit faire aussi cette dénonciation à l'autorité qui l'a nommé ou désigné.

10. L'administrateur public à temps plein ne peut, sous peine de révocation, avoir un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association mettant en conflit son intérêt personnel et celui de l'organisme ou de l'entreprise dans lequel il est nommé ou désigné. Toutefois, cette révocation n'a pas lieu si un tel intérêt lui échoit par succession ou donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

Tout autre administrateur public qui a un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association qui met en conflit son intérêt personnel et celui de l'organisme ou entreprise dans lequel il est nommé ou désigné doit, sous peine de révocation, dénoncer par écrit cet intérêt au président du conseil d'administration et, le cas échéant, s'abstenir de participer à toute délibération et à toute décision portant sur l'organisme, l'entreprise ou l'association dans lequel il a cet intérêt. Il doit en outre se retirer de la séance pour la durée des délibérations et du vote relatifs à cette question.

Le présent article n'a toutefois pas pour effet d'empêcher un administrateur public de se prononcer sur des mesures d'application générale relatives aux conditions de travail au sein de l'organisme ou de l'entreprise par lesquelles il serait aussi visé.

11. L'administrateur public ne doit pas confondre les biens de l'organisme ou de l'entreprise avec les siens et ne peut les utiliser à son profit ou au profit du tiers.

12. L'administrateur public ne peut utiliser à son profit ou au profit de tiers l'information obtenue dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions.

Cette obligation n'a pas pour effet d'empêcher un administrateur public représentant ou lié à un groupe d'intérêts particulier de le consulter ni de lui faire rapport, sauf si l'information est confidentielle suivant la loi ou si le conseil d'administration exige le respect de la confidentialité.

13. L'administrateur public à plein temps doit exercer ses fonctions de façon exclusive sauf si l'autorité qui l'a nommé ou désigné le nomme ou le désigne aussi à d'autres fonctions. Il peut, toutefois, avec le consentement écrit du président du conseil d'administration, exercer des activités didactiques pour lesquelles il peut être rémunéré et des activités non rémunérées dans des organismes sans but lucratif.

Le président du conseil d'administration peut pareillement être autorisé par le secrétaire général du Conseil exécutif. Toutefois, le président du conseil d'administration d'un organisme ou d'une entreprise du gouvernement qui détient cent pour cent des actions d'un autre organisme ou entreprise du gouvernement est l'autorité qui peut donner une telle autorisation au président du conseil d'administration de ce dernier organisme ou entreprise.

14. L'administrateur public ne peut accepter aucun cadeau, marque d'hospitalité ou autre avantage que ceux d'usage et d'une valeur modeste.

Tout autre cadeau, marque d'hospitalité ou avantage reçu doit être retourné au donateur ou à l'État.

15. L'administrateur public ne peut, directement ou indirectement, accorder, solliciter ou accepter une faveur ou un avantage indu pour lui-même ou pour un tiers.

16. L'administrateur public doit, dans l'exercice de ses fonctions, éviter de se laisser influencer par des offres d'emploi.

17. L'administrateur public qui a cessé d'exercer ses fonctions doit se comporter de façon à ne pas tirer d'avantages indus de ses fonctions antérieures au service de l'organisme ou de l'entreprise.

18. L'administrateur public qui a cessé d'exercer ses fonctions ne doit pas divulguer une information confidentielle qu'il a obtenue ni donner à quiconque des conseils fondés sur de l'information non disponible au public concernant l'organisme ou l'entreprise pour lequel il a travaillé, ou un autre organisme ou entreprise avec lequel il avait des rapports directs importants au cours de l'année qui a précédé la fin de son mandat.

Il lui est interdit, dans l'année qui suit la fin de ses fonctions, d'agir au nom ou pour le compte d'autrui relativement à une procédure, à une négociation ou à une autre opération à laquelle l'organisme ou l'entreprise pour lequel il a agi est partie et sur laquelle il détient de l'information non disponible au public.

Les administrateurs publics d'un organisme ou d'une entreprise visé au premier alinéa ne peuvent traiter, dans les circonstances qui sont prévues à cet alinéa, avec l'administrateur public qui y est visé dans l'année où celui-ci a quitté ses fonctions.

19. Le président du conseil d'administration doit s'assurer du respect des principes d'éthique et des règles de déontologie par les administrateurs publics de l'organisme ou de l'entreprise.

CODE D'ÉTHIQUE ET DE DÉONTOLOGIE**ANNEXE 2.****ATTESTATION**

Je, soussigné(e), _____, domicilié(e) et résidant au _____, en la ville de _____ province de Québec, administrateur(trice) à la Société des alcools du Québec, déclare avoir pris connaissance du Code d'éthique et de déontologie des administrateurs de la Société des alcools du Québec adopté par le conseil d'administration le _____ et en comprendre le sens et la portée.

Je, par la présente, me déclare lié(e) envers la Société des alcools du Québec par chacune des dispositions dudit Code d'éthique et de déontologie des administrateurs de la Société des alcools du Québec tout comme s'il s'agissait d'un engagement contractuel de ma part.

DONNÉ À _____, CE _____^e JOUR DU MOIS DE _____ 200 ____.

Témoin

Administrateur(trice)

ANNEXE 3.**AVERTISSEMENT**

Le(La) déclarant(e), pour comprendre la portée de ses obligations, devrait se référer au Code d'éthique et de déontologie des administrateurs de la Société des alcools du Québec et, en particulier, aux notions d'entreprise et d'intérêt telles qu'elles sont précisées au Code d'éthique et de déontologie.

Déclaration :

Je _____, (administrateur(trice) de la Société des alcools du Québec), déclare les intérêts suivants :

1. Fonctions que j'exerce ou intérêts que je détiens dans les entreprises suivantes, telle que cette expression est définie au Code d'éthique et de déontologie :

NATURE DU LIEN OU DE L'INTÉRÊT

Entreprise	Fonction	Créancier	Nombre d'actions ou de parts détenues	Autre	Pourcentage des parts détenues
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

2. Au meilleur de ma connaissance, la liste des entreprises, telles que cette expression est définie au Code d'éthique et de déontologie, à l'égard desquelles mon employeur, la personne morale, la société ou autre entreprise dont je suis propriétaire, actionnaire, administrateur(trice) ou dirigeant(e), exerce des fonctions ou détient des intérêts :

NATURE DU LIEN OU DE L'INTÉRÊT

Entreprise	Fonction	Créancier	Nombre d'actions ou de parts détenues	Autre	Pourcentage des parts détenues
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

3. Fonctions que moi-même, mon employeur, la personne morale, la société ou l'entreprise dont je suis propriétaire, actionnaire, administrateur(trice) ou dirigeant(e) exerce dans les associations suivantes, telle que cette expression est définie au Code d'éthique et de déontologie :

NATURE DU LIEN OU DE L'INTÉRÊT

Association	Fonction	Membre	Objet
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Signature

Fonction

Date