



Étude des crédits 2015-2016

**Demande de  
renseignements particuliers  
de l'opposition officielle**

**et**

**du deuxième groupe d'opposition**

Avril 2015

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

## Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle Avril 2015

### **TABLE DES MATIÈRES**

### **QUESTION NUMÉRO**

Détail de la politique salariale de la SAQ, rémunération, bonis et avantages sociaux.....	46
Pour chacune des cinq dernières années, total de la rémunération variable accordée aux employés de la SAQ, ventilée par catégories d'emplois .....	47
La variation moyenne de prix, par catégories de produits, sur 3 ans et sur 5 ans.....	48
Nom des membres de la direction, postes, rémunération, indemnités de départ et avantages sociaux .....	49
Comparaison des prix entre le Québec et les autres provinces canadiennes, par type de produit et par gamme de prix.....	50
Liste des 50 produits les plus vendus par la SAQ en 2014 en précisant, pour chacun de ses produits, les quantités vendues, le prix, la variation de prix entre 2011 et 2014 (ventilée par année), le pourcentage des ventes totales que chacun de ces produits représente ainsi que la devise utilisée pour le paiement au producteur ou au distributeur qui transige avec la SAQ. ....	51

Indiquer le nombre et la valeur des ventes de bouteilles de vin à moins de 20 \$ au cours des cinq dernières années. ....	52
Indiquer le nombre de bouteilles de produits québécois vendues au cours des cinq dernières années, et leur valeur. ....	53
Valeur de la transaction moyenne pour chacune des cinq dernières années.....	54
Structure de prix pour les cinq produits les plus vendus : détails du coût d'achat et du prix de vente. Comparaison de cette structure et des prix avec les mêmes produits en Alberta et en Ontario, avant et après taxes. ....	55
Détail des ajustements salariaux accordés en 2012-2013, 2013-2014 et 2014-2015, par catégories d'emplois.....	56
Nombre, type, durée, sujets des formations offertes par la SAQ à ses employés entre 2012 et 2014, ventilées par année, et nombre de participants .....	57
Nombre moyen de jours de formation suivie par les employés de la SAQ au cours des cinq dernières années, ventilé par catégories d'emplois. ....	58
Bilan du « Plan de commercialisation et de mise en valeur des vins québécois ». Fournir les prévisions pour 2015-2016.....	71
Concernant le « Plan de commercialisation et de mise en valeur des vins québécois », identifier les sommes allouées (totales et ventilées) par région en 2014-2015. Inclure la liste des entreprises, des municipalités et des organismes ayant reçu une aide financière, la date de l'aide, le nombre d'emplois créés et le montant reçu.....	72

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
46	Détail de la politique salariale de la SAQ, rémunération, bonis et avantages sociaux.





PROGRAMMES DE BONIFICATION  
2014-2015

CADRES EXÉCUTIFS  
CADRES  
PROFESSIONNELS  
PERSONNEL NON SYNDIQUÉ

SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

## **OBJECTIFS DES PROGRAMMES**

En complément au *Règlement sur la rémunération des employés non syndiqués de la SAQ*, ce programme précise les paramètres de rémunération variable applicables à la bonification 2014-2015. Conséquemment, ses objectifs concernent :

- **Objectifs de stratégie de gestion des ressources humaines**
  - Renforcer les pratiques de rémunération visant à attirer, conserver et motiver les ressources humaines compétentes en nombre suffisant.
  - Cibler les efforts des employés sur des résultats prédéfinis par des objectifs, des indicateurs et des réalisations.
  
- **Objectifs de culture d'entreprise**
  - Participer à la transition d'une culture de droits acquis à une culture de performance.
  - Maintenir une rémunération totale (fixe et variable) concurrentielle sur le marché externe.
  
- **Objectifs de soutien à la gestion**
  - Opérer la transition vers une gestion active de la performance individuelle selon les nouvelles orientations de l'entreprise.
  - Responsabiliser les gestionnaires quant à leurs décisions liées à la rémunération de leurs employés.

## **ADMISSIBILITÉ**

### **Programme de bonification – cadres exécutifs, cadres, professionnels et personnel non syndiqué**

Le programme s'adresse à tous les VPs, cadres, professionnels et au personnel non syndiqué de l'entreprise couvert par le *Règlement sur la rémunération des employés non syndiqués de la SAQ*, à l'exception des cadres du secteur des ventes, couverts par un programme distinct.

## **MISE EN VIGUEUR**

Le programme est en vigueur pour l'exercice financier 2014-2015.

## **ADMINISTRATION DU PROGRAMME**

L'administration du programme est confiée à la Direction rémunération globale.

# PROGRAMME DE BONIFICATION

CADRES EXÉCUTIFS

CADRES

PROFESSIONNELS

PERSONNEL NON SYNDIQUÉ

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**VPs, CADRES, PROFESSIONNELS ET PERSONNEL NON SYNDIQUÉ**

---

---

**DESCRIPTION DU PROGRAMME**

1. Élément déclencheur

Le versement du boni repose d'abord sur la performance globale d'entreprise, laquelle se mesure par l'atteinte de l'objectif du bénéfice net. L'objectif du bénéfice net sert de déclencheur dans le versement du boni total. Conséquemment, lorsque l'objectif du bénéfice net est atteint en-deçà de 94%, aucun boni n'est payé.

2. Salaire de référence à des fins de calcul et boni cible

Le salaire de base de l'employé au dernier jour de l'exercice financier est le salaire de référence utilisé pour le calcul du boni.

Le boni cible en pourcentage du salaire de base est déterminé en fonction de la classe salariale de l'employé au dernier jour de l'exercice financier.

<b>Classe salariale</b>	<b>Boni cible</b>
1 à 5	5 %
6 à 9	8 %
10 et G1	10 %
G2, G3, G4	15 %
VPs	25 %

3. Indices de performance

Le programme est basé sur trois indices :

- Performance corporative
- Performance budgétaire
- Performance individuelle

*Performance corporative*

L'indice de performance corporative est mesuré par le bénéfice net.

Pour l'exercice financier 2014-2015, cette cible est établie en même temps que l'approbation du budget vers la fin mars 2014.

*Performance budgétaire*

Cet indice nous permet de bonifier l'élément de contrôle des dépenses qui contribue de façon non négligeable à l'atteinte de l'objectif corporatif. L'indice de performance budgétaire est mesuré par les frais d'exploitation exprimés en % des ventes nettes.

*Performance individuelle*

La portion individuelle du boni est versée en fonction de l'atteinte des objectifs individuels ; performance déterminée lors du bilan du cycle de gestion de la performance 2014-2015.

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**VPs, CADRES, PROFESSIONNELS ET PERSONNEL NON SYNDIQUÉ**

---

---

4. Répartition

Aux fins d'harmonisation et de simplification, la répartition des bonis cibles est unique pour tous les groupes - VPs, cadres, professionnels et personnel non syndiqués :

- 40 % Performance corporative
- 30 % Performance budgétaire
- 30 % Performance individuelle

5. Effet multiplicateur

*Indice de performance corporative*

Le dépassement de l'objectif corporatif (bénéfice net) – et ce jusqu'à 105 % – entraîne un multiplicateur pouvant aller jusqu'à X 1,5. Ce multiplicateur s'applique aux portions du boni pour la performance corporative et individuelle.

Pourcentage de l'objectif atteint (bénéfice net)	Pourcentage de la cible versée pour les indices de performance corporative et individuelle	Effet multiplicateur
Moins de 94 %	0 %	X 0
94 %	25 %	X 0,25
96 %	50 %	X 0,50
98 %	75 %	X 0,75
100 %	100 %	X 1,0
101 %	110 %	X 1,1
102 %	120 %	X 1,2
103 %	130 %	X 1,3
104 %	140 %	X 1,4
105 % et plus	150 %	X 1,5

*Indice de performance budgétaire*

Le dépassement de l'objectif de performance budgétaire entraîne un multiplicateur pouvant aller jusqu'à X 1,5 sur la portion du boni pour la performance budgétaire.

Pourcentage de l'objectif atteint	Pourcentage de la cible versée	Effet multiplicateur
Plus de 102,6 %	0 %	X 0
102,6 %	25 %	X 0,25
101,7 %	50 %	X 0,50
100,8 %	75 %	X 0,75
100 %	100 %	X 1,0
98,6 %	125 %	X 1,25
97,3 % et moins	150 %	X 1,5

*Indice de performance individuelle*

La portion individuelle du boni est versée en fonction de l'atteinte des objectifs individuels, déterminée lors du bilan du cycle de gestion de la performance 2014-2015, et de la performance corporative. L'effet multiplicateur de la performance corporative s'applique à la portion du boni pour la performance individuelle.

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**VPS, CADRES, PROFESSIONNELS ET PERSONNEL NON SYNDIQUÉ**

---

---

**En dépit des multiplicateurs qui varient en fonction de chaque indice de performance, le multiplicateur du boni cible total est plafonné à X 1,3.**

**Pour les vice-présidents, le multiplicateur maximal du boni cible est plafonné à X 1,2 pour un boni maximum de 30 %.**

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**VPs, CADRES PROFESSIONNELS ET PERSONNEL NON -SYNDIQUÉ**  
**& CADRES DU SECTEUR DES VENTES**

# ANNEXE 1

**Tableau résumé des programmes de bonification 2014-2015**

SECTEUR DES VENTES			VPs, Cadres et PNS		
2014-2015	Répartition	Multiplicateur (max 1,3)	2014-2015	Répartition	Multiplicateur (max 1,3, VP : 1,2)
Performance liée aux objectifs de ventes	40%	1,5	Performance corporative	40%	1,5
Performance budgétaire	40%	1,5	Performance budgétaire	30%	1,5
Performance individuelle	20%	1,5	Performance individuelle	30%	1,5
Emplois et classes salariales			Emplois et classes salariales		
Directeur ventes (G3-G4)	20%		VPs	25% (maximum de 30%)	
Directeur secteur (G2)	18%		Classe G2 à G4	15%	
Directeur de succursale (V6)	18%		Classe 10 à G1	10%	
Directeur de succursale (V5)	15%		Classe 6 à 9	8%	
Directeur de succursale (V4)	15%		Classe 1 à 5	5%	
Directeur de succursale (V3)	12%				
Directeur de succursale (V2)	10%				
Directeur de succursale (V1)	10%				



PROGRAMMES DE BONIFICATION  
2014-2015

CADRES DU SECTEUR DES VENTES

SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

## **OBJECTIFS DES PROGRAMMES**

En complément au *Règlement sur la rémunération des employés non syndiqués de la SAQ*, ce programme précise les paramètres de rémunération variable applicables à la bonification 2014-2015. Conséquemment, ses objectifs concernent :

- **Objectifs de stratégie de gestion des ressources humaines**
  - Renforcer les pratiques de rémunération visant à attirer, conserver et motiver les ressources humaines compétentes en nombre suffisant.
  - Cibler les efforts des employés sur des résultats prédéfinis par des objectifs, des indicateurs et des réalisations.
  
- **Objectifs de culture d'entreprise**
  - Participer à la transition d'une culture de droits acquis à une culture de performance.
  - Maintenir une rémunération totale (fixe et variable) concurrentielle sur le marché externe.
  
- **Objectifs de soutien à la gestion**
  - Opérer la transition vers une gestion active de la performance individuelle selon les nouvelles orientations de l'entreprise.
  - Responsabiliser les gestionnaires quant à leurs décisions liées à la rémunération de leurs employés.

## **ADMISSIBILITÉ**

### **Programme de bonification – Cadres du secteur des ventes**

Le programme s'adresse aux :

- Directeurs de comptes
- Directeurs de succursale
- Directeurs de secteur
- Directeurs des ventes

## **MISE EN VIGUEUR**

Le programme est en vigueur pour l'exercice financier 2014-2015.

## **ADMINISTRATION DU PROGRAMME**

L'administration du programme est confiée à la Direction rémunération globale.

PROGRAMME DE BONIFICATION

CADRES DU SECTEUR VENTES

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**CADRES DU SECTEUR DES VENTES**

---

---

**DESCRIPTION DU PROGRAMME**

1. Élément déclencheur

Le versement du boni repose d'abord sur la performance globale d'entreprise, laquelle se mesure par l'atteinte de l'objectif du bénéfice net. L'objectif du bénéfice net sert de déclencheur dans le versement du boni total. Conséquemment, lorsque l'objectif du bénéfice net est atteint en-deçà de 94%, aucun boni n'est payé.

2. Salaire de référence aux fins de calcul et boni cible

Le salaire de base de l'employé au dernier jour de l'exercice financier est le salaire de référence aux fins de calcul.

Le boni cible en pourcentage du salaire de base est déterminé en fonction de la classe d'emploi de l'employé au dernier jour de l'exercice financier.

L'annexe 1 présente un tableau sommaire comparant les bonis cibles des vice-présidents, des cadres, professionnels et du personnel non syndiqué.

3. Indice de performance

Le programme est basé sur quatre indices :

- Performance corporative
- Performance liée aux ventes
- Performance budgétaire
- Performance individuelle

*Performance corporative*

L'indice de performance corporative, comme pour le programme des autres cadres et personnel non syndiqué, est mesuré par le bénéfice net. Pour l'exercice financier 2014-2015, cette cible est établie en même temps que l'approbation du budget vers la fin mars 2014.

*Performance liée aux objectifs ventes : succursale, secteur ou région*

L'indice de performance succursale/secteur/région est mesuré selon les objectifs ventes établis pour une succursale, un secteur ou une région et qui sont déterminés en début d'exercice financier.

*Performance budgétaire*

Cet indice nous permet de bonifier l'élément de contrôle des dépenses en succursale et par régions géographiques et contribue de façon non négligeable à l'atteinte de l'objectif corporatif.

*Performance individuelle*

L'indice de performance individuelle permet d'évaluer la performance des gestionnaires sur les aspects de leur gestion.

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**CADRES DU SECTEUR DES VENTES**

4. Répartition

Le boni cible, déterminé par la classe d'emploi de l'employé, est réparti sur les trois indices de performance décrits ci-dessus, selon la répartition suivante :

<b>Indice de performance</b>	<b>Répartition 2014-2015 % de la cible</b>
<b>Directeurs de succursale, de secteurs et des ventes</b>	
Performance corporative (bénéfice net)	N/A
Performance liée aux objectifs de ventes	40 %
Performance budgétaire	40 %
Performance individuelle	20 %

5. Effet multiplicateur

*Indice de performance corporative*

Le dépassement de l'objectif corporatif (bénéfice net) – et ce jusqu'à 105 % – entraîne un multiplicateur pouvant aller jusqu'à X 1,5. Ce multiplicateur s'applique à la portion du boni pour la performance individuelle.

<b>Pourcentage de l'objectif atteint (bénéfice net)</b>	<b>Pourcentage de la cible versée pour les indices de performance corporative et individuelle</b>	<b>Effet multiplicateur</b>
Moins de 94 %	0 %	X 0
94 %	25 %	X 0,25
96 %	50 %	X 0,50
98 %	75 %	X 0,75
100 %	100 %	X 1,0
101 %	110 %	X 1,1
102 %	120 %	X 1,2
103 %	130 %	X 1,3
104 %	140 %	X 1,4
105 % et plus	150 %	X 1,5

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**CADRES DU SECTEUR DES VENTES**

*Indice de performance lié aux objectifs de ventes : succursale, secteur ou région*

Entre les balises suivantes, le pourcentage de la cible versé en fonction de l'atteinte des objectifs fixés pour la succursale/secteur/région est proportionnel au pourcentage atteint et résulte en l'effet multiplicateur indiqué comme suit :

<b>Pourcentage de l'objectif atteint</b>	<b>Pourcentage de la cible versé</b>	<b>Effet multiplicateur</b>
Moins de 94 %	0 %	X 0
94 %	25 %	X 0,25
96 %	50 %	X 0,50
98 %	75 %	X 0,75
100 %	100 %	X 1,0
101 %	110 %	X 1,1
102 %	120 %	X 1,2
103 %	130 %	X 1,3
104 %	140 %	X 1,4
105 % et plus	150 %	X 1,5

*Indice de performance budgétaire*

Le dépassement de l'objectif de performance budgétaire entraîne un multiplicateur pouvant aller jusqu'à X 1,5 sur la portion du boni liée à la performance budgétaire.

<b>Pourcentage de l'objectif atteint</b>			<b>Pourcentage de la cible versée</b>	<b>Effet multiplicateur</b>
<b>Directeur ventes</b>	<b>Directeur secteur</b>	<b>Directeur succursale</b>		
Inférieur à 100%	Inférieur à 100%	Inférieur à 100%	0 %	X 0
100 %	100 %	100 %	100 %	X 1,0
101,4 %	102,5 %	105 %	125 %	X 1,25
102,7 %	105 %	110 %	150 %	X 1,5

*Indice de performance individuelle*

La portion individuelle du boni est versée en fonction de l'atteinte des objectifs individuels, déterminée lors du bilan du cycle de gestion de la performance 2014-2015, et de la performance corporative. L'effet multiplicateur de la performance corporative s'applique à la portion du boni pour la performance individuelle.

6. Mesures des indices de performance et acquisition

Les mesures d'atteinte des objectifs des indices de performance des ventes et de performance budgétaire sont effectuées trimestriellement pour chacun des directeurs de comptes, de succursales, de secteur et des ventes. L'acquisition du boni lié à

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**CADRES DU SECTEUR DES VENTES**

---

---

l'indice de performance des ventes se fait sur une base annuelle tandis que l'acquisition du boni lié à l'indice de performance budgétaire se fait sur une base trimestrielle.

La mesure de l'indice de performance individuelle est réalisée sur une base annuelle.

Le versement du boni pour l'ensemble de ces mesures est effectué sur une base annuelle.

**En dépit des multiplicateurs qui varient en fonction de chaque indice de performance, le multiplicateur du boni cible total est plafonné à X 1,3.**

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**CADRES DU SECTEUR DES VENTES**

# ANNEXE 1

**Tableau résumé des programmes de bonification 2014-2015**

SECTEUR DES VENTES			VPs, Cadres et PNS		
2014-2015	Répartition	Multiplicateur (max 1,3)	2014-2015	Répartition	Multiplicateur (max 1,3, VP : 1,2)
Performance liée aux objectifs de ventes	40%	1,5	Performance corporative	40%	1,5
Performance budgétaire	40%	1,5	Performance budgétaire	30%	1,5
Performance individuelle	20%	1,5	Performance individuelle	30%	1,5
Emplois et classes salariales			Emplois et classes salariales		
Directeur ventes (G3-G4)	20%		VPs	25% (maximum de 30%)	
Directeur secteur (G2)	18%		Classe G2 à G4	15%	
Directeur de succursale (V6)	18%		Classe 10 à G1	10%	
Directeur de succursale (V5)	15%		Classe 6 à 9	8%	
Directeur de succursale (V4)	15%		Classe 1 à 5	5%	
Directeur de succursale (V3)	12%				
Directeur de succursale (V2)	10%				
Directeur de succursale (V1)	10%				



**PROGRAMME DE BONIFICATION  
À L'INTENTION DU PERSONNEL ADMINISTRATIF  
TECHNIQUE ET PROFESSIONNEL, GROUPE SPTP  
DE LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC**

**2014-2015**

**PROGRAMME DE BONIFICATION 2014-2015  
PERSONNEL ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET PROFESSIONNEL  
GROUPE SPTP**

---

**OBJECTIFS DU PROGRAMME**

Ce programme précise les paramètres de rémunération variable applicables à la bonification 2014-2015. Conséquemment, ses objectifs concernent :

➤ **Objectifs de stratégie de gestion des ressources humaines**

- Renforcer les pratiques de rémunération visant à attirer, conserver et motiver les ressources humaines compétentes en nombre suffisant.
- Cibler les efforts des employés sur des résultats prédéfinis par des objectifs, des indicateurs et des réalisations.

➤ **Objectifs de culture d'entreprise**

- Renforcer l'émergence d'un partenariat solide et profitable entre la SAQ et ses collaborateurs par l'établissement de règles de partage liées à l'atteinte de résultats remarquables et à une productivité plus grande.

**ADMISSIBILITÉ**

Le programme s'adresse à tous les employés administratifs, techniciens et professionnels syndiqués et couverts par l'unité d'accréditation SPTP.

**MISE EN VIGUEUR**

Le programme est en vigueur pour l'exercice financier 2014-2015.

**DESCRIPTION DU PROGRAMME**

1. **Élément déclencheur**

Le versement du boni repose d'abord sur la performance globale d'entreprise, laquelle se mesure par l'atteinte de l'objectif du bénéfice net. L'objectif du bénéfice net sert de déclencheur dans le versement du boni total. Conséquemment, lorsque l'objectif du bénéfice net est atteint en-deçà de 94%, aucun boni n'est payé.

2. **Salaire de référence**

Le salaire de base de l'employé au dernier jour de l'exercice financier est le salaire de référence utilisé pour le calcul du boni.

3. **Indices de performance**

Le programme est basé sur deux indices :

- Performance corporative
- Performance budgétaire

*Performance corporative*

L'indice de performance corporative est mesuré par le bénéfice net. Pour l'exercice financier 2014-2015, cette cible est établie en même temps que l'approbation du budget vers la fin mars 2014.

*Performance budgétaire*

Cet indice nous permet de bonifier l'élément de contrôle des dépenses qui contribue de façon non négligeable à l'atteinte de l'objectif corporatif.

---

**PROGRAMME DE BONIFICATION 2014-2015**  
**PERSONNEL ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET PROFESSIONNEL**  
**GROUPE SPTP**

---

4. Répartition

*Indice de performance corporative*

Un boni cible de 1,5 % du salaire est accordé, ajusté selon le % d'atteinte de l'objectif du bénéfice net de la Société.

*Indice de performance budgétaire*

Un boni cible de 2,0 % est accordé, conformément à l'atteinte de l'objectif de performance budgétaire.

5. Effet multiplicateur

*Indice de performance corporative*

Pourcentage de l'objectif atteint	
Performance	Pourcentage de la cible versée
Moins de 94 %	0 %
94 %	25 %
96 %	50 %
98 %	75 %
100 % et plus	100%

*Indice de performance budgétaire*

Le dépassement de l'objectif de performance budgétaire entraîne un multiplicateur pouvant aller jusqu'à 1,5 fois le boni cible.

Pourcentage de l'objectif atteint	
Performance	Pourcentage de la cible versée
100 % et +	0 %
99,8 %	25 %
99,6 %	50 %
99,4 %	75 %
99,2 %	100 %
99,0 %	125 %
98,8 %	150 %

---

**PROGRAMME DE BONIFICATION 2014-2015**  
**PERSONNEL ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET PROFESSIONNEL**  
**GROUPE SPTP**

---

---

**MODALITÉS**

- Le programme de bonification est hors convention, géré par la SAQ et sans droit de grief.
  - Le boni est calculé au prorata des heures travaillées, excluant les heures de temps supplémentaires et de maladie et incluant les heures régulières, les heures d'absences de CSST, de maternité, de libération syndicale, de vacances avec solde et jours fériés et de formation.
  - L'employé qui quitte ou qui est congédié avant la fin de l'année financière n'est pas admissible au boni.
  - Une communication trimestrielle sera effectuée afin de partager, au fil des trimestres, l'atteinte de l'objectif lié à la performance budgétaire.
-

**PROGRAMME DE BONIFICATION 2014-2015  
PERSONNEL ADMINISTRATIF, TECHNIQUE ET PROFESSIONNEL  
GROUPE SPTP**

**ANNEXE  
BONIFICATION 2014-2015  
PERSONNEL SPTP - SIMULATION**

**SIMULATION 01 - HYPOTHÈSES :**

- Employé 01 : salaire de référence de 45 000 \$
- Employée 02 : salaire de référence de 65 000 \$
- Indice de performance corporative : atteint à 100 %
- Indice de performance budgétaire (réel par rapport au budget) : indice hypothétique atteint à 99,4 %

	Pourcentage de l'objectif atteint	Pourcentage de la cible versée	Boni cible	Employé 01 boni en		Employé 02 boni en	
				%	\$	%	\$
<b>Performance Corporative</b>	100 %	100 %	1,5%	1,5 %	675	1,5 %	975
<b>Performance Budgétaire</b>	99,4 %	75 %	2,0 %	1,5 %	675	1,5 %	975
<b>Boni versé</b>				3,0 %	1350	3,0 %	1950

**SIMULATION 02 - HYPOTHÈSES :**

- Employé 01 : salaire de référence de 45 000 \$
- Employée 02 : salaire de référence de 65 000 \$
- Indice de performance corporative – bénéfice net : atteint à 100 %
- Indice de performance budgétaire (réel par rapport au budget) : indice hypothétique atteint à 98,8 %

	Pourcentage de l'objectif atteint	Pourcentage de la cible versée	Boni cible	Employé 01 boni en		Employé 02 boni en	
				%	\$	%	\$
<b>Performance Corporative</b>	100 %	100 %	1,5%	1,5 %	675	1,5 %	975
<b>Performance Budgétaire</b>	98,8 %	150 %	2,0 %	3,0 %	1350	3,0 %	1950
<b>Boni versé</b>				4,5 %	2025	4,5 %	2925



PROGRAMME DE BONIFICATION  
À L'INTENTION DU PERSONNEL RÉGULIER (R.T. ET  
R.N.T.) COUVERTS PAR L'UNITÉ D'ACCRÉDITATION  
SYNDICALE SCFP SECTION LOCALE 3535  
DE LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

2014-2015

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**PERSONNEL RÉGULIER R.T. ET R.N.T. SCFP, SECTION LOCALE 3535**

---

---

**OBJECTIFS DU PROGRAMME**

Ce programme précise les paramètres de rémunération variable applicables à la bonification 2014-2015. Conséquemment, ses objectifs concernent :

➤ **Objectifs de culture d'entreprise**

- Renforcer l'émergence d'un partenariat solide et profitable entre la SAQ et ses collaborateurs par l'établissement de règles de partage liées à l'atteinte de résultats remarquables et à une productivité plus grande.

**ADMISSIBILITÉ**

Le programme s'adresse à tous les employés réguliers R.T. et R.N.T. admissibles, couverts par l'unité d'accréditation SCFP, Local 3535. Un employé devient admissible à partir du moment qu'il obtient le statut de régulier (R.T. ou R.N.T.) et d'accréditation syndicale STSAQ Local 3535.

**MISE EN VIGUEUR**

Le programme est en vigueur pour l'exercice financier 2014-2015 et peut être reconduit par décision de la SAQ.

**DESCRIPTION DU PROGRAMME**

1. **Salaire de référence**

Le salaire de référence de l'employé est calculé à partir du taux horaire de l'employé au dernier jour de l'année financière multiplié par le nombre d'heures contributives réalisées en cours d'année.

2. **Objectif corporatif**

Un boni de 1,5 % du salaire de référence est accordé, conformément à l'atteinte de l'objectif corporatif du bénéfice net de la Société. Pour l'exercice financier 2014-2015, cette cible est établie en même temps que l'approbation du budget vers la fin mars 2014.

<b>Pourcentage de l'objectif atteint</b>	
<b>Performance</b>	<b>Pourcentage de la cible versée</b>
Moins de 94 %	0 %
94 %	25 %
96 %	50 %
98 %	75 %
100 % et plus	100%

**MODALITÉS**

- Le programme de bonification est hors convention, gérée par la SAQ et sans droit de grief.
  - Le boni est calculé au prorata des heures travaillées, excluant les heures de temps supplémentaires, de maladie, de sans solde et incluant les heures régulières, les heures d'absences de CSST, de maternité, de libération syndicale, de vacances avec solde et jours fériés.
  - L'employé qui quitte ou qui est congédié avant la fin de l'année financière n'est pas admissible au boni.
  - Le programme prend effet le 1<sup>er</sup> avril 2010.
  - Lorsqu'il y aura paiement en vertu de ce programme, celui-ci s'effectuera vers la fin du mois de juin suivant la fin de l'année financière visée.
-

**PROGRAMME DE BONIFICATION - 2014-2015**  
**PERSONNEL RÉGULIER R.T.ET R.N.T. SCFP, SECTION LOCALE 3535**

---

---

**MODALITÉS PARTICULIÈRES**

**Portrait des employés actifs**

Le portrait des employés actifs sera en lien avec la dernière journée de l'exercice financier.

**Nomination à un poste hors de l'accréditation STSAQ**

Un employé membre de l'accréditation STSAQ nommé en cours d'année à un poste qui n'est pas couvert par cette accréditation STSAQ, celui-ci a droit au boni STSAQ selon ses heures travaillées et contributives pour la durée de son poste couvert par le STSAQ.

**Affectation temporaire**

Un employé STSAQ en affectation temporaire dans un poste de promotion de la même accréditation ou hors accréditation est admissible à la bonification. Le salaire pris en considération pour le calcul du boni est celui de son affectation de base.

Un employé SEMB, SPTP, PNS ou un cadre en affectation temporaire dans un poste STSAQ n'est pas admissible au programme de bonification STSAQ.

**Congé maternité**

Les semaines de congé de maternité payées en partie ou en totalité par l'employeur sont considérées comme semaines contributives pour un maximum de 20 semaines. Aucun boni n'est payé pour la portion sans solde du congé.

**Décès, préretraite, retraite, licenciement et mise à pied**

Le boni est calculé au prorata des heures contributives avant l'événement.

**Congédiement et démission**

L'employé qui quitte ou qui a été congédié avant la fin de l'exercice financier ne reçoit aucun boni.

---

**Extrait de la convention collective STTSAQ  
en vigueur du 1<sup>er</sup> septembre 2009 au 31 mars 2016**

---

**Annexe A-17**

**PROGRAMME DE BONIFICATION À LA PERFORMANCE VERSÉ AUX  
EMPLOYÉS STSAQ**

En conformité avec l'article 8:03:03 de la convention collective, les parties conviennent d'instaurer le programme de bonification suivant :

- Le programme de bonification vise à poursuivre l'amélioration de la performance par une rémunération incitative orientée vers les résultats de la Division Logistique & Distribution de la SAQ.
- La cible de bonification est déterminée par l'indice de performance du coût à la caisse qui se mesure par le total des dépenses de la Division L & D et des services techniques prédéterminés en excluant l'ensemble des bonis et des charges sociales divisé par le nombre total des caisses expédiées aux points de vente.
- Le boni se rapportant à la performance du coût à la caisse de la Division L & D est de 2% lorsque la cible qui détermine l'objectif est atteinte à 100%. Chaque niveau de réduction du coût à la caisse comparativement à l'objectif équivaut à 0,25 % de plus jusqu'à un maximum total de boni de 3 %. Au-delà de l'objectif chaque niveau d'augmentation équivaut à 0,25 % de moins de boni versé. Aucun boni de performance du coût à la caisse n'est versé lorsque la cible atteint 97,5% ou moins.
- Selon les balises suivantes, le pourcentage du boni est versé selon le coût à la caisse atteint.

**Tableau des balises des bonis**

<b>Coût à la caisse L&amp;D</b>	<b>% de l'objectif atteint</b>	<b>Gains versés aux employés</b>
<b>\$/caisse</b>	<b>%</b>	<b>% bonis</b>
	<b>Moins de</b>	
	97,50%	0,00%
	98,00%	1,00%
	98,50%	1,25%
	99,00%	1,50%
	99,50%	1,75%
<b>Objectif</b>	<b>100,00%</b>	<b>2,00%</b>
	100,50%	2,25%
	101,00%	2,50%
	101,50%	2,75%
	102,00%	3,00%

**1) Détermination des cibles**

Il est entendu que les cibles déterminant l'objectif du coût à la caisse seront évaluées et communiquées via les moyens de communications usuels au début de chaque année financière par l'employeur en fonction des objectifs corporatifs.

## **2) Méthodologie de lecture des balises de l'indice du coût à la caisse**

En deçà (coût à la caisse inférieur) de la cible de l'objectif le pourcentage du boni identifié à la suivante cible sera versé lorsque la cible suivante est atteinte jusqu'à un maximum de 3% de boni. Au-delà (coût à la caisse supérieur) de la cible de l'objectif le pourcentage du boni identifié à la suivante cible sera versé seulement lorsque celle-ci est atteinte. Lorsque la cible aura atteint 97,5% ou moins, aucun boni ne sera versé.

## **3) Admissibilité au boni**

Un employé est admissible à partir du moment qu'il obtient le statut de régulier (R.T. ou R.N.T.) et d'accréditation syndicale SCFP sl 3535 (STSAQ).

## **4) Heures contributives**

Les heures contributives excluent les heures de temps supplémentaire, sans solde et de maladie et incluent les heures régulières au travail, les heures d'absences de CSST, de maternité, de libération syndicale, de vacances avec solde et fériées.

## **5) Montant du boni par employé**

Le boni par employé est versé à partir du taux horaire unique pour chaque heure contributive de l'employé durant l'année financière applicable.

## **6) Décès, préretraite et retraite**

Le boni est versé selon le nombre d'heures contributives de l'employé avant cet événement.

## **7) Invalidité et congé sans solde**

Aucun boni n'est payé à un employé durant une période d'invalidité ou de congé sans solde, sauf pour les heures contributives considérées par le programme bonification.

## **8) Congé de maternité**

Les heures de congé maternité payée en partie ou en totalité par l'employeur sont considérées comme des heures contributives. Aucun boni n'est payé pour la portion sans solde du congé.

## **9) Congédiement et démission**

Aucun boni n'est payé à un employé dans l'une de ces situations.

## **10) Taux horaire unique**

Le taux horaire est déterminé par la dépense de la masse salariale associée aux heures contributive multiplié par le pourcentage de boni selon les balises et en fonction du coût caisse cible déterminé en début d'année financière divisé par le total des heures contributives de l'ensemble des employés admissibles pour cette même année financière.

## **11) Définition des cibles**

Les cibles sont les résultats des objectifs à atteindre pour chaque niveau de coût à la caisse expédiée aux points de vente nécessaire afin de déterminer les pourcentages du boni à verser.

## **12) Date de paiement**

Lorsqu'il y aura paiement en vertu de ce programme, celui-ci s'effectuera vers la fin du mois de juin suivant la fin de l'année financière visée.



**POLITIQUE SUR LA RÉMUNÉRATION DES  
EMPLOYÉS; CADRES SUPÉRIEURS, CADRES,  
DIRECTEURS DE SUCCURSALE ET PERSONNEL  
NON SYNDIQUÉ DE LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS  
DU QUÉBEC**

**2014-2015**

## TABLE DES MATIÈRES

<b>1. PRINCIPES DE BASE</b> .....	3
<b>1.1. Recrutement et rétention des ressources humaines</b> .....	3
<b>1.2. Équité et transparence</b> .....	4
<b>1.3. Soutien à la gestion de la performance</b> .....	4
<b>2. DISPOSITIONS GÉNÉRALES</b> .....	5
<b>2.1. Portée de la politique sur la rémunération</b> .....	5
<b>2.2. Structure salariale</b> .....	5
<b>2.3. Programme de bonification</b> .....	6
<b>2.4. Marchés de référence</b> .....	6
<b>2.5. Équité interne</b> .....	7
<b>3. DÉTERMINATION DU SALAIRE INDIVIDUEL</b> .....	8
<b>3.1. Salaire à l'embauche</b> .....	8
<b>3.2. Révision salariale annuelle</b> .....	8
<b>3.3. Conditions particulières de marché</b> .....	8
<b>3.4. Exceptions à la politique sur la rémunération</b> .....	9
<b>4. MOUVEMENTS DE PERSONNEL</b> .....	9
<b>4.1. Promotion</b> .....	9
<b>4.2. Rétrogradation</b> .....	10
<b>4.3. Assignation à une classe inférieure</b> .....	10
<b>4.4. Changement de classe des succursales</b> .....	10
<b>4.5. Heures supplémentaires</b> .....	11
<b>5. POLITIQUE SALARIALE ANNUELLE</b> .....	12
<b>6. RECOURS</b> .....	12
<b>7. COMMUNICATION</b> .....	12
<b>ANNEXE A</b> .....	13
<b>ANNEXE B</b> .....	15

## 1. PRINCIPES DE BASE

### 1.1. Recrutement et rétention des ressources humaines

La politique sur la rémunération soutient la stratégie organisationnelle de la Société des alcools du Québec (SAQ).

#### *Attirer les ressources humaines*

- La SAQ cherche à recruter des personnes dont les compétences rencontrent les exigences des postes à combler.
- Combler les besoins en effectif avec du personnel répondant adéquatement aux exigences du poste et ayant le potentiel afin de répondre aux besoins futurs de l'entreprise.
- Se donner une flexibilité et une visibilité pour attirer les meilleurs talents dans des emplois clés à impact stratégique pour l'entreprise.

#### *Retenir les ressources humaines*

- Favoriser la progression interne en offrant aux personnes qui ont les compétences et la motivation de progresser, d'élargir leur expérience.
- Retenir le personnel clé dans les emplois à impact stratégique.
- Offrir à son personnel des programmes de formation, de perfectionnement nécessaire au maintien ou au développement des compétences.

#### *Mobiliser les ressources humaines*

- Favoriser, supporter, encourager et reconnaître l'émergence d'une culture de performance en ciblant les efforts des employés pour obtenir des résultats prédéfinis (objectifs, indicateurs et réalisation de projets).
- Faire la promotion de mesures visant à souligner et à reconnaître l'atteinte et/ou le dépassement d'objectifs prévus.

## **1.2. Équité et transparence**

- Respecter l'équité interne, entre catégories d'emplois cadres et non syndiqué, en respect des dispositions de la *Loi sur l'équité salariale*.
- Respecter l'équité externe, fondée sur des marchés de référence pertinents aux différents groupes d'emplois.
- Assurer une transparence et équité :
  - dans les processus suivis pour l'ensemble des conditions de la politique sur la rémunération;
  - dans les processus suivis dans la détermination des rémunérations individuelles;
  - dans l'application des dispositions de la politique sur la rémunération et des perspectives que celles-ci offrent aux employés.
- Agir comme un employeur responsable qui respecte un équilibre entre :
  - les impératifs d'affaires, la réussite commerciale et le statut d'entreprise appartenant à l'État.

## **1.3. Soutien à la gestion de la performance**

- Responsabiliser les gestionnaires pour les décisions liées à la rémunération de leurs employés dans le respect des processus de décision et d'application des principes de rémunération.
- Assurer une cohérence d'ensemble dans la détermination des conditions de rémunération et un contrôle efficace du respect de la politique.
- Soutenir les processus de gestion de la performance, selon les règles de gestion de la SAQ.

## 2. DISPOSITIONS GÉNÉRALES

### 2.1. Portée de la politique sur la rémunération

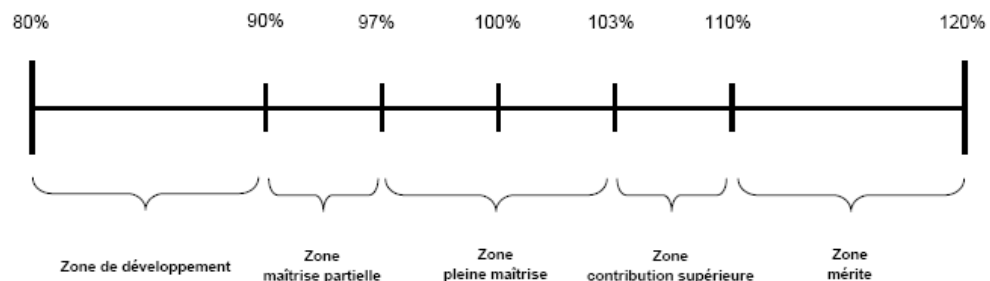
La politique sur la rémunération touche l'ensemble du personnel faisant partie des groupes d'emplois suivants : cadres supérieurs, cadres, directeurs de succursale et personnel non syndiqué de la SAQ.

La politique sur la rémunération porte sur l'ensemble de la rémunération directe (en espèces) : salaire, boni, heures supplémentaires.

### 2.2. Structure salariale

La structure salariale présentée à l'annexe A est fondée sur l'équité interne et externe et est le résultat de la procédure suivante :

- Chaque poste est évalué à l'aide de la grille présentée à l'annexe B. Ensuite, les postes qui se ressemblent sont regroupés dans ces classes en respectant un intervalle entre chaque classe.
- Les échelles salariales sont divisées en cinq zones, s'étendant de 80 % à 120 %.



### **2.3. Programme de bonification**

Les groupes d'emplois visés par la présente politique sont admissibles à un programme de bonification, basé sur les principes suivants :

- le boni cible est déterminé en pourcentage du salaire;
- le boni cible est déterminé de façon à ce que la somme de la rémunération directe soit concurrentielle avec le marché, lorsque la performance est pleinement satisfaisante;
- l'atteinte du boni cible résulte de l'atteinte complète des objectifs de résultat pour une période déterminée;
- les modalités de détermination des objectifs de résultat répondent aux impératifs des différents domaines d'affaires;
- le pourcentage cible des bonis est présenté à l'annexe A;
- la formule d'octroi des bonis repose sur des objectifs ou normes fixées en début d'année; ces objectifs portent sur les résultats de l'entreprise, de la vice-présidence et des résultats individuels ciblés;
- la période de référence aux fins d'octroi du boni est l'année financière. Le paiement est effectué à l'intérieur des trois mois suivant la fin de l'année financière.
- Le versement annuel du boni est autorisé par le conseil d'administration à l'approbation des états financiers.

### **2.4. Marchés de référence**

- Pour déterminer ses structures salariales, la SAQ compare, à tous les 36 mois, la rémunération de ses postes d'encadrement, professionnels et techniques avec celle offerte par le marché de référence.
- Ce marché de référence est majoritairement constitué d'entreprises provenant du marché privé et est constitué principalement d'entreprises provenant du secteur de la distribution, du commerce de détail et du marché en général.
- Selon les domaines d'expertises recherchées, le marché de référence est ajusté afin d'obtenir des comparaisons plus précises et plus justes.
- Les structures salariales de la SAQ sont établies en référence à la médiane des échelles salariales recensées dans son marché de référence.

- La somme du point de contrôle de l'échelle et du boni cible procure une rémunération directe concurrentielle.
- Annuellement, le Service de la rémunération globale recommande les paramètres d'augmentation générale basés sur les prévisions provenant des grandes firmes de consultation en rémunération.

## **2.5. Équité interne**

- L'équité interne est atteinte lorsque les postes sont positionnés les uns par rapport aux autres de manière à leur attribuer une valeur relative en fonction des responsabilités et des exigences, à l'aide de la grille d'évaluation des emplois.
- La grille est utilisée pour évaluer les nouveaux postes ainsi que pour reconnaître l'évolution des responsabilités et des exigences des postes.
- Le service de la rémunération globale est responsable de l'administration du système d'évaluation des emplois au sein de la SAQ. Il travaille conjointement avec les gestionnaires et vice-présidents afin d'assurer une équité transversale au sein de l'entreprise.

### **3. DÉTERMINATION DU SALAIRE INDIVIDUEL**

#### **3.1. Salaire à l'embauche**

- Lors de l'embauche, le salaire est déterminé à l'intérieur de l'échelle salariale du poste selon les compétences de la personne, démontrées par ses qualifications et son expérience.
- Toute embauche à un taux salarial supérieur à 100 % de l'échelle du poste, doit être autorisée par le vice-président responsable.
- Pour assurer un écart de rémunération raisonnable entre le gestionnaire et ses employés, l'écart ne devrait pas être inférieur à 10 % en rémunération directe cible.
- Dans de rares exceptions, un gestionnaire pourrait souhaiter recruter hors échelle. Il doit alors obtenir une recommandation et autorisation du vice-président ressources humaines.

#### **3.2. Révision salariale annuelle**

- Les révisions salariales prennent effet au 1<sup>er</sup> jour de l'exercice financier.
- Le budget d'augmentation salariale est décidé par le conseil d'administration sur recommandation de la Vice-présidence ressources humaines en fonction de l'évolution du marché, de la situation financière de l'entreprise et du ratio comparatif de l'ensemble des employés en rapport avec les points de contrôle des échelles salariales.
- Chaque vice-présidence est responsable de la distribution de l'enveloppe monétaire selon les modalités de la politique salariale annuelle.
- Le pourcentage d'augmentation salariale consentie à l'employé résulte de :
  - son évaluation de performance;
  - son positionnement dans son échelle salariale.
- La révision salariale annuelle respecte un ratio comparatif global n'excédant pas 105 % pour l'ensemble des Vice-présidences.

#### **3.3. Conditions particulières de marché**

- En cas de divergences temporaires ou durables entre le marché et l'équité interne, une marge de flexibilité est prévue au moyen de l'adoption d'un ratio

comparatif plus élevé, par décision du président et Chef de la Direction pour les postes visés.

### **3.4. Exceptions à la politique sur la rémunération**

L'augmentation salariale ou l'embauche au-delà des normes de la politique sur la rémunération doit répondre aux critères suivants et être autorisée :

- compétences supérieures à celles exigées par le poste, dans un domaine ou un poste critique pour le succès de la SAQ, soit à long terme, soit pour accomplir un objectif stratégique délimité dans le temps (autorisation requise par le vice-président ressources humaines);
- compétence rare ou rémunération supérieure sur le marché du travail, particulièrement si cette compétence doit s'exercer de façon professionnellement autonome et dans un domaine ou un poste critique pour le succès de la SAQ (autorisation requise par le vice-président ressources humaines);
- tout autre cas, tel que les conditions particulières du marché, doit être accepté par le vice-président ressources humaines qui en avisera le président et chef de la direction.

## **4. MOUVEMENTS DE PERSONNEL**

### **4.1. Promotion**

*Première nomination dans un poste cadre ou non syndiqué.*

Lors d'une première nomination dans un poste cadre ou non syndiqué, l'employé peut recevoir une augmentation salariale correspondant à la moitié de la différence entre la médiane de l'échelle salaire du poste de nomination et l'échelon maximal du poste d'origine.

Le nouveau salaire doit toutefois respecter le minimum de la nouvelle échelle salariale.

Lors de la nomination d'un employé provenant du programme de gestion à la relève des succursales à un poste de directeur de succursale de classe V1, le salaire peut être positionné à un minimum de 0,90 afin de :

- reconnaître l'acquisition des compétences durant le programme de gestion à la relève;
- favoriser une saine progression salariale vers la zone de pleine contribution.

*Accès à une classe salariale supérieure.*

Le cadre, le cadre non gestionnaire ou l'employé non syndiqué qui accède à une classe salariale supérieure à celle qu'il occupait, peut recevoir une augmentation salariale correspondante à la moitié de la différence entre les deux médianes des échelles salariales ou au minimum de sa nouvelle échelle salariale, selon l'option la plus avantageuse.

*Écart de rémunération raisonnable entre le gestionnaire et ses employés.*

Pour assurer un écart de rémunération raisonnable entre le gestionnaire et ses employés, l'écart ne devrait pas être inférieur à 10 % en rémunération directe cible.

#### **4.2. Rétrogradation**

*Rétrogradation suite à une évaluation de performance ou À la demande de l'employé*

Un employé rétrogradé voit son salaire révisé à la baisse à la date de sa rétrogradation. Son salaire est révisé de façon à ce qu'il diminue de la moitié de la différence entre les deux médianes des échelles salariales sans dépasser le maximum au mérite de sa nouvelle échelle.

*Toute autre forme de rétrogradation (raison administrative, santé, etc.)*

Le salaire d'un employé rétrogradé peut être révisé sur approbation du vice-président responsable.

#### **4.3. Assignment à une classe inférieure**

À la demande du gestionnaire, un employé peut être assigné temporairement à un poste de classe inférieure. Ce dernier maintient son salaire pour la durée de son assignation.

#### **4.4. Changement de classe des succursales**

La classification des succursales est révisée périodiquement, en fonction du niveau d'activités commerciales. Cette révision peut modifier la classe salariale

d'un directeur de succursale. Les critères d'évaluation des succursales sont présentés en annexe B.

#### *Reclassement à la hausse*

*Lorsque la succursale est reclassée à la hausse, le salaire du directeur de cette succursale peut être majoré, selon les règles d'accès à une classe salariale supérieure.*

#### *Reclassement à la baisse*

Lorsque la succursale est reclassée à la baisse, le traitement du directeur de succursale peut être maintenu, en attendant son transfert dans une succursale qui correspond à sa classe salariale antérieure. Toutefois, s'il refuse le transfert, son salaire est révisé à la baisse. La réduction correspond à la moitié de l'écart entre les médianes des deux classes salariales.

### **4.5. Heures supplémentaires**

Les cadres non gestionnaires et le personnel non syndiqué professionnel qui, durant une période donnée, n'ont pas le contrôle de leur horaire de travail, et à qui l'on demande expressément de faire des heures supplémentaires sont payés à taux simple pour les heures comprises entre 35 et 40 heures et à taux majoré de 50 % après 40 heures.

Les contremaîtres et le personnel non syndiqué ou non professionnel qui, durant une période donnée, n'ont pas le contrôle de leur horaire de travail, et à qui l'on demande expressément de faire des heures supplémentaires sont payés à un taux majoré de 50 % pour toutes les heures effectuées au-delà de leur horaire normal de travail.

L'employé admissible au temps supplémentaire peut cumuler ses heures au taux applicable jusqu'à concurrence de deux semaines de son horaire normal de travail. À sa demande et après entente avec son gestionnaire, il peut reprendre les heures cumulées ultérieurement ou se les faire rémunérer. Les contremaîtres ont la possibilité de cumuler jusqu'à quatre semaines de temps supplémentaire, mais ne peuvent reprendre qu'un maximum de deux semaines par année et au 1<sup>er</sup> juin de chaque année, l'excédant de deux semaines cumulées est payé automatiquement.

## **5. POLITIQUE SALARIALE ANNUELLE**

- La direction de la rémunération globale propose annuellement les budgets d'augmentations salariales, les ajustements de la structure salariale et les modalités applicables aux programmes de bonification et au processus de révision salariale.
- La vice-présidence ressources humaines recommande les modifications et ajustements à la politique sur la rémunération et supervise les révisions annuelles. Elle assure la cohérence de la politique avec les autres aspects de la gestion des ressources humaines qui y sont reliés.
- Le comité de Direction étudie les recommandations présentées par la Vice-présidence des ressources humaines et convient des mesures à prendre pour l'application ou la révision des dispositions de la présente politique.


## **6. RECOURS**

- Un employé qui s'estime lésé par une décision prise par la direction de la rémunération globale s'adresse à son gestionnaire. Celui-ci, avec l'accord de son vice-président, peut référer la demande à la direction de la rémunération globale.
- Si au terme de cette demande, un désaccord persiste, il appartiendra au vice-président ressources humaines de régler le différend.

## **7. COMMUNICATION**

- La direction de la rémunération globale est responsable de présenter et d'expliquer aux vice-présidents la politique sur la rémunération et l'esprit qui l'anime.
- Les vice-présidents et les gestionnaires sont responsables de communiquer, aux employés sous leur responsabilité et touchés par la présente politique, des explications suffisantes concernant les décisions prises à leur égard.

**ANNEXE A**  
**STRUCTURE SALARIALE ET PROGRAMME DE BONIFICATION POUR**  
**L'EXERCICE FINANCIER 2014-2015**

 <b>Structure salariale des Cadres et PNS</b> <b>Bonification cible</b> <b>2014-2015</b>							
Classe	Minimum (80%)	(90%)	Médiane (100%)	(110%)	Maximum mérite (120%)	Boni cible	Boni cible Secteur ventes
VE	222 806	250 656	278 507	306 358	334 208	25%	
V1	191 613	215 564	239 516	263 468	287 419	25%	
V2	173 789	195 512	217 236	238 960	260 683	25%	
V3	160 420	180 473	200 525	220 578	240 630	25%	
G4	114 289	128 575	142 861	157 147	171 433	15%	20% Dir. Ventes
G3	103 900	116 888	129 875	142 863	155 850	15%	20% Dir. Ventes
G2	83 118	93 508	103 898	114 288	124 678	15%	18% Dir. Secteur / DDS - V6
G1	75 564	85 010	94 455	103 901	113 346	10%	15% DDS - V5
10	65 706	73 920	82 133	90 346	98 560	10%	15% DDS - V4
9	60 840	68 445	76 050	83 655	91 260	8%	12% DDS - V3
8	55 310	62 223	69 137	76 051	82 964	8%	10% DDS - V2
7	50 280	56 565	62 850	69 135	75 420	8%	10% DDS - V1
6	46 574	52 395	58 217	64 039	69 860	8%	-
5	43 154	48 548	53 942	59 336	64 730	5%	-
4	39 230	44 134	49 038	53 942	58 846	5%	-
3	35 664	40 122	44 580	49 038	53 496	5%	-
2	32 421	36 473	40 526	44 579	48 631	5%	-
1	29 474	33 158	36 842	40 526	44 210	5%	-

## **ANNEXE B**

### **SYSTÈME D'ÉVALUATION DES EMPLOIS – POSTES ADMINISTRATIFS**

---

Le processus d'évaluation des emplois vise à déterminer la valeur d'un emploi par rapport aux autres d'emplois de l'organisation. Cette évaluation permet d'associer une classe salariale à chacun des emplois.

Le système d'évaluation des emplois comporte 12 facteurs. Le choix des facteurs et la pondération respectent les balises établies par la Commission sur l'équité salariale.

#### **FACTEURS ET PONDÉRATIONS**

##### **Connaissances, habiletés et expériences 30 %**

*Scolarité et expérience*

*Connaissances spécialisées*

##### **Rôles et responsabilités 55 %**

*Autonomie*

*Portée des recommandations*

*Responsabilité de gestion des ressources humaines*

*Responsabilité budgétaire*

*Innovation*

*Complexité*

*Communication*

##### **Conditions liées au travail 15 %**

*Rythme de travail*

*Effort physique*

*Conditions de travail*

**ANNEXE B**  
**SYSTÈME D'ÉVALUATION DES EMPLOIS -**  
**POSTES DIRECTEURS DE SUCCURSALE**

---

---

***Critères de classification***

---

Volume de ventes pondérées

- Ventes aux consommateurs (titulaires, agences)
- Ventes aux titulaires
- Ventes aux agences

Budget des heures SEMB

---

---

***Pondération des critères de classification***

---

- 1 point • par multiple de : budget annuel des ventes pondérées divisé par 60 000.
  - 1 point • par multiple de : budget des heures SEMB divisé par 40 000.
-

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
47	Pour chacune des 5 dernières années, total de la rémunération variable accordée aux employés de la SAQ, ventilée par catégories d'emplois.



**Versement d'une bonification de 2011 à 2015**  
**Question 47**

Catégorie d'emplois	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Cadre et personnel non syndiqué	5 056 296	5 189 801	5 460 450	2 126 556	n/d
Syndicat du personnel technique et professionnel (SPTP)	1 574 765	1 651 800	1 774 733	190 694	n/d
Syndicat des travailleurs et travailleuses de la Société des alcools du Québec (STTSAQ)	1 580 219	1 651 474	1 646 274	1 267 615	n/d
Syndicat des employés de magasins et de bureaux (SEMB)	0	0	0	0	n/d
<b>TOTAL</b>	<b>8 211 281</b>	<b>8 493 075</b>	<b>8 881 457</b>	<b>3 584 865</b>	<b>n/d</b>

**Note**

Pour 2014-2015, la donnée sur la rémunération variable accordée aux employés de la SAQ n'est pas disponible à la date de la demande d'étude des crédits étant donné que le versement sera effectué en juin 2015.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
48	La variation moyenne de prix, par catégories de produits, sur 3 ans et sur 5 ans.





**VARIATION MOYENNE DE PRIX (excluant les taxes)  
PAR CATÉGORIE DE PRODUIT**

<b>CATÉGORIE</b>	<b>VARIATION ENTRE 2010 ET 2011</b>	<b>VARIATION ENTRE 2011 ET 2012</b>	<b>VARIATION ENTRE 2012 ET 2013</b>	<b>VARIATION ENTRE 2013 ET 2014</b>	<b>VARIATION ENTRE 2014 ET 2015</b>
					Note 1
<b>VINS</b>	<b>0,06%</b>	<b>2,18%</b>	<b>1,38%</b>	<b>1,92%</b>	<b>-0,11%</b>
<b>SPIRITUEUX</b>	<b>2,56%</b>	<b>2,11%</b>	<b>1,00%</b>	<b>1,75%</b>	<b>2,42%</b>
<b>BIÈRES, CIDRES ET AUTRES</b>	<b>-1,87%</b>	<b>-2,48%</b>	<b>-0,55%</b>	<b>-2,07%</b>	<b>0,71%</b>

Note 1: Résultats préliminaires. Stabilité du prix moyen par rapport à l'exercice précédent. 14,125\$ en 2014-2015 vs 14,135\$ en 2013-2014.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
49	Nom des membres de la direction, postes, rémunération, indemnités de départ et avantages sociaux.



**RÉMUNÉRATION ANNUELLE 2014-2015**  
**- Président et chef de la direction ET Vice-présidents**

Prénom	Nom	Titre	Salaire au 28 mars 2015	Total boni accordé 2014-2015 <sup>(1)</sup>	Autres avantages <sup>(2)</sup>	Commentaires
Alain	Brunet	Président et chef de la direction	375 519	n/d	6 883	
Richard	Genest	Vice-président	277 638	n/d	9 480	
Luc	Vachon	Vice-président	271 503	n/d	14 476	A quitté la SAQ le 31 octobre 2014 <sup>(4)</sup>
Catherine	Dagenais	Vice-président	243 232	n/d	19 917	
Daniel	Simard	Vice-président	234 106	n/d	10 317	A quitté la SAQ le 13 février 2015 <sup>(4)</sup>
Suzanne	Paquin	Vice-président	225 856	n/d	14 215	
Madeleine	Gagnon	Vice-président	222 858	n/d	11 639	
Nathalie	Hamel	Vice-président	215 829	n/d	9 440	
Jean-François	Thériault	Vice-président	220 000	n/d	12 263	
Daniel	Trottier	Vice-président <sup>(3)</sup>	225 000	n/d	s/o	

**Notes**

(1) Pour 2014-2015, la donnée sur la rémunération variable accordée aux employés de la SAQ n'est pas disponible.

(2) Avantages imposables sur la base de l'année civile 2014 liés aux achats de boissons alcooliques, à l'utilisation d'une automobile, aux cotisations professionnelles et aux assurances collectives.

(3) Entrée en fonction le 10 mars 2015.

(4) Conditions de fin d'emploi conformément au contrat de travail

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
50	Comparaison des prix entre le Québec et les autres provinces canadiennes par type de produit et par gamme de prix.



QUESTION 50

RÉPONSE :

Les membres du Canadian Association of Liquor Jurisdiction (CALJ) ont refusé, dans le cadre d'une demande d'accès à l'information, que la Société des alcools du Québec divulgue les informations contenues à un rapport produit par le CALJ et particulièrement, celles portant sur la comparaison des prix entre le Québec et les autres provinces canadiennes.

La Société des alcools du Québec se classe présentement au 5<sup>e</sup> rang des provinces pour le prix des vins les moins chers au Canada et au 2<sup>e</sup> rang pour les spiritueux.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
51	Liste des 50 produits les plus vendus par la SAQ en 2014 en précisant, pour chacun de ces produits, les quantités vendues, le prix, la variation de prix entre 2011 et 2014 (ventilée par année), le pourcentage des ventes totales que chacun de ces produits représente ainsi que la devise utilisée pour le paiement au producteur ou au distributeur qui transige avec la SAQ.



## Liste des 50 produits les plus vendus

Pour l'exercice 2014-2015

Rang	No article	Description	Catégorie	Format en litre	Devise achat	Ventes brutes (incluant les taxes de vente)	Qté unité vendue	% répartition des ventes brutes/Ventes brutes totales	Prix de détail consommateur 28 mars 2015	Variation de prix 2015 vs 2014	Variation de prix 2014 vs 2013	Variation de prix 2013 vs 2012	Variation de prix 2012 vs 2011
1	10709152	Ménage à Trois Folie à Deux Californie rouge	Vin	0,750	Dollar canadien	25 100 891 \$	1 474 262	0,64%	17,25 \$	0,30 \$	(2,25\$)	(0,80\$)	0,20 \$
2	12042603	Sangiovese/Cab.-Sauv. Liano Umberto Cesari Rubicone i.g.t.	Vin	0,750	Dollar canadien	18 328 649 \$	667 803	0,47%	27,75 \$	0,75 \$	0,30 \$	0,00 \$	(0,25\$)
3	10543287	Merlot Grand Sud vin de pays d'Oc i.g.p.	Vin	1,000	Dollar canadien	17 894 731 \$	1 420 647	0,46%	12,95 \$	1,00 \$	0,40 \$	0,40 \$	0,55 \$
4	10327701	Sauvignon blanc Kim Crawford Marlborough	Vin	0,750	Dollar canadien	17 351 754 \$	829 719	0,44%	21,00 \$	0,05 \$	0,00 \$	0,90 \$	0,10 \$
5	11315497	Apothic Red Californie	Vin	0,750	Dollar canadien	15 774 383 \$	950 003	0,40%	16,80 \$	0,30 \$	0,05 \$	0,40 \$	0,10 \$
6	285767	White Zinfandel Ernest & Julio Gallo Californie rosé	Vin	0,750	Dollar canadien	14 261 936 \$	1 228 141	0,36%	11,80 \$	0,25 \$	0,10 \$	0,20 \$	0,30 \$
7	11584486	Smirnoff triple distillation vodka	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	14 208 834 \$	404 213	0,36%	35,75 \$	0,75 \$	0,25 \$	0,50 \$	0,50 \$
8	10766448	Walleroo Trail Bin 212 rouge	Vin	1,000	Dollar canadien	14 131 787 \$	1 097 011	0,36%	13,30 \$	0,45 \$	0,35 \$	0,30 \$	0,35 \$
9	11584478	Captain Morgan Original Spiced rhum épicé ambré	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	13 604 634 \$	341 879	0,35%	39,75 \$	0,00 \$	0,00 \$	1,50 \$	1,00 \$
10	70540	Brouilly Georges Duboeuf	Vin	0,750	Dollar canadien	12 892 313 \$	647 565	0,33%	20,25 \$	0,45 \$	0,05 \$	0,80 \$	0,50 \$
11	10666826	Baileys l'original boisson à la crème irlandaise	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	12 632 387 \$	320 588	0,32%	39,75 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$
12	106377	Shiraz/Cabernet Jacob's Creek South Eastern Australia	Vin	0,750	Dollar canadien	12 315 972 \$	801 878	0,32%	15,55 \$	0,30 \$	0,00 \$	(0,20\$)	0,40 \$
13	10766430	Walleroo Trail lot 313 blanc	Vin	1,000	Dollar canadien	11 625 908 \$	903 290	0,30%	13,30 \$	0,45 \$	0,35 \$	0,30 \$	0,35 \$
14	10915010	Pinot grigio Barefoot California	Vin	0,750	Dollar canadien	11 361 329 \$	1 054 309	0,29%	11,00 \$	0,65 \$	0,10 \$	0,30 \$	0,00 \$
15	500512	Captain Morgan Original Spiced rhum épicé ambré	Spiritueux	0,750	Dollar canadien	11 141 773 \$	408 553	0,29%	27,50 \$	0,50 \$	0,05 \$	0,85 \$	0,85 \$
16	10754228	Chenin blanc Robertson Winery Robertson	Vin	0,750	Dollar canadien	11 060 771 \$	1 054 492	0,28%	10,60 \$	0,30 \$	0,05 \$	0,20 \$	0,15 \$
17	11649147	Bacardi Superior rhum blanc	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	10 792 765 \$	340 812	0,28%	32,25 \$	0,25 \$	0,00 \$	(0,25\$)	0,50 \$
18	11025617	Grey Goose vodka	Spiritueux	0,750	Dollar canadien	10 510 685 \$	227 680	0,27%	46,75 \$	0,75 \$	0,25 \$	0,25 \$	1,00 \$
19	240	Smirnoff triple distillation vodka	Spiritueux	0,375	Dollar canadien	10 466 915 \$	785 360	0,27%	13,40 \$	0,15 \$	0,00 \$	0,30 \$	0,50 \$
20	11133036	Cabernet/Shiraz Cliff 79 South Eastern Australia	Vin	0,750	Dollar canadien	10 153 110 \$	920 343	0,26%	11,20 \$	0,25 \$	(0,25\$)	0,55 \$	0,70 \$
21	67	Smirnoff triple distillation vodka	Spiritueux	0,750	Dollar canadien	9 976 234 \$	433 241	0,26%	23,30 \$	0,50 \$	0,05 \$	0,50 \$	0,30 \$
22	11377049	Chardonnay Grand Sud vin de France	Vin	1,000	Dollar canadien	9 953 899 \$	778 189	0,25%	13,95 \$	2,00 \$	0,20 \$	0,45 \$	0,15 \$
23	5959	Baileys l'original boisson à la crème irlandaise	Spiritueux	0,750	Dollar canadien	9 926 267 \$	334 110	0,25%	29,95 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,15 \$	0,55 \$
24	533026	Modello Masi Delle Venezie i.g.t.	Vin	0,750	Dollar canadien	9 867 006 \$	670 586	0,25%	15,05 \$	0,55 \$	0,10 \$	0,45 \$	0,00 \$
25	563338	Veuve Clicquot Ponsardin Brut Champagne	Vin	0,750	Dollar canadien	9 716 651 \$	147 155	0,25%	68,25 \$	(2,75\$)	0,00 \$	1,25 \$	1,75 \$
26	643700	Sauvignon bl. Fumées Blanches Cotes de Gascog IGP	Vin	0,750	Dollar canadien	9 660 905 \$	641 503	0,25%	15,25 \$	0,50 \$	0,25 \$	0,25 \$	0,30 \$
27	11582907	Jack Daniel's Old No 7 whiskey américain	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	9 623 848 \$	216 363	0,25%	45,50 \$	0,75 \$	0,00 \$	2,00 \$	0,75 \$
28	142117	Chardonnay Bin 65 Lindemans South Eastern Australia	Vin	0,750	Dollar canadien	9 369 719 \$	749 471	0,24%	12,85 \$	0,65 \$	0,00 \$	0,25 \$	0,00 \$
29	10811421	Walleroo Trail Bin 212 rouge	Vin	4,000	Dollar canadien	9 072 035 \$	208 853	0,23%	45,00 \$	1,75 \$	0,50 \$	1,25 \$	1,25 \$
30	1743	Ruffino Chianti	Vin	0,750	Dollar canadien	8 952 113 \$	540 161	0,23%	16,75 \$	0,30 \$	0,25 \$	0,25 \$	0,00 \$
31	11584849	Troika vodka	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	8 740 773 \$	284 630	0,22%	31,00 \$	1,05 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$
32	11462104	Cabernet/Shiraz Cliff 79 South Eastern Australia	Vin	3,000	Dollar canadien	8 686 165 \$	231 989	0,22%	38,25 \$	1,50 \$	0,25 \$	2,00 \$	0,25 \$
33	10553178	Nicolas Laloux Le Gentlemen Bohème les Chais 550 blanc	Vin	1,000	Dollar canadien	8 426 299 \$	802 946	0,22%	10,70 \$	(0,30\$)	0,15 \$	0,30 \$	0,65 \$
34	409888	Bottero Veneto i.g.t.	Vin	1,000	Dollar canadien	8 341 250 \$	734 928	0,21%	11,55 \$	0,70 \$	0,10 \$	1,05 \$	0,25 \$
35	11530841	Bombay Sapphire London dry gin	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	8 255 180 \$	211 605	0,21%	39,75 \$	0,50 \$	0,00 \$	1,25 \$	0,50 \$
36	160358	Merlot Donini Delle Venezie i.g.t.	Vin	1,000	Dollar canadien	8 128 406 \$	755 065	0,21%	10,85 \$	0,45 \$	0,00 \$	0,45 \$	0,00 \$

## Liste des 50 produits les plus vendus

Pour l'exercice 2014-2015

Rang	No article	Description	Catégorie	Format en litre	Devise achat	Ventes brutes (incluant les taxes de vente)	Qté unité vendue	% répartition des ventes brutes/Ventes brutes totales	Prix de détail consommateur 28 mars 2015	Variation de prix 2015 vs 2014	Variation de prix 2014 vs 2013	Variation de prix 2013 vs 2012	Variation de prix 2012 vs 2011
37	11588444	Toro Loco rouge <sup>(1)</sup>	Vin	1,000	Dollar canadien	8 099 969 \$	730 279	0,21%	11,50 \$	0,55 \$	0,35 \$	0,30 \$	(1,45\$)
38	574582	Amarula Cream boisson à la crème	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	7 993 996 \$	208 155	0,20%	38,75 \$	0,25 \$	1,00 \$	0,25 \$	0,50 \$
39	3004	Troika vodka	Spiritueux	0,750	Dollar canadien	7 967 893 \$	384 477	0,20%	21,00 \$	1,05 \$	0,00 \$	0,00 \$	0,00 \$
40	430462	Bottero Di Cello Bianco Veneto i.g.t.	Vin	1,000	Dollar canadien	7 886 698 \$	695 409	0,20%	11,55 \$	0,80 \$	0,25 \$	0,85 \$	0,20 \$
41	48611	Cabernet-Sauvignon Woodbridge by Robert Mondavi Californie	Vin	0,750	Dollar canadien	7 811 738 \$	517 208	0,20%	15,45 \$	0,50 \$	(0,50\$)	0,50 \$	0,00 \$
42	163519	St-Rémy Authentic VSOP brandy	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	7 808 634 \$	228 912	0,20%	35,25 \$	1,25 \$	0,00 \$	0,25 \$	0,75 \$
43	548883	Gros Manseng/Sauvignon Brumont vin pays des Côtes de Gascogne	Vin	0,750	Dollar canadien	7 752 819 \$	569 901	0,20%	13,80 \$	0,40 \$	0,25 \$	0,35 \$	(0,05\$)
44	10553186	Nicolas Laloux Le Gentlemen Bohème les Chais 770 rouge	Vin	1,000	Dollar canadien	7 707 294 \$	734 419	0,20%	10,70 \$	(0,30\$)	0,15 \$	0,30 \$	0,65 \$
45	11480054	Havana Club Anejo Reserva rhum ambré	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	7 703 460 \$	211 097	0,20%	36,75 \$	0,50 \$	0,50 \$	0,50 \$	0,50 \$
46	539528	Monasterio de Las Vinas Crianza Carinena	Vin	0,750	Europe, euro	7 540 862 \$	603 227	0,19%	12,30 \$	(0,20\$)	0,95 \$	0,35 \$	0,20 \$
47	11401133	Absolut vodka	Spiritueux	1,140	Dollar canadien	7 531 977 \$	205 602	0,19%	37,25 \$	0,25 \$	0,25 \$	0,75 \$	0,75 \$
48	10157	Jameson whiskey irlandais	Spiritueux	0,750	Dollar canadien	7 504 174 \$	224 093	0,19%	34,00 \$	1,00 \$	0,75 \$	1,00 \$	0,75 \$
49	11355501	Wallaroo Trail Bin 717 rouge	Vin	1,000	Dollar canadien	7 333 999 \$	569 686	0,19%	13,30 \$	0,45 \$	0,35 \$	0,30 \$	0,35 \$
50	11133175	Zinfandel Barefoot Lodi Californie	Vin	0,750	Dollar canadien	7 206 546 \$	670 117	0,18%	11,00 \$	0,65 \$	0,10 \$	0,30 \$	0,00 \$

<sup>(1)</sup> Produit commercialisé à partir de juillet 2011

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
52	Indiquer le nombre et la valeur des ventes de bouteilles de vin à moins de 20 \$ au cours des cinq dernières années.





## Le nombre et la valeur des ventes de bouteilles de vin à moins de 20\$ au cours des cinq dernières années

	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
<b>Nombre de bouteilles</b> (en millions) <sup>(1)</sup>	108,0	110,5	110,4	109,3	109,9
<b>Ventes en dollars</b> (en millions de dollars) <sup>(1)(2)</sup>	1 419,9	1 492,0	1 517,1	1 539,8	1 553,6

Note 1: Ventes réalisées auprès des consommateurs du réseau des succursales et agences

Note 2: Incluant les taxes de vente

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
53	Indiquer le nombre de bouteilles de produits québécois vendues au cours des cinq dernières années et leur valeur.





## Le nombre et la valeur des ventes de produits québécois vendus au cours des cinq dernières années

	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
<b>Nombre de bouteilles</b> (en millions)	0,9	0,9	1,1	1,1	1,4
<b>Ventes</b> (en millions de dollars) <sup>(2)</sup>	14,7 \$	15,3 \$	17,3 \$	17,3 \$	20,6 \$

Note 1: Les produits québécois incluent les vins, les cidres et autres produits du terroir.

Note 2: Incluant les taxes de vente

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

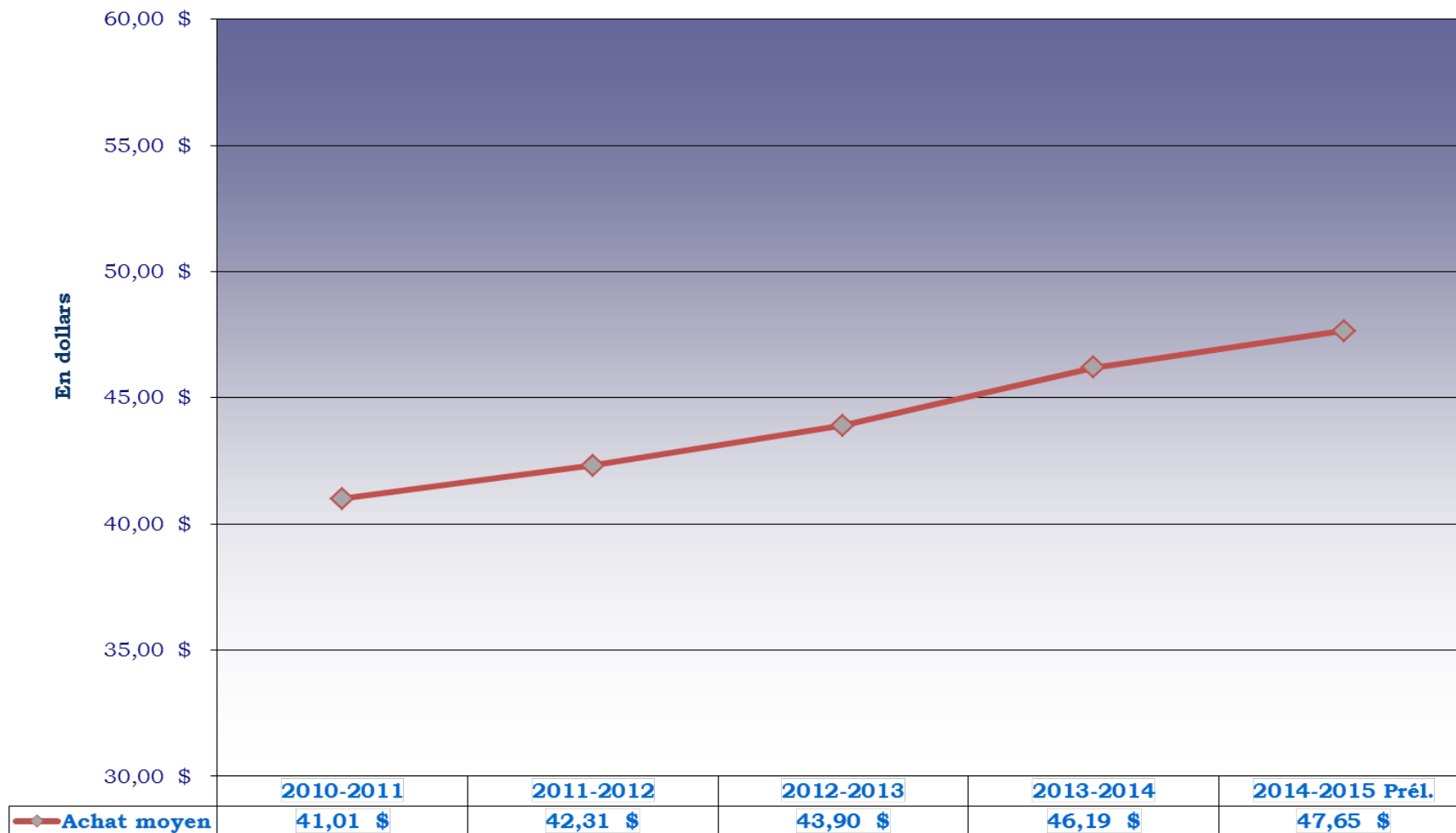
Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
54	Valeur de la transaction moyenne pour chacune des 5 dernières années.



## ***CROISSANCE DE L'ACHAT MOYEN EN SUCCURSALES CONSOMMATEURS***



Source : Rapport annuel SAQ

L'achat moyen est obtenu en divisant les ventes brutes du type de client consommateur par le nombre de transactions.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
55	Structure de prix pour les cinq produits les plus vendus : détails du coût d'achat et du prix de vente. Comparaison de cette structure et des prix avec les mêmes produits en Alberta et en Ontario, avant et après taxes.



## ***SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC***

### **Structure de prix des cinq produits les plus vendus (Question # 55)**

Les membres du Canadian Association of Liquor Jurisdiction (CALJ) ont refusé, dans le cadre d'une demande d'accès à l'information, que la Société des alcools du Québec divulgue les informations contenues à un rapport produit par le CALJ et particulièrement, celles portant sur la comparaison des prix entre le Québec et les autres provinces canadiennes. L'information demandée sur les structures de prix de l'Ontario et de l'Alberta provient de ce rapport et ne sera donc pas rendue publique. En ce qui concerne les prix de détail demandés pour l'Ontario et l'Alberta, les prix en vigueur sur le site web du LCBO ont été fournis à titre comparatif. Toutefois, pour l'Alberta, les détaillants de cette province offrent des prix différents pour les mêmes produits ce qui rend difficile la comparabilité.

De plus, en vertu des articles 23 et 24 de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels, la Société des alcools du Québec ne peut fournir les coûts d'achat de produits spécifiques puisque ces derniers représentent des données commerciales stratégiques pour ses partenaires d'affaires. Ainsi, les structures de prix d'un vin et d'un spiritueux, sans être nominatives, sont présentées à titre indicatif.

	<b>Ménage à trois</b>	<b>Liano</b>	<b>Merlot Grand sud</b>	<b>Kim Crawford</b>	<b>Apothic Red</b>
<b>Prix de vente au détail au 28 mars 2015 - SAQ</b>	17,25 \$	27,76 \$	12,95 \$	21,00 \$	16,80 \$
<b>Prix de vente au détail au 15 avril 2015 - LCBO</b>	16,95 \$	27,95 \$	11,95 \$	19,95 \$	16,15 \$

# Répartition du prix de vente de la SAQ

## Vin importé, format 750 ml

(en dollars et en pourcentages)

28 mars 2015

Majoration <sup>(1)</sup>	7,50 \$	44,3 %
Prix du fournisseur en dollars canadiens incluant le transport	5,72	33,7
Taxe de vente provinciale	1,47	8,7
Taxe spécifique versée au gouvernement du Québec	1,05	6,2
Taxe fédérale sur les produits et services	0,73	4,3
Droits d'accise et de douane versés au gouvernement du Canada	0,48	2,8
Prix de vente au détail (la bouteille)	16,95 \$	100 %

## Spiritueux local, format 750 ml

(en dollars et en pourcentages)

28 mars 2015

Majoration <sup>(1)</sup>	11,91 \$	51,1 %
Prix du fournisseur en dollars canadiens incluant le transport	3,80	16,3
Droits d'accise versés au gouvernement du Canada	3,51	15,1
Taxe de vente provinciale	2,02	8,7
Taxe fédérale sur les produits et services	1,01	4,3
Taxe spécifique versée au gouvernement du Québec	1,05	4,5
Prix de vente au détail (la bouteille)	23,30 \$	100 %

(1) La majoration permet d'assumer les frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration et de dégager un résultat net.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
56	Détail des ajustements salariaux accordés en 2012-2013, 2013-2014 et 2014-2015, par catégories d'emplois



## AUGMENTATION SALARIALE ACCORDÉE EN 2012-2013

### Question 56

Catégorie d'emploi	Augmentation échelle <sup>(1)</sup>		Avancement d'échelon <sup>(2)</sup> / performance*	TOTAL Ajustements salariaux accordés 2012-2013
	Date d'effet	%	%	%
Cadre et personnel non syndiqué	2012-04-01	1,00%	1,9%	2,9%
Syndicat du personnel technique et professionnel (SPTP)	2012-04-01	2,00%	1,3%	3,3%
Syndicat des travailleurs et travailleuses de la Société des alcools du Québec (STTSAQ)	2012-04-01	2,00%	N/A	2,0%
Syndicat des employés de magasins et de bureaux (SEMB)	2012-04-01	2,00%	1,3%	3,3%

#### (1) Augmentation échelle

**Cadres et personnel non syndiqué** : Majoration de 1,00% conformément à la loi 100

**Groupes syndiqués** : Majoration conforme aux conventions collectives

#### (2) Avancement d'échelon / performance

**Cadres et personnel non syndiqué** : Augmentation salariale suite à une évaluation de rendement

**SPTP et SEMB** : Avancement d'échelon conforme aux conventions collectives

**STTSAQ** : Aucun avancement d'échelon (taux fixe)

## AUGMENTATION SALARIALE ACCORDÉE EN 2013-2014

### Question 56

Catégorie d'emploi	Augmentation échelle <sup>(1)</sup>		Avancement d'échelon <sup>(2)</sup> / performance*	TOTAL Ajustements salariaux accordés 2013-2014
	Date d'effet	%	%	%
Cadre et personnel non syndiqué	2013-04-01	1,75%	1,15%	2,9%
Syndicat du personnel technique et professionnel (SPTP)	2013-04-01	0,0%	1,6%	1,6%
Syndicat des travailleurs et travailleuses de la Société des alcools du Québec (STTSAQ)	2013-04-01	2,0%	N/A	2,0%
Syndicat des employés de magasins et de bureaux (SEMB)	2013-04-01	2,3%	1,4%	3,7%

#### (1) Augmentation échelle

**Cadres et personnel non syndiqué** : Majoration de 1,75% conformément à la loi 100

**Groupes syndiqués** : Majoration conforme aux conventions collectives

#### (2) Avancement d'échelon / performance

**Cadres et personnel non syndiqué** : Augmentation salariale suite à une évaluation de rendement

**SPTP et SEMB** : Avancement d'échelon conforme aux conventions collectives

**STTSAQ** : Aucun avancement d'échelon (taux fixe)

## AUGMENTATION SALARIALE ACCORDÉE EN 2014-2015

### Question 56

Catégorie d'emploi	Augmentation échelle <sup>(1)</sup>		Avancement d'échelon <sup>(2)</sup> / performance*	TOTAL Ajustements salariaux accordés 2014-2015
	Date d'effet	%	%	%
Cadre et personnel non syndiqué	2014-04-01	2,0%	1,0%	3,0%
Syndicat du personnel technique et professionnel (SPTP)	2014-04-01	2,0%	1,2%	3,2%
Syndicat des travailleurs et travailleuses de la Société des alcools du Québec (STTSAQ)	2014-04-01	2,0%	N/A	2,0%
Syndicat des employés de magasins et de bureaux (SEMB)	2014-04-01	2,3%	0,9%	3,2%

#### (1) Augmentation échelle

**Cadres et personnel non syndiqué** : Majoration de 2,00% conformément à la loi 100

**Groupes syndiqués** : Majoration conforme aux conventions collectives

#### (2) Avancement d'échelon / performance

**Cadres et personnel non syndiqué** : Augmentation salariale suite à une évaluation de rendement

**SPTP et SEMB** : Avancement d'échelon conforme aux conventions collectives

**STTSAQ** : Aucun avancement d'échelon (taux fixe)

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
57	Nombre, type, durée, sujets des formations offertes par la SAQ à ses employés entre 2012 et 2014, ventilées par année, et nombre de participants.



# FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

2012 (1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2012)

Cat.	Titre	Durée	Nbre de	Nbre de	Heures
		(hres)	groupes	participants	totales
Entraînement à la tâche	Bienvenue à la SAQ	0,75	Virtuel	822	616,5
	Vidéo d'accueil	0,13	Virtuel	11	1,43
	Appliquer l'éthique de vente à la SAQ	1,25	Virtuel	1 230	1 537,5
	Appliquer l'éthique de vente (complément pour gestionnaire)	0,25	Virtuel	245	61,25
	Appliquer l'éthique de vente (rafraîchissement)	0,5	Virtuel	2 153	1 076,5
	Opérer la caisse enregistreuse XStore	3,25	Virtuel	765	2 486,25
	Utiliser les outils informatiques et technologiques	0,25	Virtuel	688	172
	Rendre la succursale prête aux affaires	1,5	Virtuel	725	1 087,5
	Animer une dégustation promotionnelle	0,5	Virtuel	831	415,5
	Rencontre avec le délégué syndical	1	589	589	589
	Nouveaux conseillers en vin	24	1	10	240
	Coordonnateur aux opérations en succursale (COS)				
	<i>Nouveaux COS</i>	28	5	53	1 484
	<i>COS statut 16-19,5h</i>	3	1	31	93
	<i>COS remplaçant</i>	4	35	78	312
	Nouveaux coordonnateur principal aux opérations en succursale (CPOS)	140	1	18	2 520
	Coordonnateur de succursale Solo (CSS)				
	<i>Nouveau CSS</i>	105	1	8	840
	<i>CSS remplaçant</i>	4	1	22	88
	Livreur – Transporteur A	40	1	11	440
Adjointe administrative : une collaboratrice décisionnelle	8,5	1	1	8,5	
Rôle conseil	15,5	1	3	46,5	
Espace Formation SAQ   Entrée de données	3,5	3	7	24,5	
Connaissance des produits	Ambassadeurs cocktails	7	12	123	861
	Découvrir le goût du vin	3	Virtuel	3 946	11 838
	Terroirs d'ici	7	5	378	2 646
	Conférence dégustation Australie	6,5	3	215	1 397,5
	Conférence dégustation Rhône	7	3	185	1 295
	Application pratique – Dégustation vins et spiritueux	1	Virtuel	568	568
	Capsule de formation				
	<i>Italie</i>	3	254	2 538	7 614
	<i>Whisky</i>	3	166	1 658	4 974
	Rendez-vous des conseillers	7	8	507	3 549
	Découvrir le goût des spiritueux	2,5	Virtuel	985	2 462,5
	Les vins de Bordeaux	2	Virtuel	4 115	8 230
	Perfectionnement en vignoble	76	1	22	1 672
	Brassage de la bière – cours avancés	40	1	1	40
	Alcools de dégustation	4	1	6	24
	Portos, apéritifs et bières	4	1	6	24
	Les terroirs de France	12	1	3	36
	Les cours Connaisseurs SAQ				
	<i>Un monde à découvrir</i>	15	1	6	90
	<i>Dégustation et gastronomie</i>	15	1	4	60
	<i>Les Cépages</i>	12	2	4	48
	<i>Les bulles dans tous leurs états</i>	4	1	6	24
<i>Les vins du nouveau monde</i>	9	2	3	27	
<i>Vinification des vins doux</i>	4	1	10	40	

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Titre	Durée	Nbre de	Nbre de	Heures
		(hres)	groupes	participants	totales
Santé-sécurité au travail	Secourisme	14	223	355	4 970
	Premiers soins	7,75	2	2	15,5
	Chariot élévateur (succursale)	7	9	35	245
	Transpalette (succursale)	3,5	77	424	1484
	Chariot élévateur et transpalette	8	7	58	464
	Chariot élévateur et transpalette (entrepôt Qc)	8,5	3	16	136
	Transpalette pose 4 (Bobcat ou Lindé T20)	1	1	1	1
	SIMDUT (succursale)	2	Virtuel	3	6
	SIMDUT (livreur)	0,45	1	20	9
	Order Picker (chariot cueillette en hauteur)	17	1	2	34
	Mise à jour pour les instructeurs de chariot et transpalette (entrepôt)	7	1	5	35
	Chariot Linde (entrepôt)	0,5	1	10	5
	Chariot élévateur – contrebalancé assis (entrepôt)	2,5	1	4	10
	Analyse de risque (entrepôt)	3	1	14	42
	Inspection des lieux de travail	3	1	2	6
	Les dossiers CSST au quotidien et leur impact financier	7	1	1	7
	Accident – Enquête et analyse	7	1	1	7
	Suivis avec coachs en SST dans les entrepôts	2	1	8	16
	Vérification de sécurité avant départ du camion – Qc	0,5	14	153	76,5
	Prévention en SST	3	15	100	300
	Gestion de la maintenance	7	1	1	7
	Entretien préventif des véhicules routiers	10	1	5	50
	Entretiens préventifs – normes 2012	8	1	3	24
	Entretien sanitaire LEED	24	1	8	192
	Revue technique 2009 – LEED	8	1	1	8
	Entretien porte de garage	8	1	6	48
	Empreinte carbone des produits	3	1	2	6
	Hygiène et salubrité alimentaires	8	1	1	8
	Champignons et amiantes dans les bâtiments	8	1	1	8
	Cadenassage	8	2	99	792
	Sécurité incendie – Impacts sur la conception	8	1	1	8
	Changements et évolutions réglementaires	7	1	1	7
	Méthode d'analyse des allergènes	7	1	3	21
Prévenir les pertes – vols externes	0,75	Virtuel	367	275,25	
Aménagement d'un poste de travail informatique ergonomique	0,5	3	37	18,5	
Manutention des charges	3	1	471	1 413	
Manutention de charges en mode virtuel	0,75	Virtuel	371	278,25	
Manutention de charges (entrepôt)	3,5	10	76	266	
Service à la clientèle	Lean Service	7,75	1	6	46,5
	Atelier Kaisen	7,75	4	22	170,5
	4A+				
	<i>Coaching 2 jours</i>	14	28	473	6 622
	<i>Capsule en mode virtuel</i>	2,5	Virtuel	3 241	8 102,5
	Vente stratégique	14	1	1	14
	Approche client et service à la clientèle	8	1	1	8
	Intervenir auprès d'une clientèle difficile	0,75	Virtuel	451	338,25
	Approche client et gestion de situations délicates	7	2	21	147
	Relation avec la clientèle	7	2	3	21

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Titre	Durée	Nbre de	Nbre de	Heures
		(hres)	groupes	participants	totales
Outils technologiques	Transition Windows 7 et Office 2010				
	<i>Adjointes et secrétaires</i>	21	1	7	147
	<i>Adjointes et secrétaires</i>	18	4	21	378
	<i>Vers Excel 2010</i>	3	17	119	357
	<i>Vers Excel 2010 en mode virtuel</i>	0,4	Virtuel	62	24,8
	<i>Vers Word 2010</i>	3	9	41	123
	<i>Vers Word 2010 en mode virtuel</i>	0,5	Virtuel	60	30
	<i>Vers Powerpoint 2010</i>	3	5	21	63
	<i>Vers Powerpoint 2010 en mode virtuel</i>	0,4	Virtuel	26	10,4
	<i>Vers Outlook 2010 en mode virtuel</i>	1,25	Virtuel	38	47,5
	<i>Vers Visio 2010</i>	3	4	14	42
	<i>Vers Windows 7</i>	1,75	Virtuel	102	178,5
	<i>Lync</i>	0,4	Virtuel	48	19,2
	<i>OneNotes</i>	0,4	Virtuel	37	14,8
	<i>Office 2010 – Fonctions communes</i>	1	Virtuel	85	85
	Infopath	3	1	2	6
	Access 97	14	1	2	28
	Excel (1 jour)	7	12	63	441
	Excel (14 hres)	14	3	4	56
	Word débutant	14	1	2	28
	Powerpoint débutant – pour professionnels	7	1	1	7
	Outlook avec Office 2010	3	Virtuel	50	150
	Prévisions quantitatives à l'aide d'un chiffrier électronique	21	1	1	21
	Mieux comprendre le web 2.0	7	1	2	14
	Gestion du temps avec Outlook	8	2	16	128
	Ergonomie cognitive et interfaces utilisateurs	8	2	2	16
	Saisie de données budgétaires	4	4	81	324
	Rédaction web	14	1	1	14
	Développement d'applications avec Ajax et Query	14	1	1	14
	Concevoir des interfaces adaptés et adaptables	7,5	1	3	22,5
	Créer et animer une communauté en ligne	7	1	1	7
	Expert courriel	3,5	1	2	7
	Intracom Montréal 2012	7	1	1	7
	Feuilles de style pour le web : positionnement et grille	7	1	1	7
Stratégies numériques et créativité web	5	1	1	5	
Web analytique et moteurs de recherche	5	1	3	15	
Mobilité et commerce de détail : quelle stratégie adopter	5	1	1	5	
Mobilité : intégrer le marketing mobile dans sa stratégie	7	1	1	7	
Lecteur RF	1	10	164	164	
Administration d'une base de données MS SQL Server 2008 R2	28	2	2	56	
Langues	Français				
	<i>Prise de notes performantes</i>	7	2	3	21
	<i>Savoir rédiger et se résumer</i>	7	3	3	21
	<i>Lecture dirigée : Planifier à l'aide de scénario</i>	3,5	1	1	3,5
	<i>Revoir les règles</i>	14	1	1	14
	Anglais				
	<i>Débutant et avancé</i>	24	2	8	192
	<i>Conversation</i>	35	1	2	70
<i>Intermédiaire</i>	47	1	6	282	

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Titre	Durée	Nbre de	Nbre de	Heures
		(hres)	groupes	participants	totales
Gestion	Gestion – Profil personnalisé et plan d'action	14	1	1	14
	Destination Leadership	7	6	52	364
	Destination Leadership – Capsule SVP	0,25	Virtuel	50	12,5
	Destination Leadership – Conseils et navigation	0,08	Virtuel	110	8,8
	Destination Leadership – Capsule influence	0,5	Virtuel	26	13
	Destination Leadership – Capsule développement des personnes	0,33	Virtuel	73	24,09
	Destination Leadership – Capsule communications	0,5	Virtuel	28	14
	Destination Leadership – Capsule reconnaissance	0,4	Virtuel	34	13,6
	Communication politique et stratégique	7	9	108	756
	Prendre en main son développement	6	5	45	270
	Finances SAQ 101	7	2	20	140
	Exercer son influence avec courage	12	1	15	180
	Déléguer, coacher et engager	10	2	24	240
	Mobiliser mon équipe dans l'action	7	3	35	245
	Animer et faciliter une rencontre de groupe	3	2	24	72
	Faire preuve de courage managérial	10	5	52	520
	Faire preuve de courage managérial (directeur de secteur)	7	2	17	119
	Devenir un développeur de personnes	7	6	80	560
	Coaching personnalisé (Dolmen)	11	1	1	11
	Coaching personnalisé (Axe)	7	1	1	7
	Coaching de groupe (Axe)	1,5	1	5	7,5
	Relève à la direction de succursale	60	1	18	1 080
	Relève à la direction de succursale – coaching	22	2	29	638
	Initiation à la direction de succursale	38	1	35	1 330
	Rendre son service efficient	14	2	2	28
	Gestion d'une équipe à distance	8	1	1	8
	Gestion de la performance	3,5	2	1 074	3 759
	La gestion d'un parc véhicules	16	1	1	16
	Gestion de personnel et outils de contrôle de gestion	14	1	1	14
	Sens politique et pouvoir d'influence	14	3	6	84
	Négociation gagnant-gagnant	8	1	1	8
	Gestion intergénérationnelle – Les générations Y et Z	5	1	2	10
	Gestion des conflits entre employés	7	5	39	273
	Gestion du temps, des priorités et des activités (7h)	7	3	11	77
	Gestion du temps, des priorités et des activités (8h)	8	1	12	96
	Leader stratège	7	9	102	714
	Gestion de projet stratégique et du changement	7	2	48	336
	Gestion de l'information et documentation	3	1	1	3
	Gestion de la maintenance	8	1	1	8
	Gestion d'une équipe et des intervenants en gestion de projet	16	1	2	32
	Leadership d'influence	7,5	1	1	7,5
	Développer son leadership au travail	7	2	3	21
Habiletés relationnelles ½ journée	5	1	1	5	
Habiletés relationnelles 1 jour	8	4	15	120	
Relations interpersonnelles et interventions de gestion	14	2	2	28	
Passer de patron à coach	11	1	1	11	
Supervision au quotidien	14	1	1	14	
Maynard training – Time study certification program	35	1	1	35	
Réglementation du bâtiment	8	1	1	8	
Communications aux groupes (Flash meeting) Phase 1	3	1	7	21	

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Titre	Durée	Nbre de	Nbre de	Heures
		(hres)	groupes	participants	totales
	Communications aux groupes (Flash meeting) Phase 2	3	1	6	18
Autres	Produire des cessations d'emploi	8	1	2	16
	Appel d'offres de service	8	1	1	8
	Introduction à ISO / CEI 17025 :2005	7	1	22	154
	Accélérer votre accréditation LEED	8	1	2	16
	Marchandisage	8	1	1	8
	Communications : Parler en public	7	2	2	14
	Mieux communiquer avec son auditoire	19	1	1	19
	Recherche marketing – Les nouvelles avenues	5	1	1	5
	Marketing et alimentation	5	1	3	15
	Passer de résistance à acceptation du changement	4	1	18	72
	Communications dans l'équipe de travail	14	1	1	14
	Communication et stratégie de marque	7	1	3	21
	Introduction au développement durable	1	Virtuel	763	763
	Communiquer efficacement	14	2	16	224
	Chaire de responsabilité sociale et développement durable	8	1	1	8
	Introduction à l'analyse de projet d'énergies propres	24	1	2	48
	Perfectionnement obligatoire dans le cadre de l'adhésion au CGA	7	23	30	210
	Déclaration annuelle CARRA	8,75	1	1	8,75
	Communications dans la négociation	7	1	7	49
	Concilier stress et bien-être au travail	7	1	1	7
	Devenir plus efficace grâce à la méthode 5S	7	2	3	21
	APICS International Conference and Exposition	14	1	1	14
	Le dilemme de l'amélioration continue	14	1	2	28
	Planification à la retraite	14	11	145,5	2 037
	L'intelligence relationnelle au travail	14	1	2	28

# FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

2013 (1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2013)

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales	
Entraînement à la tâche	Bienvenue à la SAQ	0,75	Virtuel	597	447,75	
	Vidéo d'accueil	0,13	Virtuel	6	0,78	
	Appliquer l'éthique de vente à la SAQ					
	<i>Nouvel employé</i>	1,25	Virtuel	812	1 015	
	<i>Complément pour gestionnaire</i>	0,25	Virtuel	93	23,25	
	<i>Rafraîchissement</i>	0,5	Virtuel	1746	873	
	Exercer son rôle de caissier	3	Virtuel	442	1 326	
	Utiliser les outils informatiques et technologiques	0,25	Virtuel	414	103,5	
	Rendre la succursale prête aux affaires	1,5	Virtuel	567	850,5	
	Animer une dégustation promotionnelle	0,5	Virtuel	659	329,5	
	Rencontre avec le délégué syndical	1	480	480	480	
	Nouveaux conseillers en vin	24	1	6	144	
	Coordonnateur aux opérations en succursale (COS)					
	<i>Nouveaux COS</i>	28	3	31	868	
	<i>COS statut 16-19,5h et remplaçant</i>	4	344	344	1 376	
	Nouveaux coordonnateur principal aux opérations en succursale (CPOS)	78	1	18	1 404	
	Coordonnateur de succursale Solo (CSS)					
	<i>Nouveau CSS</i>	78	1	6	468	
	<i>CSS remplaçant</i>	4	3	3	12	
	Livreur – Transporteur A	40	1	8	320	
	Adjointe administrative : une collaboratrice décisionnelle	8,5	1	1	8,5	
	Rôle conseil	32	1	15	480	
	Aptitudes organisationnelles de l'adjointe administrative	24	1	1	24	
	Adjointe administrative intermédiaire	7	1	1	7	
	Connaissance des produits	Découvrir le goût du vin	3	Virtuel	1203	3 609
		Conférence dégustation				
<i>Terroirs d'ici</i>		7	3	363	2 541	
<i>Champagnes</i>		7	3	385	2 695	
Application pratique – Dégustation vins et spiritueux		1	Virtuel	478	478	
Atelier de formation						
<i>Whisky</i>		3	2	14	42	
<i>Accords mets et vins</i>		3	361	2523	7 569	
Développement en continu des conseillers en vin		7	6	369	2 583	
Découvrir le goût des spiritueux		2,5	Virtuel	789	1 972,5	
Les vins de Bordeaux		2	Virtuel	683	1 366	
Les vins de France		3	Virtuel	3454	10 362	
Les vins d'Espagne et du Portugal		2	Virtuel	1857	3 714	
Les vins d'Italie		2	Virtuel	17	34	
Les cours SAQ						
<i>Scotch et Whisky</i>		6	1	1	6	
<i>Un monde à découvrir</i>		15	1	6	90	
<i>Dégustation et gastronomie</i>		15	1	7	105	
<i>Les terroirs d'Italie</i>		12	1	1	12	
<i>Oxygène dans le vin</i>		3	1	4	12	
SST	Secourisme	16	425	425	6 800	
	Chariot élévateur (succursale)	7	15	102	714	

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales
	Transpalette (succursale)	4	59	413	1 652
	Chariot élévateur et transpalette	8	9	58	464
	Chariot élévateur et transpalette	4	3	21	84
	Chariot élévateur contrebalancé assis	3	20	136	408
	Chariot élévateur – cueillette en hauteur	7	1	2	14
	Transpalette – Mise à jour	0,5	5	34	17
	Order Picker (chariot cueillette en hauteur)	1,5	1	6	9
	Blue Giant – Chariot élévateur (succursale)	3	4	27	81
	Prévenir les pertes : vols externes	0,75	Virtuel	4623	3 467,25
	Intervenir auprès d'une clientèle difficile	0,75	Virtuel	1866	1 399,50
	Manutention sécuritaire de charges				
	<i>En mode virtuel (succursale)</i>	0,75	Virtuel	920	690
	<i>Le rôle des gestionnaires face au programme</i>	3,5	4	23	80,5
	<i>Formation de formateurs (entrepôt)</i>	10,5	1	6	63
	<i>En classe (entrepôt)</i>	4	2	11	44
	Le gestionnaire au cœur de la SST	0,5	Virtuel	52	26
	Agir dans les situations difficiles	7	9	58	406
	Code criminel du Canada et Loi en SST : Obligations et conséquences	3	1	1	3
	Prévention en SST	3	10	68	204
	Analyse de risques	3	1	8	24
	Comment intégrer la SST dans ses opérations	3	2	14	42
	Appliquer les normes de SST	4	3	17	68
	<b>Service à la clientèle</b>	4A+			
<i>Coaching 2 jours</i>		14	34	336	4 704
<i>Capsule en mode virtuel</i>		2,5	Virtuel	1930	4 825
Service à la clientèle		8	2	9	72
<b>Outils technologiques</b>	Conception de classes virtuelles	8	1	6	48
	Introduction à l'outil e-collaboration de classes virtuelles	3	Virtuel	7	21
	Administration SQL Serveur 2008	28	1	1	28
	Active Directory Trouble Shooting	32	1	1	32
	Concepts et technologies objet	15	1	1	15
	Administration Windows Server 2008	21	1	1	21
	Unix	14	2	10	140
	Administration System Center Configuration Manager	28	1	1	28
	Ergonomie des interfaces mobiles	6	1	3	18
	Concepts et outils de l'ergonomie et du développement centré	14	1	1	14
	Cobit 5	7,75	1	1	7,75
	Optimiser l'utilisation des outils de télécommunications	3,5	1	1	3,5
	Sharepoint Configuration et Administration	35	1	2	70
	Programmation Perl	18	1	4	52
	JDE : acquisition biens et services pour requérant	1,5	3	18	27
	Gestion informatisée de projets avec MS project	15	1	1	15
	Concepts et technologies objet	15,5	1	1	15,5
	PowerShell Best practice Workshop	28	2	4	112
	Powershell for IT administrator	21	2	3	63
	Programmation C#.Net	28	1	1	28
S'initier aux réseaux	14	1	1	14	
Visio Base M1-Base	7	1	1	7	

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales
	VMWare VSphere 5 install, Configuration, Manager	28	1	1	28
	SharePoint super utilisateur	14	1	1	14
	Active Directory Windows Server	24	1	1	24
	Introduction à PowerShell	26	2	2	52
	Excel 2010 intermediaire	14	5	15	210
	Cognos cours RS avancé	14	2	8	112
	Cognos débutant	14	2	6	84
	Cognos cours multidimensionnel	14	3	7	98
	Windows 7	1,75	Virtuel	8	14
	<i>Transition vers Office 2010</i>				
	Fonctions communes	1	Virtuel	14	14
	Word	0,50	Virtuel	8	4
	Excel	0,40	Virtuel	7	2,8
	PowerPoint	0,40	Virtuel	5	2
	Outlook	1,25	Virtuel	11	13,75
	Lync	0,40	Virtuel	39	15,6
	OneNote	0,40	Virtuel	3	1,2
	Outlook débutant pour les succursales	3	Virtuel	133	399
	Excel VBA	24	2	2	48
	PowerPoint débutant	7	1	1	7
	PowerPoint intermédiaire	3	3	3	9
	PowerPoint & PhotoShop In Design	7	2	2	14
	Excel avancé	7,75	1	1	7,75
	Cognos Report Studio	17,5	1	5	87,5
	Cognos Report Studio	14	1	2	28
	Outlook expérimentation-2	7	2	3	21
	Introduction à la bureautique	7	1	11	77
	Adobe	3	4	22	66
	Excel intermédiaire	8	2	5	40
	Commerce électronique	7	1	2	14
	MS-Project débutant	16	1	2	32
	<i>Espace RH-Paie</i>				
	Feuille de temps – Sigma	0,40	Virtuel	793	317,2
	Délégation	0,08	Virtuel	495	39,6
	Modification de la feuille de temps	0,16	Virtuel	773	123,68
	Approbation des demandes	0,08	Virtuel	541	43,28
	Saisie de temps par exception	0,25	Virtuel	1142	285,5
	Navigation de base	0,50	Virtuel	943	471,5
	ITIL V3	3,5	1	2	7
Langues	Anglais débutant	10	4	30	300
	Anglais intermédiaire	28	4	30	840
	Anglais intermédiaire	12	4	24	288
	Anglais avancé	5	4	24	120
	Revoir les règles de français	2	2	11	22
	Améliorer la rédaction de vos écrits	1	1	7	7
	Rédiger efficacement	1	1	7	7
	Révision de textes	1	2	8	8
	Rédaction web	1	1	7	7
	Cours de français	1	3	20	20

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales
Gestion	<i>Destination Leadership (programme interne)</i>				
	Capsule savoir, vouloir, pouvoir	0,25	Virtuel	33	8,25
	Conseil et navigation	0,08	Virtuel	129	10,32
	Capsule influence	0,5	Virtuel	16	8
	Capsule développement des personnes	0,5	Virtuel	8	4
	Capsule communication	0,5	Virtuel	80	40
	Capsule reconnaissance	0,40	Virtuel	26	10,4
	Capsule modèle SCORE (diagnostic et solution)	0,40	Virtuel	44	17,6
	Développement des partenaires d'affaires RH	7	2	16	112
	Capsule gestion de situations difficiles	0,33	Virtuel	5	1,65
	Capsule analyse d'une problématique et de ses causes	0,50	Virtuel	2	1
	Passer d'employé à gestionnaire	7	1	19	133
	Communication politique et stratégique	7	1	24	168
	Bâtir et développer ses réseaux	7	1	47	329
	Leader stratège et visionnaire	7	1	9	63
	Formation des formateurs	7	1	16	112
	Finances SAQ 101	7	1	10	70
	Favoriser l'innovation	7	15	101	707
	Courage managérial et risques d'affaires	7	17	117	819
	Innover au quotidien	7	5	35	245
	Mieux se connaître et gérer son impact	14	2	12	168
	S'approprier le contexte d'affaires	7	4	23	161
	Gérer des projets et gérer le changement	7	7	43	301
	Appliquer la convention collective	3,5	3	17	59,5
	Lancement du programme de relève à la direction de succursale	4	3	17	68
	Habilitation à la gestion de performance	4	3	17	68
	<i>Gestion de la performance pour employés professionnels et techniques</i>				
	Employés évalués	3,5	6	41	143,5
	Gestionnaires évaluateurs	2	1	6	12
	Délégués syndicaux	3,5	2	15	52,5
	Initiation à la direction de succursale (directeur remplaçant)	20	4	28	560
	Coaching sur les habiletés de gestion en commercialisation	7	1	2	14
	Gestion stratégique des approvisionnements	7	1	1	7
	Gestion du temps, des priorités et des activités	8	1	3	24
Collaborer avec différentes personnalités	7	2	15	105	
La gestion de projets : concept et savoir-faire	14	1	2	28	
Gestionnaire de centres d'appels	3	1	1	3	
Gestion des ressources humaines	7	1	2	14	
Capacité d'influencer vers les résultats	14	1	1	14	
Action stratégique pour atteindre les résultats	16	1	1	16	
Choisir les bons matériaux écologiques pour projet durable	8	1	1	8	
Gestion immobilière : comprendre et maîtriser les bases	8	1	1	8	
Autres	Introduction au développement durable	1	Virtuel	152	152
	Planification à la retraite	14	9	61	854
	Code d'éthique et de conduite des employés	0,75	Virtuel	207	155,25
	Révolutionner le marketing, les communications et la vente	4	1	1	4

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales
	Vendre avec une stratégie d'expérience-client	50	1	1	50
	Marketing relationnel	14	9	63	882
	Professionnels du web et des communications interactives (Intracom)	7	1	1	7
	Négociation stratégique	24	2	13	312
	Données : collecte, analyse et distribution	5	1	2	10
	Marketing de contenu – Stratégie éditoriale	5	1	1	5
	Communiquer avec efficacité	7	1	3	21
	Acquisition de biens et services à la SAQ	3	3	22	66
	Contrôle interne et gestion des risques	4	1	1	4
	Appel d'offres et contrats d'affaires	3,5	2	9	31,5
	Vérification fiscale en matière de taxes à la consommation	2	1	1	2
	Planification événementielle	7	2	1	14
	Réussir ses interventions publiques	14	1	1	14
	Application de la méthode 5S	7	1	4	28
	Perfectionnement obligatoire dans le cadre du maintien du titre CGA	7	6	38	266
	Influencer sans autorité	7	1	3	21
	Tableau de bord : un outil et un style de gestion	7	1	2	14
	Gestion intégrée des documents	1	1	4	4
	Découvrir les forces pour développer des partenariats	14	1	3	42
	Mise à jour sur la TPS/TVQ	4	1	1	4
	Amélioration continue	14	1	1	14

# FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

2014 (1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2014)

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales
Entraînement à la tâche	Bienvenue à la SAQ	0,75	Virtuel	654	490,5
	Vidéo d'accueil	0,13	Virtuel	1	0,13
	Appliquer l'éthique de vente à la SAQ				
	<i>Nouvel employé (ancienne version)</i>	1	Virtuel	486	486
	<i>Nouvel employé (nouvelle version)</i>	1,25	Virtuel	554	692,25
	<i>Complément pour gestionnaire</i>	0,25	Virtuel	36	9
	<i>Rafraîchissement</i>	0,5	Virtuel	637	318,5
	Exercer son rôle de caissier	3	Virtuel	698	2 094
	Utiliser les outils informatiques et technologiques	0,25	Virtuel	1 011	252,75
	Rendre la succursale prête aux affaires	1,5	Virtuel	533	799,5
	Animer une dégustation promotionnelle	0,5	Virtuel	614	307
	Rencontre avec le délégué syndical	1	429	429	429
	Nouveaux conseillers en vin	38	1	7	266
	Coordonnateur aux opérations en succursale (COS)				
	<i>Nouveaux COS</i>	38	4	29	1 102
	<i>COS statut 16-19,5h et remplaçant</i>	(3) 4	269	269	1 070
	Nouveaux coordonnateur principal aux opérations en succursale (CPOS)	78	1	14	1 092
	Coordonnateur de succursale Solo (CSS)				
	<i>Nouveau CSS</i>	78	1	6	468
	<i>CSS remplaçant</i>	4	11	11	44
Livreur – Transporteur A	120	1	6	720	
Connaissance des produits	Découvrir le goût du vin	3	Virtuel	864	2 592
	Conférence dégustation				
	<i>Terroirs d'ici</i>	7	5	377	2 639
	<i>Vénétié</i>	7	3	277	1 939
	Application pratique – Dégustation vins et spiritueux	1	Virtuel	610	610
	Atelier de formation – Les vins de France				
	<i>Formation des formateurs</i>	7	2	22	154
	<i>Formation aux employés</i>	3	283	2 351	7 053
	Développement en continu des conseillers en vin	7	6	369	2 583
	Découvrir le goût des spiritueux	2,5	Virtuel	839	2 097,5
	Les vins de Bordeaux	2	Virtuel	762	1 524
	Les vins de France	3	Virtuel	1 110	3 330
	Les vins d'Espagne et du Portugal	2	Virtuel	1 601	3 202
	Les vins d'Italie	2	Virtuel	3 112	6 224
	Les vins d'Amérique du Nord	1,5	Virtuel	3 169	4 753,5
	Origine Québec	1,75	Virtuel	3 050	5 337,5
	Les vins d'Amérique du Sud	1,5	Virtuel	21	31,5
	Les vins d'Afrique du sud et d'Océanie	1,5	Virtuel	34	51
	Perfectionnement en vignoble	68,4	1	8	547,2
	La dégustation	4	1	14	56
	Accréditation du conseiller en vin				
	<i>Mise à niveau</i>	14	1	16	224
	<i>Groupe de consultation</i>	3	2	23	69
	<i>Formation principale</i>	114	2	30	3 420
	OEnologie				
	<i>Agent de collage</i>	4	1	10	40

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales
	<i>Biotechnologies d'élaboration et d'élevage des vins</i>	4	1	10	40
	Les cours SAQ				
	<i>Les terroirs d'Italie</i>	15	1	1	15
SST	Secourisme	16	399	399	6 384
	Chariot élévateur (succursale)	7	12	43	301
	Transpalette (succursale)	(4) 3,5	80	472	1 652
	Utilisation sécuritaire du hayon élévateur	4	11	64	256
	Chariot élévateur et transpalette	8	5	27	216
	Mise à jour - Chariot élévateur contrebalancé assis	2,5	2	12	30
	Mise à jour – Chariot élévateur - Pattes	3,5	19	157	549,5
	Chariot élévateur – Formation de l'instructeur	7,5	1	4	30
	Transpalette – Mise à jour	2,75	23	199	547,25
	Nacelle et harnais de sécurité	4	1	17	68
	Blue Giant – Chariot élévateur (succursale)	4	3	11	44
	Prévenir les pertes : vols externes	0,75	Virtuel	989	741,75
	Prévenir les pertes : vols internes	0,25	Virtuel	8	2
	Intervenir auprès d'une clientèle difficile	0,75	Virtuel	920	690
	Manutention sécuritaire de charges				
	<i>En mode virtuel (succursale)</i>	0,75	Virtuel	847	635,25
	<i>En classe (entrepôt)</i>	3,5	8	45	157,5
	Le gestionnaire au cœur de la SST	0,50	Virtuel	81	40,5
	Agir dans les situations difficiles	7	1	9	63
	SIMDUT – Formateur	8	1	3	24
	Prévention en SST	3	4	30	90
	Appliquer les normes de SST	4	2	21	84
Serv. client	4A+	2,5	Virtuel	763	1 907,5
	Appliquer les bons comportements en service conseil	7	6	64	448
Outils technologiques	Introduction à l'outil e-collaboration de classes virtuelles	1	1	17	17
	SharePoint pour les utilisateurs	7	1	1	7
	Suite office				
	Excel 2010 sur mesure	9	1	6	54
	Excel	7	1	1	7
	Excel pour exceller en finances – volet 1	7	1	1	7
	Excel pour exceller en finances – volet 2	8	1	1	8
	Excel – Tableaux croisés dynamiques	7	1	1	7
	Excel 2010 avancé	14	1	1	14
	Outlook 2010 débutant	8	1	1	8
	Powerpoint	7	1	1	7
	Visio	7	1	1	7
	Cognos avancé	14	1	1	14
	Windows 7	1,75	Virtuel	211	369,25
	<i>Transition vers Office 2010</i>				
	Fonctions communes	1	Virtuel	88	88
	Word	0,50	Virtuel	53	26,5
	Excel	0,40	Virtuel	63	25,2
	PowerPoint	0,40	Virtuel	32	12,8
	Outlook	1,25	Virtuel	93	116,25
Lync	0,40	Virtuel	44	17,6	
OneNote	0,40	Virtuel	26	10,4	
Outlook débutant pour les succursales	3	Virtuel	41	123	

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales	
	Espace Formation SAQ – Entrée de données	3,5	3	19	66,5	
	Photoshop de base	14	1	1	14	
	Adobe	4	1	9	36	
	Openfield   Tirer profit des campagnes d'envoi	3	1	1	3	
	MS-Project débutant	14	1	1	14	
	<i>Espace RH-Paie</i>					
	Feuille de temps – Sigma	0,4	Virtuel	109	43,6	
	Délégation	0,08	Virtuel	22	1,76	
	Modification de la feuille de temps	0,16	Virtuel	120	19,2	
	Approbation des demandes	0,08	Virtuel	20	1,6	
	Saisie de temps par exception	0,25	Virtuel	61	15,25	
	Navigation de base	0,5	Virtuel	203	101,5	
Langues	Lisez plus vite et lisez mieux	7	1	2	14	
	Anglais	42	1	1	42	
	Anglais	40	1	2	80	
Gestion	<i>Destination Leadership (programme interne)</i>					
	Capsule savoir, vouloir, pouvoir	0,25	Virtuel	79	19,75	
	Conseil et navigation	0,08	Virtuel	8	0,64	
	Capsule influence	0,5	Virtuel	32	16	
	Capsule développement des personnes	0,5	Virtuel	12	6	
	Capsule communication	0,5	Virtuel	8	4	
	Capsule reconnaissance	0,4	Virtuel	63	25,2	
	Capsule modèle SCORE (diagnostic et solution)	0,4	Virtuel	3	1,2	
	Capsule gestion du changement	0,33	Virtuel	10	3,3	
	Capsule analyse d'une problématique et de ses causes	0,5	Virtuel	16	8	
	Mobiliser mon équipe dans l'action	7	8	72	504	
	Animer et faciliter une rencontre de groupe	3	2	27	81	
	Faire preuve de courage managérial	10	10	10	100	
	Bâtir et développer ses réseaux	7	4	52	364	
	Leader stratège et visionnaire	7	1	10	70	
	Finances SAQ 101	7	2	16	112	
	Favoriser l'innovation	7	1	10	70	
	Courage managérial et risques d'affaires	7	2	21	147	
	Innover au quotidien	7	2	14	98	
	Mieux se connaître et gérer son impact	14	1	13	182	
	S'approprier le contexte d'affaires	7	6	85	595	
	Appliquer la convention collective	3,5	2	22	77	
	Déléguer, coacher et engager	10	8	92	920	
	Lancement du programme de relève à la direction de succursale	4	1	10	40	
	Gestion de l'absentéisme	1	1	17	17	
	Relève à la direction de succursale – Coaching	22	1	17	374	
	Assurer une saine gestion financière	11,5	1	10	115	
		7	5	50	350	
	Maîtriser la gestion commerciale	14	2	21	294	
	Co-développement	7	1	17	119	
	Formation des formateurs	7	1	6	42	
	Tableau de bord	4	15	108	432	
	Penser business dans le juste à temps	4	1	17	68	

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales	
	Penser business dans le juste à temps	7	1	17	119	
	Devenir un développeur de personnes	7	1	10	70	
	Initiation à la direction de succursale (directeur remplaçant)	20	1	46	920	
	Animation et gestion de réunion	7	1	2	14	
	Démontrer un bon sens des affaires	7	1	11	77	
	Gestion du stress	16	2	2	32	
	Collaborer avec différentes personnalités	7	3	3	21	
	La contribution de l'équipe	4	1	7	28	
	Lire les capacités organisationnelles pour des solutions adaptées	7	1	17	119	
	Les communications interpersonnelles et ses outils	15	1	1	15	
	Comment gérer votre capital intellectuel	3,5	1	1	3,5	
Autres	Introduction au développement durable	1	Virtuel	120	120	
	Gestion intégré des documents	3	3	3	9	
	Code d'éthique et de conduite des employés	0,75	Virtuel	4 736	3 552	
	Code d'éthique et de conduite des employés – volet gestionnaire	0,25	Virtuel	411	102,75	
	Éthique et déontologie professionnelle	7	4	4	28	
	Gestion par catégorie – Spiritueux	3	47	767	2 301	
	Développer et optimiser sa mémoire	7	3	3	21	
	Communiquer avec efficacité	8	1	1	8	
	Acquisition de biens et services à la SAQ	3	3	26	78	
	Planification – Fiscalité	7,75	1	1	7,75	
	Détecter la fraude	1	Webinaire	1	1	
	Découvrir les forces pour développer des partenariats	14	2	2	28	
	Découvrir les forces pour développer des partenariats	8	2	24	192	
	Le leadership transversal sans autorité directe	16	1	1	16	
	Perfectionnement obligatoire dans le cadre du maintien du titre CPA	7	43	50	350	
	Analyse des risques en projet	8	2	2	16	
	S'initier au tableau de bord d'entreprise	3	1	2	6	
	Leed V4 coulé dans le béton	7	1	2	14	
	Leed et la participation citoyenne	1	1	1	1	
	Introduction aux systèmes d'évaluation Leed V4	7	1	1	7	
	La certification Leed CI	7	1	1	7	
	Ceinture verte Lean Six Sigma – GSS	60	1	8	480	
	Mise à jour sur la TPS/TVQ et revue des concepts	8	1	1	8	
	Tendances façonnant les affaires d'aujourd'hui	5	1	3	15	
	Droit de la construction	14	1	1	14	
	Gestion et audit de l'énergie	14	1	1	14	
	Les enjeux énergétiques	21	1	1	21	
	Introduction aux douanes	20	1	1	20	
	Economic Influences on Logistics – CITT	45	1	1	45	
	Audience simulée à la CTQ	7	1	1	7	
	Food science and Technology	35	1	1	35	
	Bannière Dépôt					
		Réapprovisionnement des succursales	10	1	2	20
		Commande de marchandise	14	1	15	210
	Renouvellement de la convention collective SPTP					
	Capsule pour les employés	1	21	349	349	

## FORMATIONS OFFERTES AUX EMPLOYÉS PAR LA SAQ

Cat.	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Durée (hres)	Nbre de groupe	Nbre de Participants	Heures totales
	Capsule pour les gestionnaires	4	7	113	452
	La communication interpersonnelle et ses outils	14	1	13	182
	Maîtriser l'art de parler en public	12	1	1	12

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
58	Nombre moyen de jours de formation suivie par les employés de la SAQ au cours des 5 dernières années, ventilé par catégories d'emplois et par année.



## Nombre de jours de formation moyen suivi par les employés de la SAQ

### Ventilé par catégorie d'emplois

De 2010 à 2014

(du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre de chaque année)

Catégorie	2010	2011	2012	2013	2014
*STTSAQ	0	0,33	0,54	0,58	0,47
*SEMB	1,82	1,46	2,13	1,76	1,96
*SPTP	0,48	0,29	1,49	1,27	0,73
*PNS	0,45	0,80	1,15	1,25	0,79
Cadres et gestionnaires	2,19	1,15	3,29	3,13	2,14

\* Le nombre de jours moyen par employé est calculé selon les 2 équations suivantes :

1. 
$$\frac{\text{Nombre d'heures de formation diffusées pour chaque catégorie d'employés}}{7}$$

- Une journée de formation est de 7 heures, ainsi nous transformons les heures de formation en jours de formation

2. 
$$\frac{\text{Nombre de jours de formation diffusés par catégories d'employés}}{\text{Démographie complète de la catégorie d'employés}}$$

\*STTSAQ : Syndicat des travailleurs et travailleuses de la SAQ

\*SEMB : Syndicat des employés de magasins et de bureau

\*SPTP : Syndicat du personnel technique et professionnel

\*PNS : Personnel non syndiqué

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
71	Bilan du « Plan de commercialisation et de mise en valeur des vins québécois ». Fournir les prévisions pour 2015-2016.





ORIGINE  
QUÉBEC

QUÉBEC



Le travail et l'apprentissage de nos vigneron·ne·s au cours des années ont fait évoluer la viticulture et l'élaboration des vins au Québec. La qualité et le niveau de production ont augmenté de façon constante. Aujourd'hui, l'industrie est prête à passer à la prochaine étape de son développement.

La SAQ et les vigneron·ne·s du Québec ont joint leurs efforts afin de rendre disponible à un plus grand nombre de consommateur·rice·s québécois·es des vins de qualité provenant de notre terroir.

Offrir une variété de produits québécois qui saura prendre sa place sur le marché, répondre aux besoins de la clientèle et gagner le cœur des consommateurs. Reconnaître la SAQ en tant que partenaire engagé envers le développement durable de l'industrie des produits québécois.

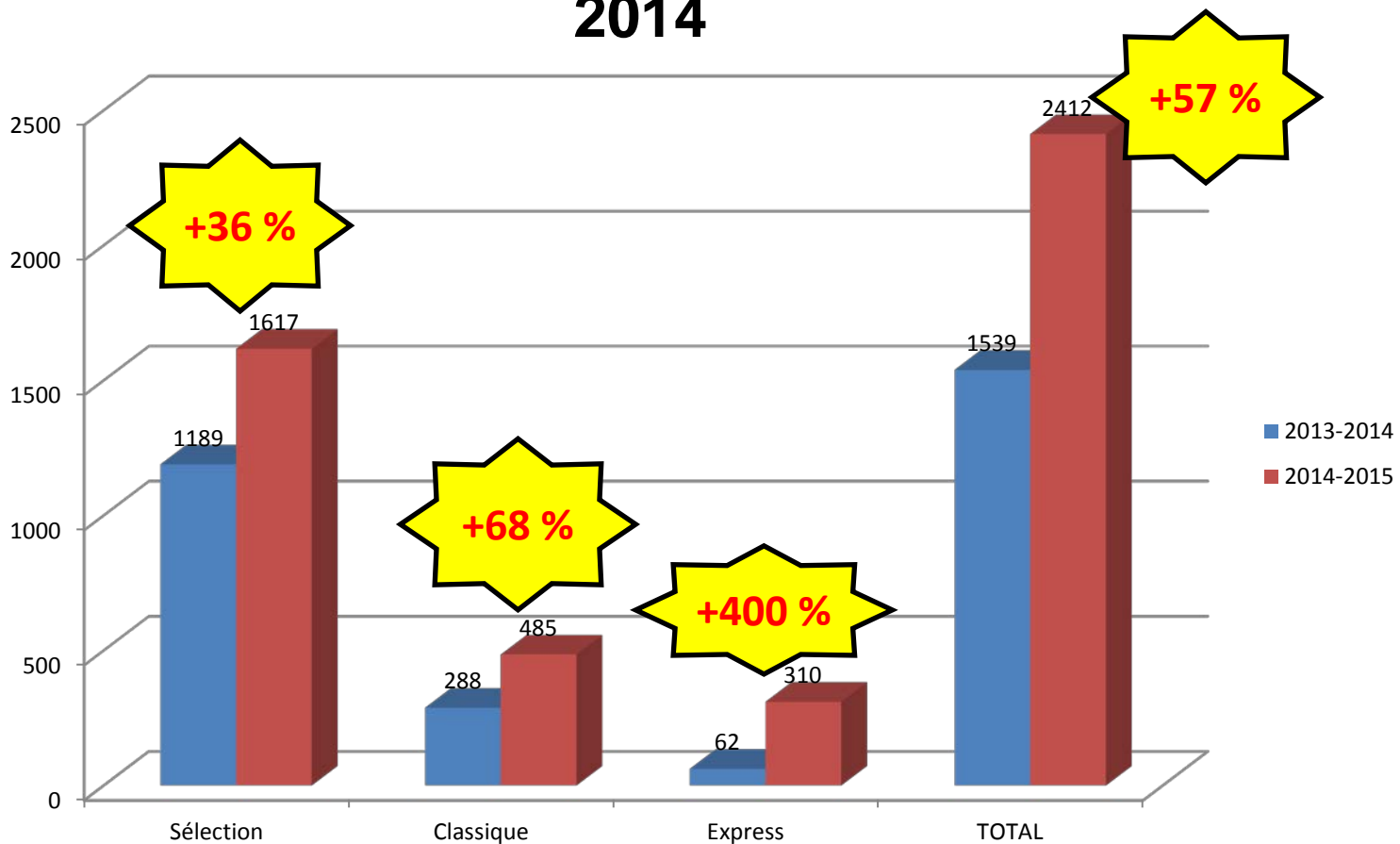
Contribuer au développement de l'industrie et des produits Origine Québec par une mise en marché et un service-conseil adaptés et dynamiques.

1. Accroître la visibilité des vins certifiés du Québec
2. Graduellement, étendre la sélection de vins certifiés du Québec à l'ensemble du réseau
3. Développer la sélection de vins du Québec dans nos magasins
4. Identifier et développer les cinq routes des vins du Québec
5. Attribuer les pastilles de goût à chacun des vins pour en faciliter l'achat
6. Mettre de l'avant les distinctions et les médailles obtenues par les produits québécois



# GAINS D'ESPACE EN PIEDS LINÉAIRES

## 2014





Les produits sont placés au sein de leur univers (rouge, blanc, rosé), adjacents à la catégorie États-Unis.





Tous les vins positionnés ensemble :  
rouge, blanc, rosé, vin de glace ou  
mousseux adjacents à la section  
Découvertes (spécialité)



Vitrine de la succursale  
Beauport Larue  
Route des vins de l'Est



ORIGINE  
QUÉBEC

## JEAN JOLY { VIGNOBLE DU MARATHONIEN }





LINE ET JEAN JOLY

**EN BREF**

- Le vignoble est situé à Havelock, près de la frontière américaine, dans une magnifique région vallonnée, prisée des cyclistes et des coureurs.
- Ses vendanges tardives se sont fait connaître outre-mer. Grâce à ses vins de glace, ses rouges et ses blancs, le vignoble cumule une centaine de médailles, dont plus de 50 Or et Grand Or.
- Fervent défenseur du combat contre les préjugés sur les vins d'ici, Jean Joly administre le dossier de la certification des vins du Québec. Il représente également le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants, organisme responsable de la future appellation pour les vins du Québec.

**C'est qui ?** Jean Joly, ingénieur retraité, a acquis son vignoble avec son épouse, Line, il y a 25 ans. « Pour nous, c'était un rêve et une affaire de famille. D'ailleurs, je n'ai jamais eu besoin de payer qui que ce soit pour faire les vendanges. L'esprit du vin, ici, est festif. »

**Son parcours** Des trois axes inhérents au métier, il a pratiqué la viticulture et la vinification, et s'intéresse maintenant à la mise en marché. « Je veux contribuer à abaisser les barrières entre le public et le vin d'ici. Faire du vin, c'est une façon de participer à la culture québécoise. »

**Sa philosophie** Ex-marathonien (il a fait trois fois le marathon de Boston et sept fois celui de Montréal) le vigneron fait le lien entre coureur et producteur. « Il faut de l'endurance, de la persévérance, de la volonté et un brin de folie. Le reste, ça s'apprend, et au Québec, nos techniques de vinification commencent à changer la donne sur l'échiquier viticole. »

**Sa vision du vin** « Un vin du Québec, ça peut parfois s'apparenter à un vin de la Loire ou de la Loire... c'est bon d'avoir des points de comparaison, mais il faut qu'un seych blanc se démarque par sa propre personnalité. Un chardonnay ou un gewurztraminer, ça se reconnaît! Le seych blanc du Québec doit arriver à prendre sa place! »

Jean Joly est le fils d'un grand vigneron. « Le Marathonien, c'est un couple, trois fils, une fille et un grand vin de la Loire pour aller au vignoble. Comme on a le privilège de laisser partir avec notre fille, on l'a gardé avec nous! »

**QUÉBEC**  
VIGNOBLE DU MARATHONIEN, SEYVAL BLANC  
14,4% ALCOHOL, 750 ML, 15% SUCRE  
CÉPAGE: SEYVAL BLANC  
PILET DE BIEAUCEITRON

**ARÔMES**  
POURTE, VERTE, FLEUR BLANCHE, CHÈVREPREUILLE  
ACIDITÉ: VIVE  
DOUCE - SEC  
CORPS: LÉGER  
BOUCHE: DÉLICATE  
BOIS: ABSENT

Quantité limitée. Le meilleur pour venir d'une courtoisie de cœur.

PHOTO: MARATHONNIENS

ORIGINE QUÉBEC

UNE FIERTÉ  
À PARTAGER

À TONIQUE, il y a la bouque, il y a le marocain des producteurs, leur vision, leur savoir. Il y a une fierté fabriquée main, il y a le soleil, le vent, la neige. Il y a nos vins, nos chardonnay, nos rouges, nos producteurs d'ici, et nos légumes de terre d'ici.

Il y a notre coureur et notre directeur. Il y a nos goûts à nous, nos esprits pour donner.

À TONIQUE, il y a notre envie de découvrir d'innombrables et de partager que ce soit en vin ou en légumes.





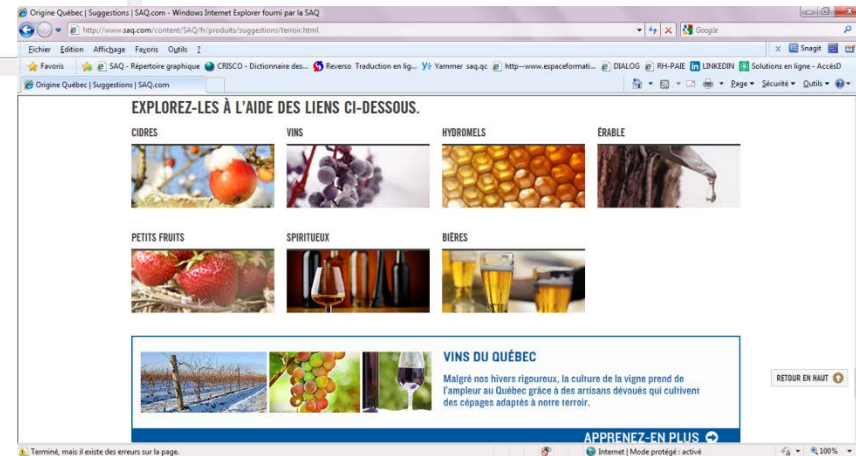
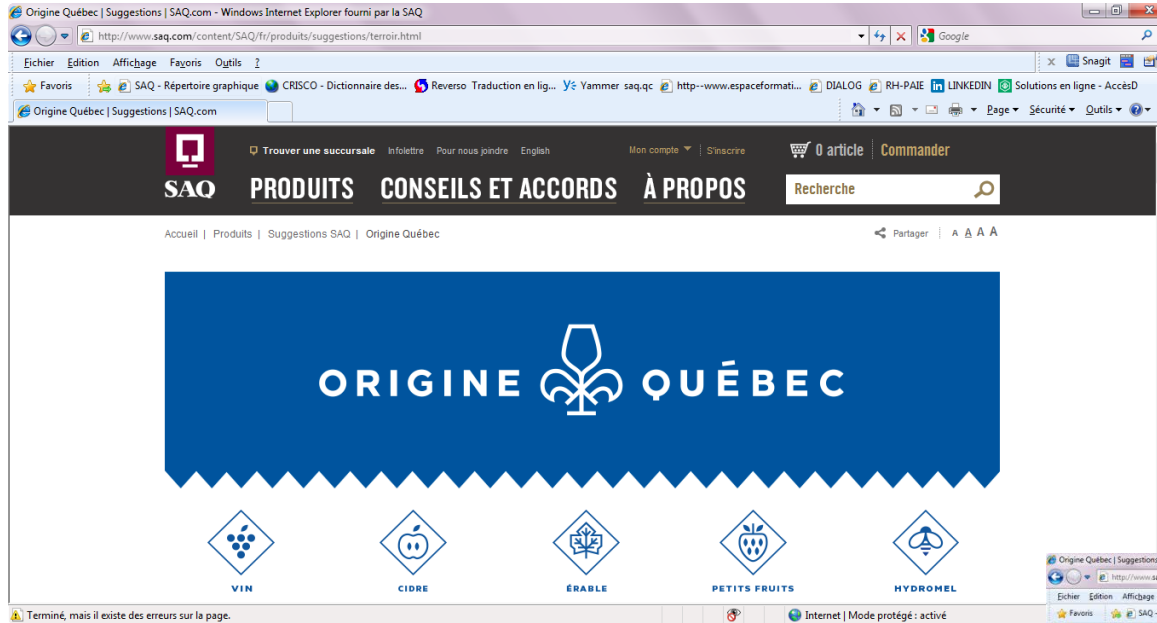


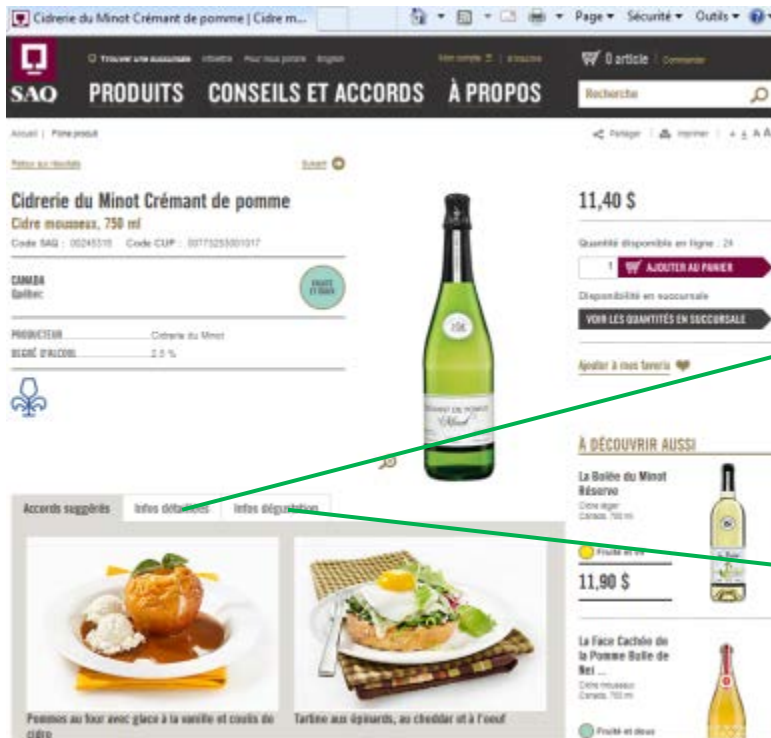


18+









Descriptif sommaire et accords suggérés

Infolettre



Infos détaillées et suggestions d'autres produits




Infos dégustation



Facebook SAQ et blogue TchIn TchIn



**SAQ**  
12 mai ✨

Saviez-vous que le Québec excelle dans plusieurs catégories de produits? Explorez-les grâce aux nouveaux pictogrammes des vins "Origine Québec".  
[<http://bit.ly/OrigineQuébec>]



**ORIGINE QUÉBEC**



VIN



CIDRE



ÉRABLE




**SAQ**  
11 septembre

**Recette d'automne : "Pie Pops" à la pomme** (12 photos)  
En miniformat sur un bâton, les pie pops sont une version ludique et gourmande de la traditionnelle tarte aux pommes. Aussi agréables à cuisiner en famille qu'à déguster, vos invités en raffoleront! 🍏


Découvrez notre recette sur le blogue TchIn TchIn > [<http://bit.ly/1gnCvUg>]



Facebook



**SAO LES BLOGUES** DES VINS ET SPIRITUEUX  
Actuel | Blogue TchIn TchIn | Blogue Cidre | Blogue Cocktail



**tchin TCHIN**  
LE PLAISIR DE DÉCOUVRIR LES MEILLEURS ACCORDS VINS ET METS


**LE TEMPS DES POMMES EN 5 ÉTAPES**

Publié par Vanessa Courcier le 23 Septembre 2012

Tous les filets de nouvelles Facebook sont parsemés de photos d'été en plein verges, une pomme à la main. C'est signe que l'automne est bel et bien arrivé, et que le moment est venu de sortir nos troques et d'affaiblir la qualité de ces fruits avec quelques mots culinaires nos fameux verges.


Voici le fil de mon escapade au royaume du fruit d'été... le verges!


Étape numéro 1 -> Choisir son pommier




Quelle variété de pommes choisir, cela est la question Tchin TchIn, tout dépend de ce que vous voulez en faire... structure à ses goûts. Par exemple, on veut que le tchin tchin est parfaite pour le compote, tandis que le Cortland est idéal pour faire des...

Étape numéro 2 -> Évaluer sa cueillette







Titres	Mémoires	Pages
<ul style="list-style-type: none"> <li>Blogue</li> <li>Origine Québec</li> <li>Blogue Cidre</li> <li>Blogue Cocktail</li> <li>Blogue Vins</li> <li>Blogue Spiritueux</li> <li>Blogue Québec</li> <li>Blogue</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blogue</li> <li>Origine Québec</li> <li>Blogue Cidre</li> <li>Blogue Cocktail</li> <li>Blogue Vins</li> <li>Blogue Spiritueux</li> <li>Blogue Québec</li> <li>Blogue</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Blogue</li> <li>Origine Québec</li> <li>Blogue Cidre</li> <li>Blogue Cocktail</li> <li>Blogue Vins</li> <li>Blogue Spiritueux</li> <li>Blogue Québec</li> <li>Blogue</li> </ul>



Consultez le magazine TchIn TchIn



DÉCOUVREZ LE BLOGUE CELLIER



LE BLOGUE espacecocktail.com  
VISITEZ LE BLOGUE ESPACE COCKTAIL

## Promotions

- 10 % OQ période des fêtes
- 10 % OQ Fête des Mères
- Semaine OQ, Saint-Jean-Baptiste
- Les récoltes, octobre
- Cidre du Québec, février

## Autres éléments de mise en marché

- Présence accrue dans les circulaires
- Présence dans les Celliers, Tchin Tchin et Courrier vinicole
- Mise en valeur des reconnaissances et médailles



# ÉVÈNEMENT ORIGINE QUÉBEC 2 OCTOBRE 2014



# ÉVÉNEMENT ORIGINE QUÉBEC 2 OCTOBRE 2014

Événement de presse



Rencontre entre les vignerons et les médias québécois

# CONCOURS, SALON, COLLOQUE ET MISSION COMMERCIALE

La Fête  
des Vins  
du Québec

  
Cidre  
DU QUÉBEC

  
SAQ  
présente  
Fête des  
Vendanges  
MAGOG | ORFORD

Mission  
commerciale  
2014

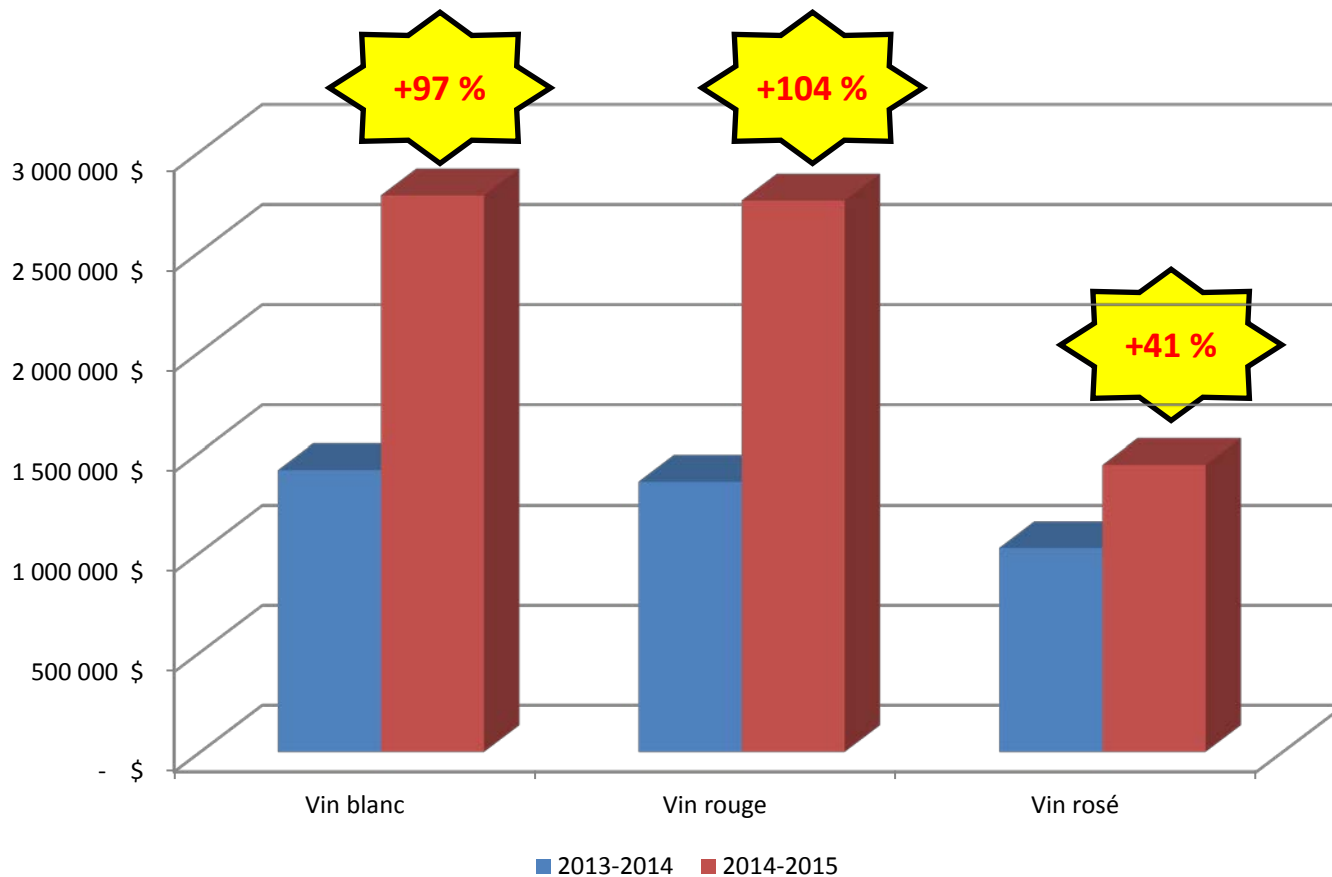


8<sup>e</sup> ÉDITION  
LE MONDIAL DES  
CIDRES



SAQ

## Année fiscale 2014-2015



## Ventes de vins - Année fiscale 2014-15

	2014-2015		2013-2014		Écart \$
	13 périodes		13 périodes		
	Ventes	Btl	Ventes	Btl	
Vin du Québec - Blanc	2 778 585 \$	172 127	1 408 570 \$	88 145	97 %
Vin du Québec - Rosé	1 434 097 \$	91 774	1 020 493 \$	64 894	41 %
Vin du Québec - Rouge	2 753 126 \$	159 871	1 351 455 \$	78 958	104 %
<b>TOTAL</b>	<b>6 965 808 \$</b>	<b>423 772</b>	<b>3 780 518 \$</b>	<b>231 997</b>	<b>84 %</b>

## Déploiement

- **2014** : **180** succursales
  - **2015** : **80** succursales\*
  - **2016** : **70** succursales
  - **2017** : **70** succursales
- 
- Le déploiement est en fonction de la capacité de production et de l'offre de nos producteurs
  - \* **40** succursales en P1 et **40** succursales en P7



## Vins 2015 - 2016

- Déploiement des sections Origine Québec dans 80 succursales
- Déploiement de la mise en valeur tablette suite aux résultats des tests
- Pour la campagne estivale, toutes les succursales auront des rosés du Québec
- Un test avec les vins rosés sera fait dans 3 succursales SAQ Dépôt
- Prévision de croissance de 5 % des produits du Terroir incluant une croissance de 10 % de la catégorie des vins du Québec

# CONCOURS, SALON, COLLOQUE ET MISSION COMMERCIALE

La Fête  
des Vins  
du Québec



# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers de l'opposition officielle

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
72	Concernant le « Plan de commercialisation et de mise en valeur des vins québécois », identifier les sommes allouées (totales et ventilées) par région en 2014-2015. Inclure la liste des entreprises, des municipalités et des organismes ayant reçu une aide financière, la date de l'aide, le nombre d'emplois créés et le montant reçu.



Étude des crédits 2015-2016

QUESTION 72

RÉPONSE :

La SAQ ne verse aucune somme pour la mise en valeur des vins québécois.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

## Demande de renseignements particuliers requis par le Deuxième groupe d'opposition Avril 2015

### TABLE DES MATIÈRES

### QUESTION NUMÉRO

Pour chacun des organismes, agences, ou autres relevant du ministère pour 2014-2015, indiquer :

- La liste des employés et des membres du conseil d'administration, en indiquant le poste qu'ils occupent et leur rémunération;
- La liste des personnes qui ont été nommées ou qui ont vu leur mandat renouvelé en indiquant : leur nom, leur titre, la date du début et la date de fin de leur mandat, leur rémunération et leur CV;
- Leur frais de déplacement, de repas, de voyage et de représentation..... 1

Tous les rapports, analyses et études relatifs à l'implantation de la hausse sur la taxe spécifique sur les boissons alcooliques ..... 58

Coût relatif à l'implantation de la hausse sur la taxe spécifique sur les boissons alcooliques annoncée le 20 novembre 2012..... 59

Durant cette même période tampon, combien de bouteilles ont été vendues à des clients de type bar et restaurateur pour chacune des catégories (vin, spiritueux et bière) et quels ont été les coûts assumés par les clients .....	60
Note d'analyse, étude ou mesures envisagées dans les cinq dernières années pour faciliter la mise en marché des produits québécois.....	61
Détail des revenus et des coûts de la vente en ligne pour les trois dernières années.....	62
Évolution annuelle depuis 2003, ventilée par types d'emplois.....	63
Pour la rémunération variable et les bonis, indiquez les critères d'octroi, par catégories d'emplois ainsi que le nombre de personnes en ayant bénéficié par catégories d'emplois.....	64
Les prévisions de départs à la retraite pour les trois prochaines années et le plan de remplacement.....	65
Le détail des charges d'exploitation depuis 2003 .....	66
Liste de toutes les formations, conférences, ateliers, journées d'activités et de tous les sommets, congrès ou autres auxquels ont participé les employés de la SAQ au cours de l'année 2012-2013 et 2013-2014. ....	67
Détails de l'évolution de la marge brute de la SAQ pour les cinq dernières années, ventilée par catégories de produits. Précisez la portion fixe et la portion ad valorem .....	68
Liste de prix d'achat et de prix de vente des 50 plus grands vendeurs en 2012 et préciser le nombre d'unités vendues .....	69
Nom de tous les administrateurs et des membres de la direction de la Société, le poste occupé, leur rémunération totale, en incluant les bonis, indemnités de départ et avantages sociaux pour les trois dernières années.....	70
Copie des états financiers de Twist depuis sa création.....	71

Détail de la politique salariale de la SAQ, rémunération, bonis et avantages sociaux.....	72
Détail de la politique de fixation des prix par catégories (les vins, spiritueux et bières) .....	73
La variation moyenne de prix, par catégories de produits, entre 2012 et 2013 et 2013-2014 et ainsi que la variation sur trois ans et cinq ans .....	74
Variation de prix entre 2012 et 2013 et 2013-2014 pour chacun des 10 produits vendus par la SAQ.....	75
Comparaison des prix entre le Québec et les autres provinces canadiennes par types de produits et par gamme de prix .....	76
Valeur de la transaction moyenne des restaurateurs et des particuliers pour chacune des cinq dernières années.....	77
Détail des ajustements salariaux accordés en 2012-2013 par catégories d'emplois.....	78
Nombre de jours de formation moyen suivi par les employés de la SAQ ventilé par catégories d'emplois.....	79
Le détail annuel des mesures des opérations de couverture de taux de change de la SAQ pour les années 2009-2010 à 2013-2014 en précisant les gains/pertes propres à celles-ci pour chacune des années.....	80
Les objectifs, les indicateurs et les résultats présentés dans le plan annuel de gestion de la SAQ pour la période allant de 2009-2010 à 2013-2014 .....	81
Obtenir copie de tous les études ou rapports portant sur différents scénarios de privatisation de la SAQ.....	82
Le taux de sulfite moyen des vins vendus à la SAQ par tranche de prix au détail. ....	83

La ventilation des coûts liés à l'acquisition de tierces sociétés par la  
SAQ pour les années comprises entre 2010-2011 à 2015-2016 ..... 85

La liste ventilée, par administrateur, le nombre de véhicules fournit  
ainsi que le modèle à chacun des 10 plus hauts salariés de la  
Société ..... 86

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
1	<p>Pour chacun des organismes, agences, ou autres relevant du ministère pour 2014-2015, indiquer :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• La liste des employés et des membres du conseil d'administration, en indiquant le poste qu'ils occupent et leur rémunération;</li><li>• La liste des personnes qui ont été nommées ou qui ont vu leur mandat renouvelé en indiquant : leur nom, leur titre, la date du début et la date de fin de leur mandat, leur rémunération et leur CV;</li><li>• Leur frais de déplacement, de repas, de voyage et de représentation.</li></ul>



**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2014-2015**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2014-2015	Autres formes de rémunération
Monsieur Sylvain Simard	Président du conseil d'administration, et membre des comités du CA	10-04-2013 (décret 377-2013)	09-04-2018	35 387,90 \$	S/O
Monsieur Alain Brunet	Président et chef de la direction, Administrateur et membre du comité des pratiques commerciales	20-11-2013 (décret 1204-2013) (Effectif le 1 <sup>er</sup> janvier 2014)	31-12-2018	375 519 \$	Non disponible
Madame Danielle Bergeron	Administratrice, présidente du comité des pratiques commerciales depuis le 27 août 2014 et membre du comité d'audit	27-06-2012 (décret 685-2012)	26-06-2016	17 815,82 \$	S/O
Madame Céline Blanchet	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications et du comité des pratiques commerciales	07-10-2009 (décret 1075-2009)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	17 810,26 \$	S/O
Madame Johanne Brunet	Administratrice, présidente du comité d'audit et membre du comité des pratiques commerciales	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	19 785,50 \$	S/O

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2014-2015**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2014-2015	Autres formes de rémunération
Madame Liliane Colpron	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications et du comité des ressources humaines	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	16 400,98 \$	S/O
Madame Nicole Diamond Gélinas	Administratrice, membre du comité d'audit et du comité de gouvernance, d'éthique et de communications	30-11-2011 (décret 1216-2011)	30-11-2015	15 846,14 \$	S/O
Monsieur Thierry Dorval	Administrateur, membre du comité des pratiques commerciales et du comité de gouvernance, d'éthique et de communications	25-06-2013 (décret 760-2013)	25-06-2017	17 532,84 \$	S/O
Monsieur Sylvain Lafrance	Administrateur, président du comité de gouvernance d'éthique et de communications et membre du comité du comité des ressources humaines	27-06-2012 (décret 685-2012)	26-06-2016	19 774,41 \$	S/O
Madame Lucie Martel	Administratrice, présidente du comité des ressources humaines et membre du comité des pratiques commerciales	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	20 340,34 \$	S/O

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2014-2015**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2014-2015	Autres formes de rémunération
Madame Louise Ménard	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications, du comité des ressources humaines et du comité des pratiques commerciales	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	20 051,80 \$	S/O
Monsieur Pietro Perrino	Administrateur, président du comité des pratiques commerciales et membre du comité d'audit	03-11-2004 (décret 1021-2004)  07-08-2007 (décret 623-2007) Renouvellement  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-06-2014 (démission)	11 768,10 \$	S/O
Monsieur Jean-Marie Toulouse	Administrateur, membre du comité des ressources humaines et du comité d'audit	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	16 160,27 \$	S/O

**RÉMUNÉRATION ANNUELLE 2014-2015**  
**- Président et chef de la direction ET Vice-présidents**

Prénom	Nom	Titre	Salaire au 28 mars 2015	Total boni accordé 2014-2015 <sup>(1)</sup>	Autres avantages <sup>(2)</sup>	Commentaires
Alain	Brunet	Président et chef de la direction	375 519	n/d	6 883	
Richard	Genest	Vice-président	277 638	n/d	9 480	
Luc	Vachon	Vice-président	271 503	n/d	14 476	A quitté la SAQ le 31 octobre 2014 <sup>(4)</sup>
Catherine	Dagenais	Vice-président	243 232	n/d	19 917	
Daniel	Simard	Vice-président	234 106	n/d	10 317	A quitté la SAQ le 13 février 2015 <sup>(4)</sup>
Suzanne	Paquin	Vice-président	225 856	n/d	14 215	
Madeleine	Gagnon	Vice-président	222 858	n/d	11 639	
Nathalie	Hamel	Vice-président	215 829	n/d	9 440	
Jean-François	Thériault	Vice-président	220 000	n/d	12 263	
Daniel	Trottier	Vice-président <sup>(3)</sup>	225 000	n/d	s/o	

**Notes**

(1) Pour 2014-2015, la donnée sur la rémunération variable accordée aux employés de la SAQ n'est pas disponible.

(2) Avantages imposables sur la base de l'année civile 2014 liés aux achats de boissons alcooliques, à l'utilisation d'une automobile, aux cotisations professionnelles et aux assurances collectives.

(3) Entrée en fonction le 10 mars 2015.

(4) Conditions de fin d'emploi conformément au contrat de travail

**Renouvellement et promotion - Haute direction  
2014-2015**

Nom	Prénom	Titre	Date entrée en vigueur contrat ou nomination	Date fin contrat	Rémunération au 28 mars 2015
Genest	Richard	Vice-président et chef de la direction financière	1er novembre 2014	31 octobre 2015	277 638 \$
Dagenais	Catherine	Vice-présidente à la stratégie commerciale et à l'expérience client <sup>(1)</sup>	6 octobre 2014	5 octobre 2017	243 232 \$
Thériault	Jean-François	Vice-président à la chaîne d'approvisionnement <sup>(2)</sup>	29 septembre 2014	28 septembre 2017	220 000 \$
Hamel	Nathalie	Vice-présidente aux affaires publiques et aux communications	1er juin 2015	31 mai 2018	215 829 \$
Trottier	Daniel	Vice-président à l'exploitation des réseaux de ventes <sup>(3)</sup>	10 mars 2015	—	225 000 \$

(1) Promotion le 6 octobre 2014 : occupait le poste de vice-présidente à l'exploitation des réseaux de vente

(2) Promotion le 29 septembre 2014 : occupait le poste de vice-président à la technologie de l'information

(3) Embauche le 10 mars 2015 : contrat à durée indéterminée

**FRAIS DE DÉPLACEMENTS, REPAS, REPRÉSENTATION ET VOYAGES**  
**2014-2015**

		<i>Dépenses encourues au Québec</i>			<i>Dépenses encourues hors Québec</i>			
<b>NOM</b>	<b>FONCTION</b>	<b>Frais de transport, hébergement et réunion</b>	<b>Frais de représentation</b>	<b>Total Québec</b>	<b>Billets d'avion</b>	<b>Frais voyages et déplacements</b>	<b>Total hors Québec</b>	<b>Grand Total</b>
Bergeron, Danièle	Administratrice	- \$	- \$	- \$	1 270,42 \$	- \$	1 270,42 \$	1 270,42 \$
Diamond-Gélinas, Nicole	Administratrice	793,35 \$	- \$	793,35 \$	- \$	- \$	- \$	793,35 \$
Simard, Sylvain	Administrateur	7 722,77 \$	723,04 \$	8 445,81 \$	1 244,06 \$	- \$	1 244,06 \$	9 689,87 \$
Brunet, Alain (1)	Président et chef de la direction	2 247,72 \$	5 050,53 \$	7 298,25 \$	919,79 \$	2 465,39 \$	3 385,18 \$	10 683,43 \$
Dagenais, Catherine (2)	VP Stratégie commerciale et expérience client	4 402,66 \$	218,35 \$	4 621,01 \$	769,79 \$	11 099,30 \$	11 869,09 \$	16 490,10 \$
Simard, Daniel (3)	VP Commercialisation	835,30 \$	676,70 \$	1 512,00 \$	3 433,49 \$	15 282,97 \$	18 716,46 \$	20 228,46 \$
Trottier, Daniel (4)	VP Exploitation et réseaux de vente	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Gagnon, Madeleine	VP Ressources humaines	890,44 \$	12,74 \$	903,18 \$	- \$	- \$	- \$	903,18 \$
Genest, Richard	VP et chef de la direction financière	348,90 \$	447,21 \$	796,11 \$	400,90 \$	165,28 \$	566,18 \$	1 362,29 \$
Hamel, Nathalie	VP Affaires publiques et communications	825,32 \$	2 200,81 \$	3 026,13 \$	716,50 \$	3 322,61 \$	4 039,11 \$	7 065,24 \$
Paquin, Suzanne	Secrétaire générale et VP Services juridiques	857,20 \$	235,02 \$	1 092,22 \$	- \$	- \$	- \$	1 092,22 \$
Thériault, Jean-François (5)	VP Chaîne d'approvisionnement	1 304,40 \$	4 588,38 \$	5 892,78 \$	1 271,82 \$	7 362,40 \$	8 634,22 \$	14 527,00 \$
Vachon, Luc (6)	VP Chaîne d'approvisionnement	2 401,85 \$	1 614,90 \$	4 016,75 \$	1 951,20 \$	3 145,06 \$	5 096,26 \$	9 113,01 \$
Francine Tessier (7)	VP Technologie de l'information (par intérim)	431,28 \$	- \$	431,28 \$	- \$	4 268,82 \$	4 268,82 \$	4 700,10 \$
<b>Grand Total</b>								<b>97 918,67 \$</b>

- (1) Vice-président et chef de l'exploitation jusqu'au 31 décembre 2013 et Président et chef de la direction depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014  
(2) VP exploitation des réseaux de vente jusqu'au 4 octobre et VP Stratégie commerciale et expérience client depuis le 5 octobre 2014  
(3) Départ le 14 février 2015  
(4) En poste depuis le 10 mars 2015  
(5) VP Technologie de l'information jusqu'au 28 septembre 2014 et VP Chaîne d'approvisionnement depuis le 29 septembre 2014  
(6) VP Chaîne d'approvisionnement jusqu'au 31 octobre 2014 et départ le 1 novembre 2014  
(7) VP Technologie de l'information par intérim depuis le 28 septembre 2014

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
58	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tous les rapports, analyses et études relatifs à l'implantation de la hausse sur la taxe spécifique sur les boissons alcooliques.</li></ul>



Étude des crédits 2015-2016

QUESTION 58

RÉPONSE :

Cette question est non pertinente à l'étude des crédits.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
59	<p>Coût relatif à l'implantation de la hausse sur la taxe spécifique sur les boissons alcooliques annoncée le 20 novembre 2012.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Le temps supplémentaire (succursale et bureau)</li><li>• Le personnel supplémentaire pour effectuer les changements de prix;</li><li>• Les coûts de mise à jour de logiciel informatique;</li><li>• Les retards dans les délais de livraison;</li><li>• Tout autre coût lié à cette mesure.</li></ul>



**Détail des coûts engendrés par l'augmentation de la taxe spécifique sur les boissons alcooliques annoncée au Budget 2013-2014**

**Impact financier**

<b>Taxe assumée par la SAQ du 21 novembre au 4 décembre 2012</b> ( voir note 1 )	1 467 000 \$
<b>Coût relatif au maintien des prix pour les produits en promotions déjà annoncés et publiés</b>	400 000 \$
<b>Coûts administratifs - production de nouvelles affichettes et changement d'affichettes de prix</b>	133 800 \$
<b>Frais de facturation et fiscalité</b>	<u>7 800 \$</u>
<b>Total</b>	<u><b>2 008 600 \$</b></u>

Note 1: Ce montant inclut une provision pour mauvaises créances de 97 000 \$ concernant le recouvrement de la facturation aux titulaires de permis.

**Réponses aux éléments détaillés:**

**Questions**

**Réponses**

**1-Temps supplémentaire (succursale et bureau)**

Inclus au tableau dans la rubrique des coûts administratifs et frais de facturation

**2- Personnel supplémentaire pour effectuer les changements de prix**

Inclus au tableau dans la rubrique des coûts administratifs

**3- Coûts de mise à jour de logiciel informatique**

Inclus au tableau dans la rubrique des coûts administratifs

**4- Retards dans les délais de livraison**

Aucun

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
60	Durant cette même période tampon, combien de bouteilles ont été vendues à des clients de type bar et restaurateur pour chacune des catégories (vin, spiritueux et bière) et quels ont été les coûts assumés par les clients.



**Impact financier de la hausse de la taxe spécifique sur les ventes effectuées  
du 21 novembre au 4 décembre 2012**

---

**Ventes aux titulaires de permis (Bars et restaurateurs) dans le réseau SAQ et  
commandes privées**

	<u>Bières</u>	<u>Vins, Spiritueux et autres</u>	<u>Total</u>
<b>Nombre de bouteilles vendues</b>	53 496	1 105 769	<b>1 159 265</b>
<b>Coûts relatifs à la hausse de taxe spécifique assumés par les titulaires de permis</b>			<b>435 000 \$</b>

**Note 1:** La hausse de la taxe spécifique a été reflétée dans les prix de vente au détail le 5 décembre.

**Note 2:** Les coûts représentent le nombre de litres vendus durant la période du 21 novembre au 4 décembre inclusivement pour les clients titulaires de permis multiplié par la hausse de la taxe spécifique. La SAQ ne connaît pas les coûts réels assumés par les titulaires de permis puisque ceux-ci ont reflété la hausse dans le prix de détail aux consommateurs à des dates déterminées selon leur convenance.

[ Bières + 0,17 \$/litre, Vins et Spiritueux +0,50 \$/litre ]

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
61	Notes d'analyses, études ou mesures envisagées dans les cinq dernières années pour faciliter la mise en marché des produits québécois





## DÉCOUVREZ — LES — VINS DU QUÉBEC

# LES VINS QUÉBÉCOIS : AU CŒUR DE NOTRE ENGAGEMENT !

Les Québécois apprécient le vin depuis de nombreuses années. Au fil du temps, ils en sont devenus de fins connaisseurs. C'est dans ce contexte, où la qualité est reconnue et recherchée, que les viticulteurs québécois ont su faire leur chemin et mettre au monde une industrie qui est aujourd'hui en pleine croissance.

Maintenant, l'industrie viticole québécoise passe à une autre étape de son développement qui lui permettra d'intensifier sa production. C'est avec ce que nous faisons le mieux que nous participerons nous aussi à son essor : en offrant à nos clients un choix de vins québécois dont ils seront fiers et des conseils judicieux pour alimenter leurs découvertes. Dès 2014, vous verrez la différence!

## DES CHANGEMENTS CONCRETS

- 1 Nous augmenterons graduellement le choix de vins certifiés du Québec dans tout notre réseau de magasins.
- 2 Nous intensifierons la visibilité des vins certifiés du Québec dans nos magasins en leur réservant un espace particulier que les clients pourront identifier facilement et rapidement.
- 3 Nous augmenterons le choix de vins et alcools du Québec dans nos magasins situés à proximité des 5 principales routes des vins. Ce sera affiché de façon claire pour nos clients à l'extérieur de ces magasins.
- 4 Nous faciliterons le repérage des vins et alcools du Québec en attribuant à chacun une Pastille de goût.
- 5 Nous ferons connaître à nos clients les reconnaissances et médailles obtenues par les vins et alcools québécois dans des concours nationaux et internationaux, en magasin et sur toutes nos plateformes de communication.

Nous savons que nous pouvons compter sur tous nos employés, de véritables passionnés, pour accompagner nos clients, jour après jour, dans leurs découvertes.

**À VOUS DE DÉCOUVRIR TOUTE LA RICHESSE DES VINS DU QUÉBEC !**



## DÉCOUVREZ — LES — VINS DU QUÉBEC

### **PARTENAIRE DES VINS D'ICI**

Au diapason des goûts des Québécois, nous accompagnons ces derniers depuis de nombreuses années dans leurs découvertes. C'est pourquoi nous sommes engagés depuis longtemps dans la promotion des vins d'ici afin d'amener la clientèle à s'y intéresser et les découvrir davantage.

Déjà plus de 100 vins québécois vous sont offerts dans 250 succursales. En tout, ce sont quelque 300 produits du terroir – cidres, vins, liqueurs et autres – qui se trouvent sur les tablettes des magasins. Afin de toujours mieux vous conseiller, les équipes de succursale reçoivent des formations et rencontrent des viticulteurs pour approfondir leurs connaissances des vins du Québec.

### **LA QUALITÉ DES VINS DU QUÉBEC**

La qualité étant la priorité pour les producteurs d'ici, la SAQ soutient le programme de certification et ouvre les portes de son laboratoire pour que ceux-ci testent gratuitement leurs vins en cours d'élaboration. Par ailleurs, les viticulteurs sont invités à participer à des missions commerciales pour promouvoir leurs produits et consolider leurs bonnes pratiques sur les techniques du métier ou les approches en agrotourisme, notamment en France et en Suisse.

### **CONSULTEZ LES MAGAZINES SAQ ET LE WEB POUR TOUT SAVOIR SUR LES VINS D'ICI**

Pour vous guider dans la découverte des vins d'ici, des articles sur les alcools du terroir vous sont proposés dans chaque édition des magazines *Cellier*, *Nouvel Arrivage* et *Tchin Tchin*. Le site SAQ.com présente, quant à lui, une section «Vins du Québec» et une foule d'accords vins et mets. Les pages Facebook contribuent également à diffuser de l'information sur l'ensemble des vins et autres alcools québécois pour tous ceux qui désirent en savoir plus. Aussi, chaque année, nous concoctons des promotions qui mettent en valeur les vins et alcools d'ici.

**DU 12 AU 15 DÉCEMBRE 2013, PROFITEZ D'UN 10 % DE RABAIS  
SUR LES VINS ET ALCOOLS DU QUÉBEC!**



**LES VINS QUÉBÉCOIS :  
AU CŒUR DE NOTRE  
ENGAGEMENT !**



# 5 ENGAGEMENTS ENVERS LES VIGNERONS DU QUÉBEC

## **Engagement 1**

Augmenter graduellement le choix de vins certifiés du Québec

## **Engagement 2**

Intensifier la visibilité des vins certifiés du Québec que les clients pourront identifier facilement et rapidement

## **Engagement 3**

Augmenter le choix de vins et d'alcools du Québec dans nos magasins situés à proximité des 5 principales routes des vins du Québec

## **Engagement 4**

Faciliter le repérage des vins et alcools du Québec en leur attribuant une *Pastille de goût*

## **Engagement 5**

Faire connaître à nos clients les reconnaissances et médailles obtenues dans des concours nationaux et internationaux

# ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DISTRIBUTION

## Engagement 1

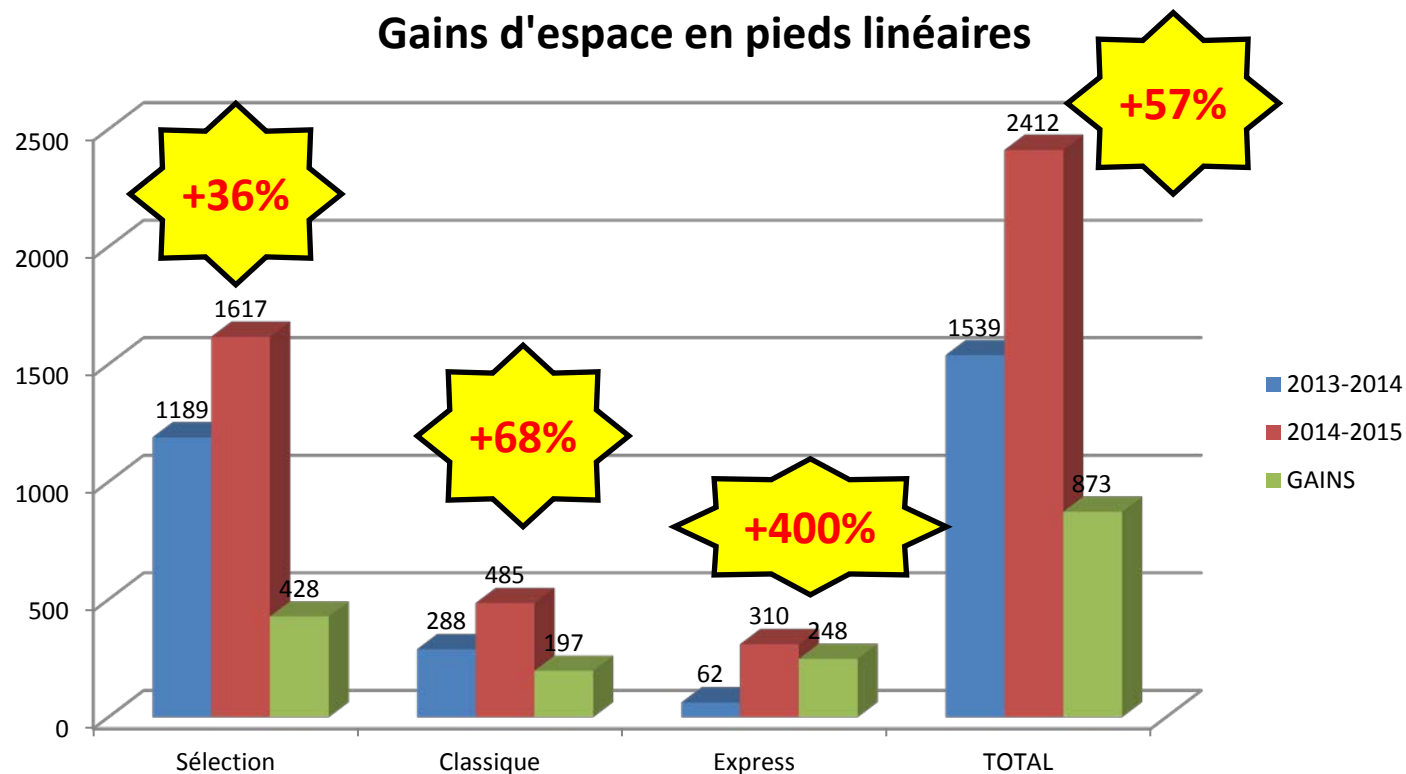
Augmenter graduellement le choix de vins certifiés du Québec

Bannières	Situation actuelle		Projet 2014		Écarts	
	Nombre de succursales planogrammées	Nombre de produits par succursale	Nombre de succursales planogrammées	Nombre de produits par succursale	Nombre de succursales additionnelles	Nombre de produits additionnels
<b>Sélection</b>	91	9 - 17	91	17-20	0	3 à 8
<b>Classique (grande)</b>	31	9	31	9	0	0
<b>Classique (moyenne, petite)</b>	0	0	14	9	14	9
<b>Classique (Solo)</b>	0	0	7	10	7	10
<b>Express</b>	31	2	31	10	0	8
<b>TOTAL</b>	153		174		+21	

Les SAQ Dépôt, les 2 succursales « Cash & carry » et les agences seront développés ultérieurement, selon la capacité de production.

\*L'augmentation de la distribution se fera en fonction de la capacité de production des vignerons du Québec

# ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DISTRIBUTION



\* Pour les fins de l'exercice nous avons considéré que 3 bouteilles de large égalent 1 pied.

# VISIBILITÉ EN SUCCURSALES - SÉLECTION

## Engagement 2

Intensifier la visibilité des vins certifiés du Québec que les clients pourront identifier facilement et rapidement

- Section désignée dans les succursales
- Mise en valeur particulière de l'offre
- Visibilité accrue des vins du Québec

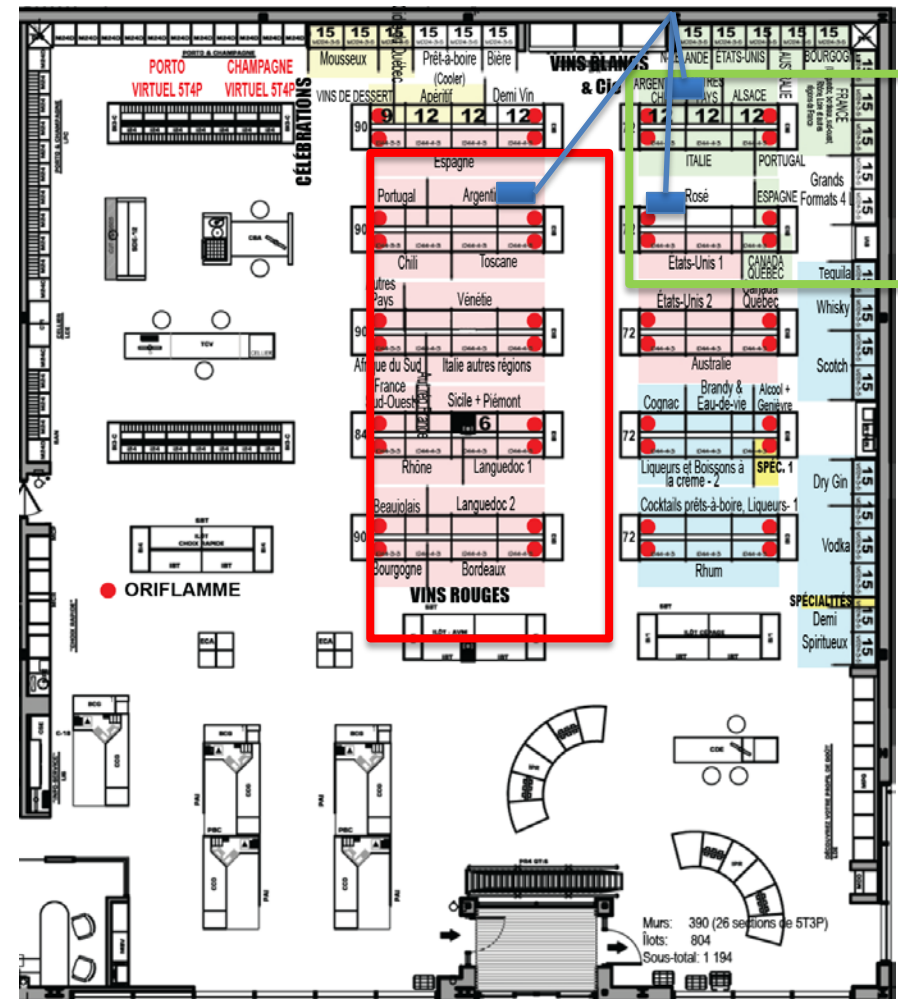


# VISIBILITÉ EN SUCCURSALES - SÉLECTION

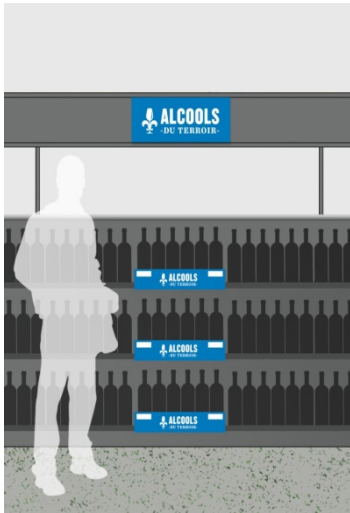
## SÉLECTION

- Positionnement selon l'arbre de décision du consommateur
- Selon leur couleur respective : rouge, blanc, rosé
- Adjacents à la catégorie États-Unis

Vins du Québec



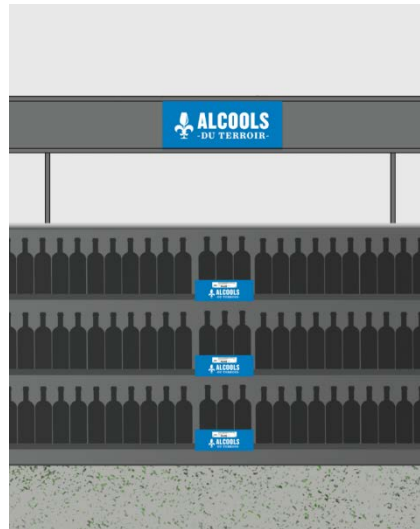
# VISIBILITÉ EN SUCCURSALES - SÉLECTION



## VIN ROUGE

### SUR ÎLOT 3 TABLETTES

- 6 vins dans leurs zones
- Adjacent à la catégorie États-Unis



## VIN ROSÉ

### SUR ÎLOT 3 TABLETTES

- 3 vins dans leurs zones



## VIN BLANC

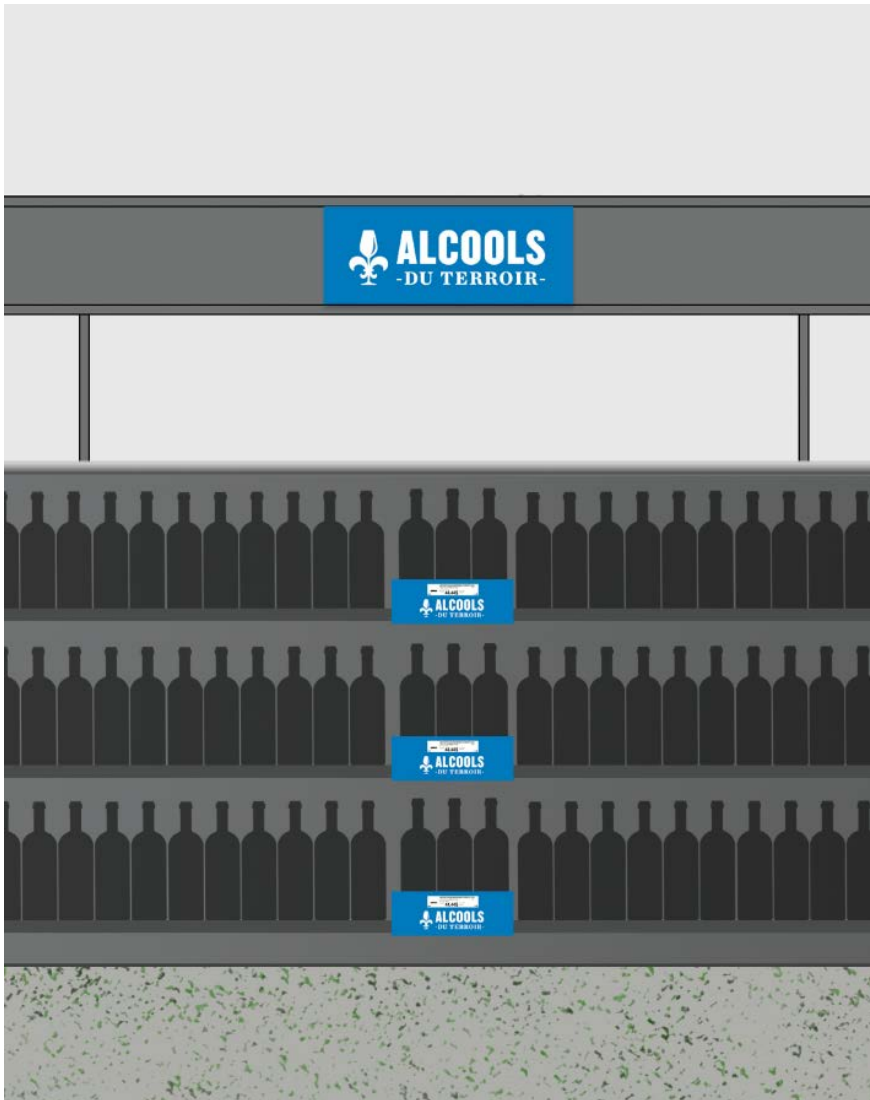
### AU MUR 5 TABLETTES

- 8 vins dans leurs zones
- Adjacent à la catégorie États-Unis

Total : 17 vins du Québec



# VISIBILITÉ EN SUCCURSALES - CLASSIQUE

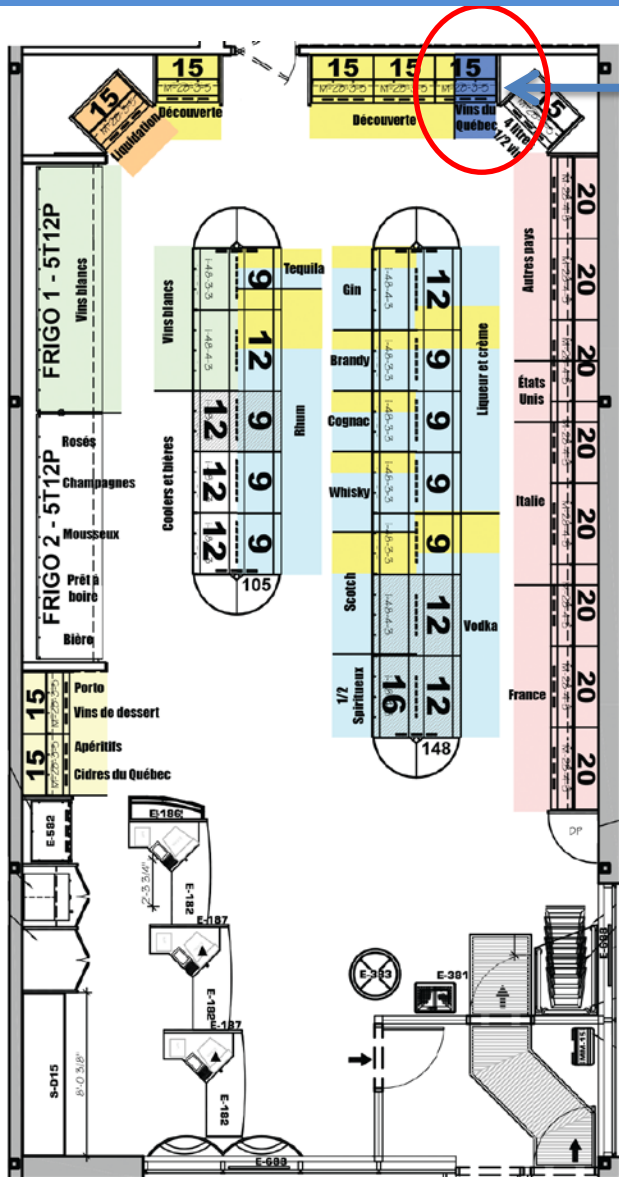


## SUR ÎLOT 3 TABLETTES

- Positionner près de la catégorie États-Unis
- 3 vins rouges dans leurs zones
- 3 vins blancs dans leurs zones
- 3 vins rosés dans leurs zones
  
- Total : 9 vins du Québec

\* Un îlot de ce type par couleur

# VISIBILITÉ EN SUCCURSALES - EXPRESS



Vins du Québec

## Espaces dédiés au vin du Québec dans les succursales Express

- Concept uniforme pour la bannière Express
- Positionnement des vins du Québec dans la section Découvertes
- L'offre placée sur 5 tablettes
- Tous les vins regroupés ensemble, peu importe leur couleur ou leur nature
- Augmentation de l'impact visuel dans le parcours client

# POSITIONNEMENT TABLETTES - EXPRESS

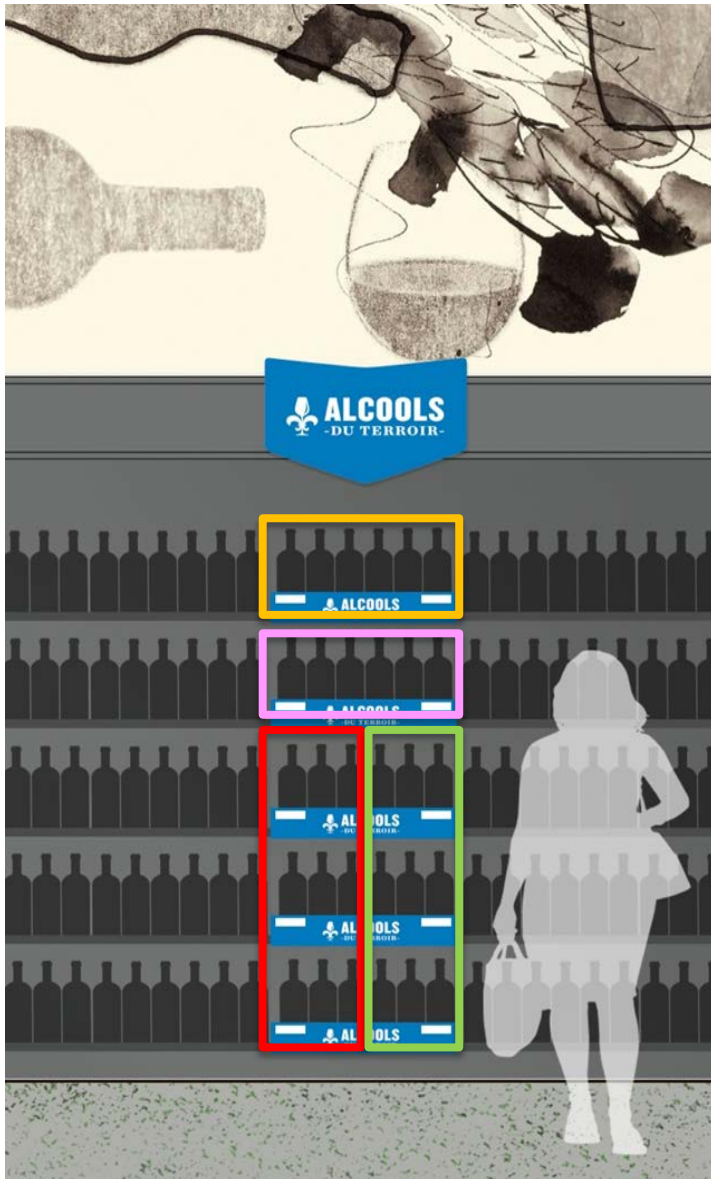
## Tablettes

5	VIN DE GLACE Au choix	VIN DE GLACE OU MOUSSEUX Au choix
4	VIN ROSÉ Présélectionné	VIN ROSÉ Au choix
3	VIN ROUGE Présélectionné	VIN BLANC Présélectionné
2	VIN ROUGE Au choix	VIN BLANC Au choix
1	VIN ROUGE Au choix	VIN BLANC Au choix

## Agencement préconisé

- 3 vins ont été présélectionnés
- 7 vins sont au choix des succursales

# VISIBILITÉ EN SUCCURSALES - EXPRESS



- Tous les vins positionnés ensemble
  - 3 rouges
  - 3 blancs
  - 2 rosés
  - 1 vin de glace
  - 1 vin de glace ou mousseux
- Total : 10 vins du Québec

# VISIBILITÉ EN SUCCURSALES - RÉFRIGÉRATEURS

## SÉLECTION



## Vin blanc au frigo Sections de 24 pieds et plus

- Identifiant aérien pour les frigos ouverts
- Bande de couleur sur la tablette avec identifiant ou identifiant électrostatique sur les portes de frigos fermés

## CLASSIQUE



# ROUTES DES VINS

## Engagement 3

Augmenter le choix de vins et d'alcools du Québec dans nos magasins situés à proximité des 5 principales routes des vins du Québec

- Identifiant extérieur développé et affiché en vitrine
- Les bannières touchées auront le même agencement que celles hors routes des vins
- Les Solos touchées auront le même concept que les Express
- L'offre produit désignée en partie par la Mise en marché et comblée par les produits des vignobles de leur route

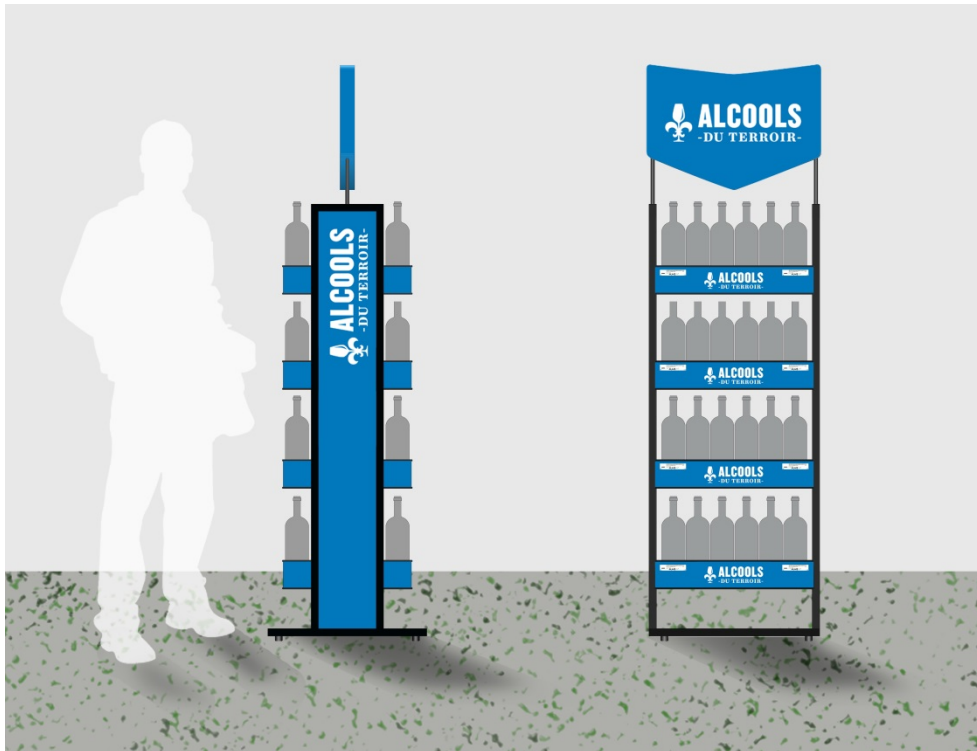
# ROUTES DES VINS

ROUTE	SÉLECTION	SAQ (CLASSIQUE)	EXPRESS	TOTAL
Montréal	1	7		8
Cantons-de-l'Est	4	5		9
Ouest du Québec	1	4	1	6
Centre du Québec	2	3		5
Est du Québec		3		3



# ROUTES DES VINS

- 2 types de test : meubles dédiés et nouveaux allongeurs



- Meuble 4 tablettes
- Offre regroupée
- 2 vins rouges
- 2 vins blancs
- 2 vins rosés
- 1 vin de glace
- 1 vin de glace ou mousseux
- Total : 8 vins du Québec

# PASTILLAGE DES PRODUITS

## Engagement 4

Faciliter le repérage des vins et alcools du Québec en leur attribuant une pastille de goût

- Depuis la fin décembre, tous les vins du Québec se sont vu attribuer une pastille de goût
- À l'avenir, tous les nouveaux produits seront pastillés dès leur introduction



# MISE EN MARCHÉ

## Engagement 5

Faire connaître à nos clients les reconnaissances et médailles obtenues dans des concours nationaux et internationaux

- Mise en valeur par le Marketing des reconnaissances et médailles gagnées par les produits québécois sur les médias SAQ



# DÉPLOIEMENT



# DÉPLOIEMENT

- Le déploiement a débuté en février 2014 (Express)
- Déploiement progressif et par bannière
- Guide d'exécution fourni aux succursales concernées
- Habillage mis en place à partir d'avril

GPC - TERROIR										
P11	P12	P13	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8
JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	
	31		115				28			
	EXPRESS		SÉLECTION, CLASSIQUE & ROUTES DES VINS				SUCC. RESTANTES			

# ROUTES DES VINS

Montréal		Canton-de-l'Est		Ouest du Québec		Centre du Québec		Est du Québec	
Succursale	Bannière	Succursale	Bannière	Succursale	Bannière	Succursale	Bannière	Succursale	Bannière
23330 Hemmingford*	SAQ	23080 Farnham*	SAQ	23351 Oka	SAQ	23037 Galeries Joliette	Sélection	33539 Saint-Jean-Chrysostome	SAQ
23110 Lacolle*	SAQ	23077 Bedford*	SAQ	23198 Saint-Joseph-sur-le-Lac	SAQ	23359 Joliette Centre-Ville	Sélection	33639 Beauport Ave. Royale	SAQ
23333 Napierville*	SAQ	23067 Cowansville	SAQ	23207 Saint-Marthe-sur-le-Lac	SAQ	23062 L'Assomption	SAQ	33692 Beauport Ave. Larue	SAQ
23227 Saint-Césaire*	SAQ	23094 Sutton*	SAQ	23231 Saint-Eustache	SAQ	23239 Repentigny	SAQ	Total : 3	
23042 Marieville*	SAQ	23203 Lac Brome*	SAQ	23090 Saint-Eustache	Sélection	23358 Lavaltrie	SAQ	Total : 5	
23365 Mont-St-Hilaire	SAQ	23095 Bromont*	Sélection	23313 Saint-Eustache	Express	Total : 6			
23246 Beloeil*	SAQ	23152 Sherbrooke	Sélection	Total : 6					
23057 Beloeil	Sélection	23148 Sherbrooke	Sélection						
Total : 8		23082 Magog	Sélection						

Total : 9

**Grand total : 31 succursales**

Portrait des ventes de produits québécois et mesures réalisées par la SAQ entre 2008-2009 et 2012-2013 afin d'en assurer le rayonnement.

## Portrait des ventes en dollars

Produits	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013*
Vins	1 010 234 \$	1 402 195 \$	1 892 515 \$	2 204 739 \$	2 862 524 \$
Cidres**	9 994 436 \$	11 791 691 \$	10 667 466 \$	10 332 293 \$	9 068 744 \$
Autres	1 848 699 \$	1 837 792 \$	2 224 854 \$	2 869 750 \$	2 846 944 \$
<b>TOTAL</b>	<b>12 853 369 \$</b>	<b>15 031 678 \$</b>	<b>14 784 835 \$</b>	<b>15 406 783 \$</b>	<b>14 778 212 \$</b>

\* Année non-complétée. Statistiques de ventes compilées en date de la période 11, semaine 1.

\*\* Les producteurs de cidres ont modifié leur approche marketing de type « rabais » au cours des dernières années pour établir différemment leur marque. Une légère décroissance des ventes a suivi. Cette décision n'était pas celle de la SAQ.

Les ventes de produits québécois ont enregistré une croissance de 19,87 % entre 2008-2009 et 2011-2012. Si on considère uniquement la performance des vins québécois, ces derniers ont connu une croissance de 118,24 % durant la même période.

## Portrait des mesures réalisées

---

### VISIBILITÉ EN SUCCURSALE

---

- Annonce d'un nouveau panneau pour les cidres du Québec**

Annonce réalisée le 15 juin 2009 avec l'Association des cidriculteurs artisans du Québec, l'UPA et le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
  - Nouveau panneau et meilleure planographie pour les vins québécois dans 250 succursales**

Modification réalisée en 2011 de concert avec l'Association des vignerons du Québec
  - Pastilles de goût attribuées à tous les vins québécois**

Au cours de l'année 2010
  - Modification de l'approche « Terroirs d'ici » avec l'implantation de vastes zones dans deux succursales Sélection à grand achalandage**

Introduction des produits aux succursales Sélection-Signature de Québec et Sélection Atwater de Montréal (2011-2012)
-

---

## PROMOTION ET MARKETING

---

- **Présentation de produits québécois dans les publications de la SAQ : *Cellier, Tchîn Tchîn*, circulaires** Chaque parution à l'exception de certaines circulaires thématiques
- **Réalisation de promotions corporatives ciblées et mettant en vedette les terroirs d'ici** Promotion en décembre (Noël) et promotion en juin (Fête Nationale)
- **Encadrement de la publicité du MAPAQ sur les Terroirs d'ici** Publicité connue du public en 2011-2012
- **Habillage, PLV, étalages, dégustations et stratégie de marchandisage améliorée pour les produits québécois** Nouveaux efforts déployés depuis 2011
- **Présentation des produits québécois dans les publications issues des médias sociaux de la SAQ** Depuis le déploiement de ces outils, les animateurs de communauté ont le mandat de participer au rayonnement de cette catégorie de produits.
- **Nouvelle section dédiée sur SAQ.com** Début d'année 2012

---

## MISSIONS COMMERCIALES

---

- **Missions commerciales réalisées avec les vignerons du Québec** Missions en novembre 2008 et en novembre 2011
- **Missions commerciales réalisées avec les cidriculteurs québécois** Missions en janvier 2010 et en novembre 2012

---

## FORMATION

---

- **Visites d'employés dans des vignobles québécois et formation** Quelque 370 employés ont ainsi rencontré 10 producteurs québécois et connaissent maintenant bien leurs produits. Cinq nouvelles rencontres sont prévues d'ici la fin de l'année 2013.
  - **Formation d'ambassadeurs des vins québécois en succursale** Ces employés SAQ sont par la suite appelés à former leurs collègues sur les produits québécois, à promouvoir leur dégustation par la clientèle et à favoriser le rayonnement de ces produits.
-

---

## ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE

---

- **Accompagnement des producteurs québécois dans leurs efforts de certification; encadrement et développement du comité d'agrément.** 2009-2010 et financement récurrent
  - **Participation de la SAQ dans des plans d'accompagnement et de commercialisation (image de marque, identité de marque, commercialisation)** 2012-2013  
Travail réalisé de concert avec les associations de producteurs concernées
- 

---

## COMMANDITES

---

- **Participation financière de la SAQ à l'émission « Par-dessus le marché » ciblant la valorisation des produits d'ici** Commanditaire des saisons 2008 à 2012
  - **Participation financière de la SAQ au Mondial des cidres de glace** Présentatrice depuis 2008
  - **Participation financière de la SAQ à la Fête des vins du Québec (anciennement Salon des vins et fromages du Québec)** Présentatrice depuis 2006
  - **Participation financière de la SAQ à la Fête des vendanges Magog-Orford** Présentatrice depuis 2004
-

**QUESTION 72**

**RÉPONSE :**

Voir question 46 de l'opposition officielle

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
62	Détail des revenus et des coûts de la vente en ligne pour les trois dernières années.



**Société des alcools du Québec**  
**Ventes en ligne à la SAQ**  
Pour les exercices financiers  
2012-2013 à 2014-2015

	2012-2013	2013-2014	2014-2015	Total
Ventes en ligne	66 126 893 \$	79 732 200 \$	83 413 268 \$	269 340 157 \$
Coûts	6 049 507 \$	6 627 744 \$	7 255 487 \$	24 051 019 \$

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
63	Évolution annuelle depuis 2003, ventilée par types d'emplois : a) du nombre d'employés de la SAQ; b) des salaires horaires; c) des avantages sociaux; d) de la rémunération variable; e) des bonis accordés; f) de la masse salariale totale de la SAQ; g) pour chacun des points mentionnés ci-haut, mentionner la variation annuelle en pourcentage.



## QUESTION 63a

A. Nombre d'employés établi sur la base d'équivalence en temps complet (personne/année)

<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2012<sup>(1)</sup></b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	
5 499	5 526	5 584	5 489	5 369	5 265	5 260	Nombre d'employés
-0,5%	-1,0%	1,7%	2,2%	2,0%	0,1%	-1,4%	Variation (%)

<b>2008</b>	<b>2007<sup>(1)</sup></b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	
5 337	5 264	5 235	4 494	4 803	4 511	Nombre d'employés
1,4%	0,6%	16,5%	-6,4%	6,5%		Variation (%)

<sup>(1)</sup> Exercice financier de 53 semaines

Groupe	Grille salariale Sépape	Grille salariale Espace RH-Paie	Emploi	Échelon	Taux horaire						
					2014-2015	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2009-2010	2008-2009
SEMB	221450	221450	Coordonnateur aux opérations en succ. nuit	01	22,33	21,80	21,29	20,79	20,31	19,83	19,44
SEMB	221450	221450	Coordonnateur aux opérations en succ. nuit	02	23,26	22,72	22,19	21,67	21,16	20,66	20,26
SEMB	221450	221450	Coordonnateur aux opérations en succ. nuit	03	24,24	23,67	23,12	22,58	22,05	21,56	21,14
SEMB	221450	221450	Coordonnateur aux opérations en succ. nuit	04	25,26	24,67	24,09	23,52	22,97	22,45	22,01
SEMB	221450	221450	Coordonnateur aux opérations en succ. nuit	05	26,32	25,70	25,10	24,51	23,94	23,37	22,91
SEMB	221450	221450	Coordonnateur aux opérations en succ. nuit	06	27,42	26,78	26,15	25,54	24,94	N/A	N/A
SEMB	221450	221450	Coordonnateur aux opérations en succ. nuit	07	28,58	27,91	27,25	26,61	25,99	N/A	N/A
SEMB	221800	221800	Coordonnateur de succursale solo	01	22,87	22,33	21,81	21,30	20,80	N/A	N/A
SEMB	221800	221800	Coordonnateur de succursale solo	02	23,83	23,27	22,72	22,19	21,67	N/A	N/A
SEMB	221800	221800	Coordonnateur de succursale solo	03	24,83	24,25	23,68	23,12	22,58	N/A	N/A
SEMB	221800	221800	Coordonnateur de succursale solo	04	25,87	25,27	24,67	24,10	23,53	N/A	N/A
SEMB	221800	221800	Coordonnateur de succursale solo	05	26,96	26,33	25,71	25,11	24,52	N/A	N/A
SEMB	221800	221800	Coordonnateur de succursale solo	06	28,09	27,43	26,79	26,16	25,55	N/A	N/A
SEMB	221800	221800	Coordonnateur de succursale solo	07	29,27	28,59	27,92	27,26	26,62	N/A	N/A
SEMB	213100	213100	Commis A	01	18,82	18,45	18,08	17,73	17,47	N/A	N/A
SEMB	213100	213100	Commis A	02	19,57	19,18	18,81	18,44	18,17	N/A	N/A
SEMB	213100	213100	Commis A	03	20,35	19,95	19,56	19,18	18,89	N/A	N/A
SEMB	213100	213100	Commis A	04	21,16	20,75	20,34	19,94	19,65	N/A	N/A
SEMB	213100	213100	Commis A	05	22,01	21,58	21,16	20,74	20,44	N/A	N/A
SEMB	213200	213200	Commis B	01	21,62	21,38	20,95	20,71	20,51	N/A	N/A
SEMB	213200	213200	Commis B	02	22,36	22,11	21,66	21,42	21,21	N/A	N/A
SEMB	213200	213200	Commis B	03	23,03	22,77	22,31	22,06	21,84	N/A	N/A
SEMB	213200	213200	Commis B	04	23,76	23,50	23,02	22,76	22,54	N/A	N/A
SEMB	213200	213200	Commis B	05	24,47	24,20	23,71	23,44	23,21	N/A	N/A
SEMB	213300	213300	Commis C	01	22,80	22,34	21,89	21,46	21,13	N/A	N/A
SEMB	213300	213300	Commis C	02	23,71	23,24	22,77	22,31	21,97	N/A	N/A
SEMB	213300	213300	Commis C	03	24,66	24,16	23,68	23,21	22,85	N/A	N/A
SEMB	213300	213300	Commis C	04	25,64	25,13	24,63	24,13	23,77	N/A	N/A
SEMB	213300	213300	Commis C	05	26,67	26,14	25,61	25,10	24,72	N/A	N/A
SEMB	213400	213400	Commis D	01	24,20	23,72	23,25	22,79	22,44	N/A	N/A
SEMB	213400	213400	Commis D	02	25,17	24,67	24,18	23,70	23,34	N/A	N/A
SEMB	213400	213400	Commis D	03	26,17	25,65	25,14	24,64	24,27	N/A	N/A
SEMB	213400	213400	Commis D	04	27,22	26,68	26,15	25,63	25,25	N/A	N/A
SEMB	213400	213400	Commis D	05	28,31	27,75	27,20	26,66	26,26	N/A	N/A
SEMB	221150	221150	Caissier vendeur	01	18,75	18,38	17,86	17,51	17,03	16,57	16,24
SEMB	221150	221150	Caissier vendeur	02	19,87	19,31	18,77	18,24	17,74	17,17	16,83
SEMB	221150	221150	Caissier vendeur	03	20,71	20,13	19,56	19,01	18,49	17,77	17,42
SEMB	221150	221150	Caissier vendeur	04	21,58	20,97	20,38	19,81	19,27	18,40	18,04
SEMB	221150	221150	Caissier vendeur	05	22,48	21,85	21,24	20,64	20,07	19,07	18,7
SEMB	221150	221150	Caissier vendeur	06	23,43	22,77	22,13	21,50	20,92	19,76	19,37
SEMB	221400	221400	Coordonnateur aux opérations en succursale	01	21,06	20,57	20,09	19,62	19,16	18,70	18,34
SEMB	221400	221400	Coordonnateur aux opérations en succursale	02	21,95	21,43	20,93	20,44	19,96	19,49	19,11
SEMB	221400	221400	Coordonnateur aux opérations en succursale	03	22,87	22,33	21,81	21,30	20,80	20,34	19,94
SEMB	221400	221400	Coordonnateur aux opérations en succursale	04	23,83	23,27	22,72	22,19	21,67	21,18	20,77
SEMB	221400	221400	Coordonnateur aux opérations en succursale	05	24,83	24,25	23,68	23,12	22,58	22,04	21,61
SEMB	221400	221400	Coordonnateur aux opérations en succursale	06	25,87	25,27	24,67	24,10	23,53	N/A	N/A
SEMB	221400	221400	Coordonnateur aux opérations en succursale	07	26,96	26,33	25,71	25,11	24,52	N/A	N/A
SEMB	221550	221550	Coordonnateur principal aux opérations	02	21,95	21,43	20,93	20,44	19,96	19,45	19,07
SEMB	221550	221550	Coordonnateur principal aux opérations	03	22,87	22,33	21,81	21,30	20,80	20,27	19,88
SEMB	221550	221550	Coordonnateur principal aux opérations	04	23,83	23,27	22,72	22,19	21,67	21,15	20,74
SEMB	221550	221550	Coordonnateur principal aux opérations	05	24,83	24,25	23,68	23,12	22,58	22,03	21,6
SEMB	221550	221550	Coordonnateur principal aux opérations	06	25,87	25,27	24,67	24,10	23,53	22,93	22,48
SEMB	221550	221550	Coordonnateur principal aux opérations	07	26,96	26,33	25,71	25,11	24,52	N/A	N/A
SEMB	221600	221600	Conseiller en vins	01	20,66	20,15	19,66	19,18	18,71	18,26	17,9
SEMB	221600	221600	Conseiller en vins	02	21,52	21,00	20,49	19,99	19,50	19,03	18,65
SEMB	221600	221600	Conseiller en vins	03	22,43	21,88	21,35	20,83	20,32	19,85	19,46
SEMB	221600	221600	Conseiller en vins	04	23,37	22,80	22,24	21,70	21,17	20,67	20,27
SEMB	221600	221600	Conseiller en vins	05	24,35	23,76	23,18	22,61	22,06	21,52	21,09
SEMB	221600	221600	Conseiller en vins	06	25,38	24,76	24,15	23,56	22,99	N/A	N/A
SEMB	221620	221620	Conseiller en vin accrédité	02	21,52	21,00	20,49	19,99	19,50	18,99	18,61
SEMB	221620	221620	Conseiller en vin accrédité	03	22,43	21,88	21,35	20,83	20,32	19,79	19,4
SEMB	221620	221620	Conseiller en vin accrédité	04	23,37	22,80	22,24	21,70	21,17	20,65	20,24
SEMB	221620	221620	Conseiller en vin accrédité	05	24,35	23,76	23,18	22,61	22,06	21,50	21,08
SEMB	221620	221620	Conseiller en vin accrédité	06	25,38	24,76	24,15	23,56	22,99	22,38	21,94
SEMB	221620	221620	Conseiller en vin accrédité	07	26,44	25,80	25,17	24,55	23,95	N/A	N/A
SEMB	210010	s/o	Commis Rangement 1	01	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	15,20	15,20
SEMB	210020	s/o	Commis Rangement 2	01	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	16,31	16,31
SEMB	210030	s/o	Commis Rangement 3	01	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	17,02	17,02
SEMB	210040	s/o	Commis Rangement 4	01	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	18,30	18,30
SEMB	210050	s/o	Commis Rangement 5	01	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	20,31	20,31
SEMB	210060	s/o	Commis Rangement 6	01	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	20,66	20,66
SEMB	210070	s/o	Commis Rangement 7	01	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	20,91	20,91
SEMB	210080	s/o	Commis Rangement 8	01	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	21,01	21,01
SEMB	210010	s/o	Commis Rangement 1	02	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	15,70	15,70
SEMB	210020	s/o	Commis Rangement 2	02	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	16,84	16,84
SEMB	210030	s/o	Commis Rangement 3	02	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	17,58	17,58
SEMB	210040	s/o	Commis Rangement 4	02	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	18,91	18,91
SEMB	210050	s/o	Commis Rangement 5	02	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	21,00	21,00
SEMB	210060	s/o	Commis Rangement 6	02	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	21,58	21,58
SEMB	210070	s/o	Commis Rangement 7	02	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	21,54	21,54
SEMB	210080	s/o	Commis Rangement 8	02	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	21,69	21,69
SEMB	210010	s/o	Commis Rangement 1	03	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	16,26	16,26
SEMB	210020	s/o	Commis Rangement 2	03	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	17,44	17,44
SEMB	210030	s/o	Commis Rangement 3	03	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	18,19	18,19
SEMB	210040	s/o	Commis Rangement 4	03	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	19,57	19,57
SEMB	210050	s/o	Commis Rangement 5	03	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	21,62	21,62
SEMB	210060	s/o	Commis Rangement 6	03	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	22,50	22,50
SEMB	210070	s/o	Commis Rangement 7	03	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	22,19	22,19
SEMB	210080	s/o	Commis Rangement 8	03	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	22,43	22,43
SEMB	210010	s/o	Commis Rangement 1	04	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	16,82	16,82
SEMB	210020	s/o	Commis Rangement 2	04	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	18,04	18,04
SEMB	210030	s/o	Commis Rangement 3	04	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	18,81	18,81
SEMB	210040	s/o	Commis Rangement 4	04	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	20,28	20,28
SEMB	210050	s/o	Commis Rangement 5	04	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	22,32	22,32
SEMB	210060	s/o	Commis Rangement 6	04	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	23,42	23,42
SEMB	210070	s/o	Commis Rangement 7	04	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	22,85	22,85
SEMB	210080	s/o	Commis Rangement 8	04	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	23,18	23,18
SEMB	210030	s/o	Commis Rangement 3	05	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	19,45	19,45
SEMB	210040	s/o	Commis Rangement 4	05	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	21,01	21,01
SEMB	210050	s/o	Commis Rangement 5	05	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	22,98	22,98
SEMB	210060	s/o	Commis Rangement 6	05	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	24,34	24,34
SEMB	210070	s/o	Commis Rangement 7	05	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	23,54	23,54
SEMB	210080	s/o	Commis Rangement 8	05	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	23,95	23,95
SEMB	210030	s/o	Commis Rangement 3	06	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	20,13	20,13

Question 63b - Évolution taux horaire

Groupe	Grille salariale Sépage	Grille salariale Espace RH-Paie	Emploi	Échelon	Taux horaire						
					2014-2015	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2009-2010	2008-2009
SEMB	210070	s/o	Commis Rangement 7	06	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	24,24	24,24
SEMB	210080	s/o	Commis Rangement 8	06	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	24,76	24,76
SEMB	210070	s/o	Commis Rangement 7	07	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	24,97	24,97
SEMB	210080	s/o	Commis Rangement 8	07	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	25,60	25,60
SPTP	313020	313020	Dessinateur	01	18,38	18,02	18,02	N/A	N/A	N/A	N/A
SPTP	313020	313020	Dessinateur	02	19,02	18,65	18,65	N/A	N/A	N/A	N/A
SPTP	313020	313020	Dessinateur	03	19,69	19,30	19,30	N/A	N/A	N/A	N/A
SPTP	313020	313020	Dessinateur	04	20,36	19,96	19,96	N/A	N/A	N/A	N/A
SPTP	313020	313020	Dessinateur	05	21,03	20,62	20,62	N/A	N/A	N/A	N/A
SPTP	313020	313020	Dessinateur	06	21,77	21,34	21,34	N/A	N/A	N/A	N/A
SPTP	313020	313020	Dessinateur	07	22,51	22,07	22,07	N/A	N/A	N/A	N/A
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	01	N/A	19,78	19,78	19,39	19,01	18,64	18,27
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	02	N/A	20,58	20,58	20,18	19,78	19,39	19,01
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	03	N/A	21,26	21,26	20,84	20,43	20,03	19,64
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	04	N/A	22,05	22,05	21,62	21,20	20,78	20,37
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	05	N/A	22,85	22,85	22,40	21,96	21,53	21,11
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	06	N/A	23,68	23,68	23,22	22,76	22,31	21,87
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	07	N/A	24,47	24,47	23,99	23,52	23,06	22,61
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	08	N/A	25,44	25,44	24,94	24,45	23,97	23,50
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	09	N/A	26,41	26,41	25,89	25,38	24,88	24,39
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	10	N/A	27,39	27,39	26,85	26,32	25,80	25,29
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	11	N/A	28,33	28,33	27,77	27,23	26,70	26,18
SPTP	345311	333050	Bibliotechnicien	12	N/A	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	01	N/A	21,00	21,00	20,59	20,19	19,79	19,40
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	02	N/A	21,65	21,65	21,23	20,81	20,40	20,00
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	03	N/A	22,32	22,32	21,88	21,45	21,03	20,62
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	04	N/A	23,01	23,01	22,56	22,12	21,69	21,27
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	05	N/A	23,76	23,76	23,29	22,83	22,38	21,95
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	06	N/A	24,45	24,45	23,97	23,50	23,04	22,59
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	07	N/A	25,21	25,21	24,72	24,24	23,76	23,30
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	08	N/A	26,00	26,00	25,49	24,99	24,50	24,02
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	09	N/A	26,84	26,84	26,31	25,79	25,28	24,78
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	10	N/A	27,63	27,63	27,09	26,56	26,04	25,53
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	11	N/A	28,51	28,51	27,95	27,40	26,86	26,33
SPTP	344411	339050	Technicien téléphonie	12	N/A	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	344459	342060	Technicien classe principale téléphonie	01	N/A	30,27	30,27	29,68	29,10	28,53	27,97
SPTP	344459	342060	Technicien classe principale téléphonie	02	N/A	31,71	31,71	31,09	30,49	29,89	29,30
SPTP	346711	310020	Agent de bureau classe 1	01	18,38	18,02	18,02	17,67	17,32	16,98	16,64
SPTP	346711	310020	Agent de bureau classe 1	02	19,02	18,65	18,65	18,28	17,92	17,57	17,23
SPTP	346711	310020	Agent de bureau classe 1	03	19,69	19,30	19,30	18,92	18,55	18,19	17,84
SPTP	346711	310020	Agent de bureau classe 1	04	20,36	19,96	19,96	19,57	19,19	18,81	18,44
SPTP	346711	310020	Agent de bureau classe 1	05	21,03	20,62	20,62	20,22	19,82	19,43	19,05
SPTP	346711	310020	Agent de bureau classe 1	06	21,77	21,34	21,34	20,92	20,51	20,11	19,72
SPTP	346711	310020	Agent de bureau classe 1	07	22,51	22,07	22,07	21,64	21,22	20,80	20,40
SPTP	346749	311040	Agent de bureau classe principale	01	24,10	23,63	23,63	23,17	22,72	22,27	21,83
SPTP	346749	311040	Agent de bureau classe principale	02	24,89	24,40	24,40	23,92	23,45	22,99	22,54
SPTP	346749	311040	Agent de bureau classe principale	03	25,71	25,21	25,21	24,72	24,24	23,76	23,30
SPTP	346749	311040	Agent de bureau classe principale	04	26,51	25,99	25,99	25,48	24,98	24,49	24,01
SPTP	346749	311040	Agent de bureau classe principale	05	27,24	26,71	26,71	26,19	25,67	25,17	24,68
SPTP	346611	312030	Secrétaire classe 1	01	23,30	22,84	22,84	22,39	21,95	21,52	21,10
SPTP	346611	312030	Secrétaire classe 1	02	24,00	23,53	23,53	23,07	22,62	22,18	21,75
SPTP	346611	312030	Secrétaire classe 1	03	24,78	24,29	24,29	23,81	23,35	22,89	22,44
SPTP	345611	330060	Agent de recouvrement	01	25,29	24,79	24,79	24,30	23,82	23,35	22,89
SPTP	345611	330060	Agent de recouvrement	02	26,10	25,59	25,59	25,09	24,60	24,12	23,64
SPTP	345611	330060	Agent de recouvrement	03	27,12	26,59	26,59	26,07	25,56	25,06	24,56
SPTP	345611	330060	Agent de recouvrement	04	28,09	27,54	27,54	27,00	26,47	25,95	25,44
SPTP	345611	330060	Agent de recouvrement	05	29,06	28,49	28,49	27,93	27,38	26,84	26,31
SPTP	345611	330060	Agent de recouvrement	06	30,13	29,54	29,54	28,96	28,39	27,83	27,28
SPTP	345611	330060	Agent de recouvrement	07	31,23	30,62	30,62	30,02	29,43	28,85	28,28
SPTP	345611	330060	Agent de recouvrement	08	32,34	31,71	31,71	31,09	30,49	29,89	29,30
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	01	23,12	22,67	22,67	22,23	21,79	21,36	20,94
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	02	24,06	23,59	23,59	23,13	22,68	22,24	21,80
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	03	24,95	24,46	24,46	23,98	23,51	23,05	22,60
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	04	25,89	25,38	25,38	24,88	24,39	23,91	23,44
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	05	26,86	26,33	26,33	25,81	25,30	24,80	24,31
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	06	27,87	27,32	27,32	26,78	26,25	25,74	25,23
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	07	28,94	28,37	28,37	27,81	27,26	26,73	26,21
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	08	29,99	29,40	29,40	28,82	28,25	27,70	27,15
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	09	31,13	30,52	30,52	29,92	29,33	28,75	28,19
SPTP	345300	331060	Agent relations commerciales	10	32,34	31,71	31,71	31,09	30,49	29,89	29,30
SPTP	345359	332070	Agent relations commerciales principale	01	34,00	33,33	33,33	32,68	32,04	31,41	30,80
SPTP	345359	332070	Agent relations commerciales principale	02	34,93	34,24	34,24	33,57	32,92	32,27	31,63
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	01	21,42	21,00	21,00	20,59	20,19	19,79	19,40
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	02	22,08	21,65	21,65	21,23	20,81	20,40	20,00
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	03	22,77	22,32	22,32	21,88	21,45	21,03	20,62
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	04	23,47	23,01	23,01	22,56	22,12	21,69	21,27
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	05	24,24	23,76	23,76	23,29	22,83	22,38	21,95
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	06	24,94	24,45	24,45	23,97	23,50	23,04	22,59
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	07	25,71	25,21	25,21	24,72	24,24	23,76	23,30
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	08	26,52	26,00	26,00	25,49	24,99	24,50	24,02
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	09	27,38	26,84	26,84	26,31	25,79	25,28	24,78
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	10	28,18	27,63	27,63	27,09	26,56	26,04	25,53
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	11	29,08	28,51	28,51	27,95	27,40	26,86	26,33
SPTP	344311	334050	Graphiste classe 1	12	29,99	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	344359	335070	Graphiste classe principale	01	32,36	31,73	31,73	31,11	30,50	29,90	29,32
SPTP	344359	335070	Graphiste classe principale	02	33,60	32,94	32,94	32,29	31,66	31,04	30,43
SPTP	344359	335070	Graphiste classe principale	03	34,93	34,24	34,24	33,57	32,92	32,27	31,63
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	01	20,17	19,77	19,77	19,38	19,00	18,63	18,27
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	02	21,00	20,59	20,59	20,19	19,79	19,40	19,02
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	03	21,70	21,27	21,27	20,85	20,44	20,04	19,65
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	04	22,48	22,04	22,04	21,61	21,19	20,77	20,36
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	05	23,30	22,84	22,84	22,39	21,95	21,52	21,10
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	06	24,12	23,65	23,65	23,19	22,74	22,29	21,85
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	07	24,96	24,47	24,47	23,99	23,52	23,06	22,61
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	08	25,93	25,42	25,42	24,92	24,43	23,95	23,48
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	09	26,94	26,41	26,41	25,89	25,38	24,88	24,39
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	10	27,93	27,38	27,38	26,84	26,31	25,79	25,29
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	11	28,89	28,32	28,32	27,76	27,22	26,69	26,17
SPTP	345120	336050	Rédacteur technique	12	29,99	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	01	21,42	21,00	21,00	20,59	20,19	19,79	19,40
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	02	22,08	21,65	21,65	21,23	20,81	20,40	20,00
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	03	22,77	22,32	22,32	21,88	21,45	21,03	20,62
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	04	23,47	23,01	23,01	22,56	22,12	21,69	21,27
SPTP	345										

Question 63b - Évolution taux horaire

Groupe	Grille salariale Sépape	Grille salariale Espace RH-Paie	Emploi	Échelon	Taux horaire						
					2014-2015	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2009-2010	2008-2009
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	07	25,71	25,21	25,21	24,72	24,24	23,76	23,30
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	08	26,52	26,00	26,00	25,49	24,99	24,50	24,02
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	09	27,38	26,84	26,84	26,31	25,79	25,28	24,78
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	10	28,18	27,63	27,63	27,09	26,56	26,04	25,53
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	11	29,08	28,51	28,51	27,95	27,40	26,86	26,33
SPTP	345411	337050	Technicien méc. bâtiment/architecture	12	29,99	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	345459	338070	Technicien méc. bât. / architect. - principal	01	32,36	31,73	31,73	31,11	30,50	29,90	29,32
SPTP	345459	338070	Technicien méc. bât. / architect. - principal	02	33,60	32,94	32,94	32,29	31,66	31,04	30,43
SPTP	345459	338070	Technicien méc. bât. / architect. - principal	03	34,93	34,24	34,24	33,57	32,92	32,27	31,63
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	01	19,98	19,59	19,59	19,21	18,83	18,46	18,10
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	02	20,64	20,24	20,24	19,84	19,45	19,07	18,70
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	03	21,51	21,09	21,09	20,68	20,27	19,87	19,48
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	04	22,26	21,82	21,82	21,39	20,97	20,56	20,16
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	05	23,15	22,70	22,70	22,25	21,81	21,38	20,96
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	06	23,94	23,47	23,47	23,01	22,56	22,12	21,69
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	07	24,93	24,44	24,44	23,96	23,49	23,03	22,58
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	08	25,85	25,34	25,34	24,84	24,35	23,87	23,41
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	09	26,82	26,29	26,29	25,77	25,26	24,76	24,28
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	10	27,80	27,25	27,25	26,72	26,20	25,69	25,18
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	11	28,85	28,28	28,28	27,73	27,19	26,66	26,14
SPTP	344511	340050	Technicien classe 1	12	29,99	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	344559	340060	Technicien classe principale	01	30,30	29,71	29,71	29,13	28,56	28,00	27,45
SPTP	344559	340060	Technicien classe principale	02	31,45	30,83	30,83	30,23	29,64	29,06	28,49
SPTP	344559	340060	Technicien classe principale	03	32,70	32,06	32,06	31,43	30,81	30,21	29,62
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	01	19,98	19,59	19,59	19,21	18,83	18,46	18,10
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	02	20,64	20,24	20,24	19,84	19,45	19,07	18,70
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	03	21,51	21,09	21,09	20,68	20,27	19,87	19,48
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	04	22,26	21,82	21,82	21,39	20,97	20,56	20,16
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	05	23,15	22,70	22,70	22,25	21,81	21,38	20,96
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	06	23,94	23,47	23,47	23,01	22,56	22,12	21,69
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	07	24,93	24,44	24,44	23,96	23,49	23,03	22,58
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	08	25,85	25,34	25,34	24,84	24,35	23,87	23,41
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	09	26,82	26,29	26,29	25,77	25,26	24,76	24,28
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	10	27,80	27,25	27,25	26,72	26,20	25,69	25,18
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	11	28,85	28,28	28,28	27,73	27,19	26,66	26,14
SPTP	344221	343050	Technicien en aménagement classe 1	12	29,99	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	344269	344070	Technicien en aménagement classe princ.	01	32,36	31,73	31,73	31,11	30,50	29,90	29,32
SPTP	344269	344070	Technicien en aménagement classe princ.	02	33,60	32,94	32,94	32,29	31,66	31,04	30,43
SPTP	344269	344070	Technicien en aménagement classe princ.	03	34,93	34,24	34,24	33,57	32,92	32,27	31,63
SPTP	345110	345050	Technicien en information	01	20,17	19,77	19,77	19,38	19,00	18,63	18,27
SPTP	345110	345050	Technicien en information	02	21,00	20,59	20,59	20,19	19,79	19,40	19,02
SPTP	345110	345050	Technicien en information	03	21,70	21,27	21,27	20,85	20,44	20,04	19,65
SPTP	345110	345050	Technicien en information	04	22,48	22,04	22,04	21,61	21,19	20,77	20,36
SPTP	345110	345050	Technicien en information	05	23,30	22,84	22,84	22,39	21,95	21,52	21,10
SPTP	345110	345050	Technicien en information	06	24,12	23,65	23,65	23,19	22,74	22,29	21,85
SPTP	345110	345050	Technicien en information	07	24,96	24,47	24,47	23,99	23,52	23,06	22,61
SPTP	345110	345050	Technicien en information	08	25,93	25,42	25,42	24,92	24,43	23,95	23,48
SPTP	345110	345050	Technicien en information	09	26,94	26,41	26,41	25,89	25,38	24,88	24,39
SPTP	345110	345050	Technicien en information	10	27,93	27,38	27,38	26,84	26,31	25,79	25,29
SPTP	345110	345050	Technicien en information	11	28,89	28,32	28,32	27,76	27,22	26,69	26,17
SPTP	345110	345050	Technicien en information	12	29,99	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	01	22,70	22,26	22,26	21,82	21,39	20,97	20,56
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	02	23,47	23,01	23,01	22,56	22,12	21,69	21,26
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	03	24,20	23,73	23,73	23,26	22,80	22,35	21,91
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	04	25,03	24,54	24,54	24,06	23,59	23,13	22,68
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	05	25,85	25,34	25,34	24,84	24,35	23,87	23,40
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	06	26,65	26,13	26,13	25,62	25,12	24,63	24,14
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	07	27,52	26,98	26,98	26,45	25,93	25,42	24,93
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	08	28,46	27,90	27,90	27,35	26,81	26,28	25,77
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	09	29,38	28,80	28,80	28,24	27,69	27,15	26,62
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	10	30,33	29,74	29,74	29,16	28,59	28,03	27,48
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	11	31,31	30,70	30,70	30,10	29,51	28,93	28,37
SPTP	344011	346060	Technicien informatique classe 1	12	32,34	31,71	31,71	31,09	30,49	29,89	29,30
SPTP	344059	347070	Technicien informatique classe principale	01	28,43	27,87	27,87	27,32	26,78	26,25	25,74
SPTP	344059	347070	Technicien informatique classe principale	02	29,41	28,83	28,83	28,26	27,71	27,17	26,64
SPTP	344059	347070	Technicien informatique classe principale	03	30,40	29,80	29,80	29,22	28,65	28,09	27,54
SPTP	344059	347070	Technicien informatique classe principale	04	31,42	30,80	30,80	30,20	29,61	29,03	28,46
SPTP	344059	347070	Technicien informatique classe principale	05	32,59	31,95	31,95	31,32	30,71	30,11	29,52
SPTP	344059	347070	Technicien informatique classe principale	06	33,74	33,08	33,08	32,43	31,79	31,17	30,56
SPTP	344059	347070	Technicien informatique classe principale	07	34,93	34,24	34,24	33,57	32,92	32,27	31,63
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	01	23,86	23,46	23,46	23,04	22,63	22,23	21,83
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	02	24,62	24,14	24,14	23,71	23,28	22,86	22,45
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	03	25,33	24,78	24,78	24,33	23,89	23,46	23,04
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	04	26,01	25,49	25,49	25,03	24,58	24,14	23,71
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	05	26,79	26,24	26,24	25,77	25,31	24,86	24,41
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	06	27,60	27,02	27,02	26,54	26,07	25,61	25,16
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	07	28,32	27,72	27,72	27,23	26,75	26,27	25,80
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	08	29,09	28,46	28,46	27,96	27,46	26,97	26,49
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	09	29,99	29,34	29,34	28,82	28,29	27,76	27,24
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	10	30,79	29,99	29,99	29,45	28,91	28,37	27,84
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	11	31,79	29,99	29,99	29,45	28,91	28,37	27,84
SPTP	344711	348050	Technicien laboratoire classe 1	12	32,69	29,99	29,99	29,45	28,91	28,37	27,84
SPTP	344759	349070	Technicien laboratoire classe principale	01	33,34	32,69	32,69	32,05	31,42	30,80	30,20
SPTP	344759	349070	Technicien laboratoire classe principale	02	34,93	34,24	34,24	33,57	32,92	32,27	31,63
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	01	21,42	21,00	21,00	20,59	20,19	19,79	19,40
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	02	22,08	21,65	21,65	21,23	20,81	20,40	20,00
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	03	22,77	22,32	22,32	21,88	21,45	21,03	20,62
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	04	23,47	23,01	23,01	22,56	22,12	21,69	21,27
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	05	24,24	23,76	23,76	23,29	22,83	22,38	21,95
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	06	24,94	24,45	24,45	23,97	23,50	23,04	22,59
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	07	25,71	25,21	25,21	24,72	24,24	23,76	23,30
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	08	26,52	26,00	26,00	25,49	24,99	24,50	24,02
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	09	27,38	26,84	26,84	26,31	25,79	25,28	24,78
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	10	28,18	27,63	27,63	27,09	26,56	26,04	25,53
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	11	29,08	28,51	28,51	27,95	27,40	26,86	26,33
SPTP	345511	350050	Technicien travaux classe 1	12	29,99	29,40	29,40	28,82	28,24	27,69	27,15
SPTP	345559	351070	Technicien travaux classe principale	01	32,36	31,73	31,73	31,11	30,50	29,90	29,32
SPTP	345559	351070	Technicien travaux classe principale	02	33,60	32,94	32,94	32,29	31,66	31,04	30,43
SPTP	345559	351070	Technicien travaux classe principale	03	34,93	34,24	34,24	33,57	32,92	32,27	31,63
SPTP	342460										

Question 63b - Évolution taux horaire

Groupe	Grille salariale Sépape	Grille salariale Espace RH-Paie	Emploi	Échelon	Taux horaire						
					2014-2015	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2009-2010	2008-2009
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	07	30,38	29,78	29,78	29,20	28,63	28,06	27,51
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	08	31,99	31,37	31,37	30,75	30,15	29,56	28,98
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	09	33,13	32,48	32,48	31,85	31,22	30,61	30,01
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	10	34,34	33,66	33,66	33,00	32,36	31,72	31,10
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	11	35,57	34,87	34,87	34,18	33,51	32,86	32,21
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	12	36,87	36,14	36,14	35,44	34,74	34,06	33,39
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	13	38,22	37,47	37,47	36,74	36,02	35,31	34,62
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	14	39,63	38,85	38,85	38,09	37,34	36,61	35,89
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	15	41,08	40,28	40,28	39,49	38,71	37,95	37,21
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	16	42,09	41,27	41,27	40,46	39,67	38,89	38,13
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	17	43,13	42,28	42,28	41,45	40,64	39,84	39,06
SPTP	342460	370100	Agent d'approvisionnement	18	45,64	44,75	44,75	43,87	43,01	42,17	41,34
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	01	24,79	24,30	24,30	23,83	23,36	22,90	22,45
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	02	25,61	25,11	25,11	24,62	24,14	23,66	23,20
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	03	26,50	25,98	25,98	25,47	24,97	24,49	24,00
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	04	27,42	26,89	26,89	26,36	25,84	25,33	24,84
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	05	28,38	27,82	27,82	27,28	26,74	26,22	25,70
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	06	29,36	28,79	28,79	28,22	27,67	27,13	26,59
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	07	30,38	29,78	29,78	29,20	28,63	28,06	27,51
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	08	31,99	31,37	31,37	30,75	30,15	29,56	28,98
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	09	33,13	32,48	32,48	31,85	31,22	30,61	30,01
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	10	34,34	33,66	33,66	33,00	32,36	31,72	31,10
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	11	35,57	34,87	34,87	34,18	33,51	32,86	32,21
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	12	36,87	36,14	36,14	35,44	34,74	34,06	33,39
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	13	38,22	37,47	37,47	36,74	36,02	35,31	34,62
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	14	39,63	38,85	38,85	38,09	37,34	36,61	35,89
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	15	41,08	40,28	40,28	39,49	38,71	37,95	37,21
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	16	42,09	41,27	41,27	40,46	39,67	38,89	38,13
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	17	43,13	42,28	42,28	41,45	40,64	39,84	39,06
SPTP	341060	371100	Agent de gestion financière	18	45,64	44,75	44,75	43,87	43,01	42,17	41,34
SPTP	342560	372100	Agent d'information	01	24,07	23,60	23,60	23,14	22,69	22,24	21,80
SPTP	342560	372100	Agent d'information	02	24,99	24,50	24,50	24,02	23,55	23,09	22,63
SPTP	342560	372100	Agent d'information	03	25,94	25,43	25,43	24,93	24,45	23,97	23,50
SPTP	342560	372100	Agent d'information	04	26,93	26,40	26,40	25,89	25,38	24,88	24,39
SPTP	342560	372100	Agent d'information	05	27,96	27,41	27,41	26,87	26,34	25,83	25,32
SPTP	342560	372100	Agent d'information	06	29,03	28,46	28,46	27,91	27,36	26,82	26,30
SPTP	342560	372100	Agent d'information	07	30,17	29,58	29,58	29,00	28,43	27,87	27,33
SPTP	342560	372100	Agent d'information	08	32,20	31,57	31,57	30,95	30,34	29,75	29,16
SPTP	342560	372100	Agent d'information	09	33,47	32,81	32,81	32,17	31,54	30,92	30,32
SPTP	342560	372100	Agent d'information	10	34,80	34,11	34,11	33,44	32,79	32,15	31,52
SPTP	342560	372100	Agent d'information	11	36,18	35,47	35,47	34,78	34,10	33,43	32,77
SPTP	342560	372100	Agent d'information	12	37,63	36,89	36,89	36,17	35,46	34,77	34,08
SPTP	342560	372100	Agent d'information	13	39,17	38,40	38,40	37,65	36,91	36,18	35,48
SPTP	342560	372100	Agent d'information	14	40,74	39,94	39,94	39,16	38,39	37,64	36,90
SPTP	342560	372100	Agent d'information	15	42,41	41,58	41,58	40,77	39,97	39,18	38,42
SPTP	342560	372100	Agent d'information	16	43,46	42,61	42,61	41,77	40,95	40,15	39,36
SPTP	342560	372100	Agent d'information	17	44,53	43,66	43,66	42,80	41,96	41,14	40,33
SPTP	342560	372100	Agent d'information	18	45,64	44,75	44,75	43,87	43,01	42,17	41,34
SPTP	341860	373100	Analyste	01	24,71	24,23	24,23	23,75	23,29	22,83	22,38
SPTP	341860	373100	Analyste	02	25,62	25,12	25,12	24,63	24,14	23,67	23,21
SPTP	341860	373100	Analyste	03	26,57	26,05	26,05	25,54	25,04	24,55	24,07
SPTP	341860	373100	Analyste	04	27,58	27,04	27,04	26,51	25,99	25,49	24,98
SPTP	341860	373100	Analyste	05	28,61	28,05	28,05	27,50	26,96	26,43	25,91
SPTP	341860	373100	Analyste	06	29,67	29,09	29,09	28,52	27,96	27,41	26,87
SPTP	341860	373100	Analyste	07	30,81	30,20	30,20	29,61	29,03	28,46	27,90
SPTP	341860	373100	Analyste	08	32,53	31,90	31,90	31,27	30,66	30,06	29,47
SPTP	341860	373100	Analyste	09	33,78	33,11	33,11	32,46	31,83	31,20	30,59
SPTP	341860	373100	Analyste	10	35,07	34,38	34,38	33,71	33,05	32,40	31,76
SPTP	341860	373100	Analyste	11	36,42	35,70	35,70	35,00	34,32	33,65	32,99
SPTP	341860	373100	Analyste	12	37,82	37,07	37,07	36,35	35,63	34,94	34,25
SPTP	341860	373100	Analyste	13	39,28	38,51	38,51	37,75	37,01	36,29	35,57
SPTP	341860	373100	Analyste	14	40,80	40,00	40,00	39,22	38,45	37,70	36,96
SPTP	341860	373100	Analyste	15	42,41	41,58	41,58	40,77	39,97	39,18	38,42
SPTP	341860	373100	Analyste	16	43,46	42,61	42,61	41,77	40,95	40,15	39,36
SPTP	341860	373100	Analyste	17	44,53	43,65	43,65	42,80	41,96	41,14	40,33
SPTP	341860	373100	Analyste	18	45,64	44,75	44,75	43,87	43,01	42,17	41,34
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	01	24,79	24,30	24,30	23,83	23,36	22,90	22,45
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	02	25,61	25,11	25,11	24,62	24,14	23,66	23,20
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	03	26,50	25,98	25,98	25,47	24,97	24,49	24,00
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	04	27,42	26,89	26,89	26,36	25,84	25,33	24,84
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	05	28,38	27,82	27,82	27,28	26,74	26,22	25,70
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	06	29,36	28,79	28,79	28,22	27,67	27,13	26,59
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	07	30,38	29,78	29,78	29,20	28,63	28,06	27,51
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	08	31,99	31,37	31,37	30,75	30,15	29,56	28,98
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	09	33,13	32,48	32,48	31,85	31,22	30,61	30,01
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	10	34,34	33,66	33,66	33,00	32,36	31,72	31,10
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	11	35,57	34,87	34,87	34,18	33,51	32,86	32,21
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	12	36,87	36,14	36,14	35,44	34,74	34,06	33,39
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	13	38,22	37,47	37,47	36,74	36,02	35,31	34,62
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	14	39,63	38,85	38,85	38,09	37,34	36,61	35,89
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	15	41,08	40,28	40,28	39,49	38,71	37,95	37,21
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	16	42,09	41,27	41,27	40,46	39,67	38,89	38,13
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	17	43,13	42,28	42,28	41,45	40,64	39,84	39,06
SPTP	341760	374100	Analyste comptable	18	45,64	44,75	44,75	43,87	43,01	42,17	41,34
SPTP	342360	375100	Architecte	01	24,07	23,60	23,60	23,14	22,69	22,24	21,80
SPTP	342360	375100	Architecte	02	24,99	24,50	24,50	24,02	23,55	23,09	22,63
SPTP	342360	375100	Architecte	03	25,94	25,43	25,43	24,93	24,45	23,97	23,50
SPTP	342360	375100	Architecte	04	26,93	26,40	26,40	25,89	25,38	24,88	24,39
SPTP	342360	375100	Architecte	05	27,96	27,41	27,41	26,87	26,34	25,83	25,32
SPTP	342360	375100	Architecte	06	29,03	28,46	28,46	27,91	27,36	26,82	26,30
SPTP	342360	375100	Architecte	07	30,17	29,58	29,58	29,00	28,43	27,87	27,33
SPTP	342360	375100	Architecte	08	32,20	31,57	31,57	30,95	30,34	29,75	29,16
SPTP	342360	375100	Architecte	09	33,47	32,81	32,81	32,17	31,54	30,92	30,32
SPTP	342360	375100	Architecte	10	34,80	34,11	34,11	33,44	32,79	32,15	31,52
SPTP	342360	375100	Architecte	11	36,18	35,47	35,47	34,78	34,10	33,43	32,77
SPTP	342360	375100	Architecte	12	37,63	36,89	36,89	36,17	35,46	34,77	34,08
SPTP	342360	375100	Architecte	13	39,17	38,40	38,40	37,65	36,91	36,18	35,48
SPTP	342360	375100	Architecte	14	40,74	39,94	39,94	39,16	38,39	37,64	36,90
SPTP	342360	375100	Architecte	15	42,41	41,58	41,58	40,77	39,97	39,18	38,42
SPTP	342360	375100	Architecte	16	43,46	42,61	42,61	41,77	40,95	40,15	39,36
SPTP	342360	375100	Architecte	17	44,53	43,66	43,66	42,80	41,96	41,14	40,33
SPTP											

Question 63b - Évolution taux horaire

Groupe	Grille salariale Sépage	Grille salariale Espace RH-Paie	Emploi	Échelon	Taux horaire						
					2014-2015	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2009-2010	2008-2009
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	04	27,42	26,89	26,89	26,36	25,84	25,33	24,84
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	05	28,38	27,82	27,82	27,28	26,74	26,22	25,70
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	06	29,36	28,79	28,79	28,22	27,67	27,13	26,59
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	07	30,38	29,78	29,78	29,20	28,63	28,06	27,51
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	08	31,99	31,37	31,37	30,75	30,15	29,56	28,98
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	09	33,13	32,48	32,48	31,85	31,22	30,61	30,01
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	10	34,34	33,66	33,66	33,00	32,36	31,72	31,10
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	11	35,57	34,87	34,87	34,18	33,51	32,86	32,21
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	12	36,87	36,14	36,14	35,44	34,74	34,06	33,39
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	13	38,22	37,47	37,47	36,74	36,02	35,31	34,62
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	14	39,63	38,85	38,85	38,09	37,34	36,61	35,89
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	15	41,08	40,28	40,28	39,49	38,71	37,95	37,21
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	16	42,09	41,27	41,27	40,46	39,67	38,89	38,13
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	17	43,13	42,28	42,28	41,45	40,64	39,84	39,06
SPTP	342760	376100	Bibliothécaire	18	45,64	44,75	44,75	43,87	43,01	42,17	41,34
SPTP	342660	377100	Ingénieur	01	24,07	23,60	23,60	23,14	22,69	22,24	21,80
SPTP	342660	377100	Ingénieur	02	24,99	24,50	24,50	24,02	23,55	23,09	22,63
SPTP	342660	377100	Ingénieur	03	25,94	25,43	25,43	24,93	24,45	23,97	23,50
SPTP	342660	377100	Ingénieur	04	26,93	26,40	26,40	25,89	25,38	24,88	24,39
SPTP	342660	377100	Ingénieur	05	27,96	27,41	27,41	26,87	26,34	25,83	25,32
SPTP	342660	377100	Ingénieur	06	29,03	28,46	28,46	27,91	27,36	26,82	26,30
SPTP	342660	377100	Ingénieur	07	30,17	29,58	29,58	29,00	28,43	27,87	27,33
SPTP	342660	377100	Ingénieur	08	32,20	31,57	31,57	30,95	30,34	29,75	29,16
SPTP	342660	377100	Ingénieur	09	33,47	32,81	32,81	32,17	31,54	30,92	30,32
SPTP	342660	377100	Ingénieur	10	34,80	34,11	34,11	33,44	32,79	32,15	31,52
SPTP	342660	377100	Ingénieur	11	36,18	35,47	35,47	34,78	34,10	33,43	32,77
SPTP	342660	377100	Ingénieur	12	37,63	36,89	36,89	36,17	35,46	34,77	34,08
SPTP	342660	377100	Ingénieur	13	39,17	38,40	38,40	37,65	36,91	36,18	35,48
SPTP	342660	377100	Ingénieur	14	40,74	39,94	39,94	39,16	38,39	37,64	36,90
SPTP	342660	377100	Ingénieur	15	42,41	41,58	41,58	40,77	39,97	39,18	38,42
SPTP	342660	377100	Ingénieur	16	43,46	42,61	42,61	41,77	40,95	40,15	39,36
SPTP	342660	377100	Ingénieur	17	44,53	43,66	43,66	42,80	41,96	41,14	40,33
SPTP	342660	377100	Ingénieur	18	45,64	44,75	44,75	43,87	43,01	42,17	41,34
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	01	24,07	23,60	23,60	23,14	22,69	22,24	21,80
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	02	24,99	24,50	24,50	24,02	23,55	23,09	22,63
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	03	25,94	25,43	25,43	24,93	24,45	23,97	23,50
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	04	26,93	26,40	26,40	25,89	25,38	24,88	24,39
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	05	27,96	27,41	27,41	26,87	26,34	25,83	25,32
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	06	29,03	28,43	28,43	27,88	27,33	26,79	26,30
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	07	30,17	29,58	29,58	29,00	28,43	27,87	27,33
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	08	32,20	31,57	31,57	30,95	30,34	29,75	29,16
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	09	33,47	32,81	32,81	32,17	31,54	30,92	30,32
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	10	34,80	34,11	34,11	33,44	32,79	32,15	31,52
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	11	36,18	35,47	35,47	34,78	34,10	33,43	32,77
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	12	37,63	36,89	36,89	36,17	35,46	34,77	34,08
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	13	39,17	38,40	38,40	37,65	36,91	36,18	35,48
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	14	40,74	39,94	39,94	39,16	38,39	37,64	36,90
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	15	42,41	41,58	41,58	40,77	39,97	39,18	38,42
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	16	43,46	42,61	42,61	41,77	40,95	40,15	39,36
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	17	44,53	43,66	43,66	42,80	41,96	41,14	40,33
SPTP	340450	378100	Spécialiste science physique	18	45,64	44,75	44,75	43,87	43,01	42,17	41,34
SPTP	346622	s/o	Secrétaire classe 2	01	N/A	N/A	N/A	17,04	16,71	16,38	16,06
SPTP	346622	s/o	Secrétaire classe 2	02	N/A	N/A	N/A	17,55	17,21	16,87	16,54
SPTP	346622	s/o	Secrétaire classe 2	03	N/A	N/A	N/A	18,04	17,69	17,34	17,00
SPTP	346622	s/o	Secrétaire classe 2	04	N/A	N/A	N/A	18,60	18,24	17,88	17,53
SPTP	346622	s/o	Secrétaire classe 2	05	N/A	N/A	N/A	19,15	18,77	18,40	18,04
SPTP	346622	s/o	Secrétaire classe 2	06	N/A	N/A	N/A	19,68	19,31	18,93	18,56
STTSAQ	105777	105777	Préposé - Livraison	Taux unique	29,82	29,24	28,66	N/A	N/A	N/A	N/A
STTSAQ	106099	106099	Préposé services techniques (route) - Cl. 9	Taux unique	34,34	33,67	33,00	32,35	31,73	N/A	N/A
STTSAQ	106266	106266	Préposé - 4 jours	Taux unique	28,76	28,20	27,64	N/A	N/A	N/A	N/A
STTSAQ	106299	106299	Préposé - 4 jours	Taux unique	32,08	31,46	30,84	N/A	N/A	N/A	N/A
STTSAQ	105111	105111	Préposé entretien	Taux unique	24,50	24,02	23,55	23,09	22,63	22,19	21,75
STTSAQ	105122	105122	Préposé entretien	Taux unique	25,23	24,73	24,25	23,77	23,31	22,85	22,40
STTSAQ	105133	105133	Préposé entretien	Taux unique	26,01	25,50	25,00	24,51	24,03	23,56	23,10
STTSAQ	105144	105144	Préposé - Entretien	Taux unique	26,87	26,35	25,83	25,32	24,83	24,34	23,86
STTSAQ	105222	105222	Préposé distribution	Taux unique	25,23	24,73	24,25	23,77	23,31	22,85	22,40
STTSAQ	105233	105233	Préposé distribution	Taux unique	26,01	25,50	25,00	24,51	24,03	23,56	23,10
STTSAQ	105244	105244	Préposé distribution	Taux unique	26,87	26,35	25,83	25,32	24,83	24,34	23,86
STTSAQ	105255	105255	Préposé distribution	Taux unique	27,78	27,23	26,70	26,18	25,66	25,16	24,67
STTSAQ	105266	105266	Préposé - Distribution	Taux unique	28,76	28,20	27,64	27,10	26,57	26,05	25,54
STTSAQ	105355	105355	Préposé livraison	Taux unique	27,78	27,23	26,70	26,18	25,66	25,16	24,67
STTSAQ	105366	105366	Préposé - Livraison	Taux unique	28,76	28,20	27,64	27,10	26,57	26,05	25,54
STTSAQ	105422	105422	Préposé production	Taux unique	25,23	24,73	24,25	23,77	23,31	22,85	22,40
STTSAQ	105433	105433	Préposé production	Taux unique	26,01	25,50	25,00	24,51	24,03	23,56	23,10
STTSAQ	105444	105444	Préposé production	Taux unique	26,87	26,35	25,83	25,32	24,83	24,34	23,86
STTSAQ	105455	105455	Préposé production	Taux unique	27,78	27,23	26,70	26,18	25,66	25,16	24,67
STTSAQ	105466	105466	Préposé production	Taux unique	28,76	28,20	27,64	27,10	26,57	26,05	25,54
STTSAQ	105477	105477	Préposé production	Taux unique	29,82	29,24	28,66	28,10	27,55	27,01	26,48
STTSAQ	105522	105522	Préposé services techniques	Taux unique	25,23	24,73	24,25	23,77	23,31	22,85	22,40
STTSAQ	105533	105533	Préposé services techniques	Taux unique	26,01	25,50	25,00	24,51	24,03	23,56	23,10
STTSAQ	105544	105544	Préposé services techniques	Taux unique	26,87	26,35	25,83	25,32	24,83	24,34	23,86
STTSAQ	105555	105555	Préposé services techniques	Taux unique	27,78	27,23	26,70	26,18	25,66	25,16	24,67
STTSAQ	105566	105566	Préposé services techniques	Taux unique	28,76	28,20	27,64	27,10	26,57	26,05	25,54
STTSAQ	105577	105577	Préposé services techniques	Taux unique	29,82	29,24	28,66	28,10	27,55	27,01	26,48
STTSAQ	105588	105588	Préposé services techniques	Taux unique	30,95	30,34	29,75	29,16	28,59	28,03	27,48
STTSAQ	105599	105599	Préposé services techniques	Taux unique	32,08	31,46	30,84	30,23	29,64	29,06	28,49
STTSAQ	105655	105655	Préposé distribution (sécurité)	Taux unique	27,78	27,23	26,70	26,18	25,66	25,16	24,67

## Étude des crédits 2015 - 2016

### QUESTION 63b

#### RÉPONSE :

Les cadres et le personnel non syndiqué sont rémunérés sur une base annuelle et les échelles sont incluses au règlement sur la rémunération des employés – cadres supérieurs, cadres, directeurs de succursales et personnel non syndiqué de la Société des alcools du Québec (voir question 46 de l’opposition officielle).

Ci-joint, le tableau concernant l’évolution des taux horaires du personnel syndiqué de la Société des alcools du Québec conformément aux conventions collectives en vigueur.

Étude des crédits 2015-2016

QUESTION 63c

RÉPONSE :

Données incluses à la question 63f.

**Versement d'une bonification de 2003 à 2015**  
Question 63 d) et e)

Catégorie d'emplois	Boni versé											
	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Cadre et personnel non syndiqué	3 665 149	2 779 602	3 764 121	5 367 377	5 503 864	5 723 723	6 957 018	5 056 296	5 189 801	5 460 450	2 126 556	n/d
Syndicat du personnel technique et professionnel (SPTP)	0	0	0	0	0	1 283 673	1 446 377	1 574 765	1 651 800	1 774 733	190 694	n/d
Syndicat des travailleurs et travailleuses de la Société des alcools du Québec (STTSAQ)		650 596	987 945	1 039 074	1 042 075	1 021 867	1 032 372	1 580 219	1 651 474	1 646 274	1 267 615	n/d
Syndicat des employés de magasins et de bureaux (SEMB)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	n/d
<b>TOTAL</b>	<b>3 665 149</b>	<b>3 430 198</b>	<b>4 752 066</b>	<b>6 406 451</b>	<b>6 545 939</b>	<b>8 029 263</b>	<b>9 435 767</b>	<b>8 211 281</b>	<b>8 493 075</b>	<b>8 881 457</b>	<b>3 584 865</b>	<b>n/d</b>

**Note**

Pour 2014-2015, la donnée sur la rémunération variable accordée aux employés de la SAQ n'est pas disponible à la date de la demande d'étude des crédits étant donné que le versement sera effectué en juin 2015.

F. Évolution annuelle de la masse salariale totale de la SAQ – Rémunération et avantages sociaux de la SAQ

<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2012<sup>(1)</sup></b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>	
n/d	369	358	344	342	333	319	Masse salariale (M\$)
n/d	3,0%	4,1%	0,7%	2,8%	4,0%	0,7%	Variation (%)

<b>2008</b>	<b>2007<sup>(1)</sup></b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	
317	308	280	254	276	252	Masse salariale (M\$)
2,8%	10,1%	10,1%	-7,8%	9,3%		Variation (%)

<sup>(1)</sup> Exercice financier de 53 semaines

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
64	Pour la rémunération variable et les bonis, indiquez les critères d'octroi, par catégories d'emplois ainsi que le nombre de personnes en ayant bénéficié par catégories d'emplois.



#### 64. Nombre d'employés admissibles à la bonification

	Nb d'employés admissibles à la bonification 2014-2015
Hauts dirigeants, cadres, professionnels et personnel non syndiqué	n/d
Cadres du secteur des ventes	n/d
Syndicat du personnel technique et professionnel	n/d
Syndicat des travailleurs et travailleuses de la SAQ	n/d
Total :	n/d

**Note :**

Pour 2014-2015, la donnée sur la rémunération variable accordée aux employés de la SAQ n'est pas disponible à la date de la demande d'étude des crédits étant donné que le versement sera effectué en juin 2015.

Tous les employés des groupes ci-haut mentionnés sont admissibles à la bonification.

Les programmes de bonification sont basés sur l'évaluation de la performance tant collective qu'individuelle. Le versement de la bonification est en fonction des modalités prévues à ces programmes. Voir également la question 46 de l'Opposition officielle.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
65	Les prévisions de départs à la retraite pour les 3 prochaines années et le plan de remplacement.



## Étude des crédits 2015 - 2016

QUESTION 65
-------------

### RÉPONSE :

Ci-joint, le tableau concernant les prévisions de départ à la retraite pour les 3 prochaines années.

#### **Plan de remplacement**

- Pour les emplois syndiqués en succursale (SEMB) et en entrepôt (STTSAQ), la SAQ possède un bassin d'employés temporaires suffisant pour combler les départs à la retraite.
- Pour les autres emplois, la SAQ établit un plan de dotation annuel suite à un exercice de planification de la main-d'oeuvre.

**PRÉVISION DE DÉPART À LA RETRAITE**  
**Question 65**

% des employés réguliers admissibles <sup>(1)</sup>

Catégorie d'emploi	Nb employés réguliers	Admissibles au 1er avril 2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Cadre et personnel non syndiqué	677	5%	2%	2%	3%
Syndicat du personnel technique et professionnel (SPTP)	633	5%	1%	0%	3%
Syndicat des travailleurs et travailleuses de la Société des alcools du Québec (STTSAQ)	780	7%	2%	4%	3%
Syndicat des employés de magasins et de bureaux (SEMB)	1 754	12%	3%	4%	3%

<sup>(1)</sup> **Employés admissibles:** Employés réguliers admissibles à une rente de retraite sans réduction actuarielle

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
66	Le détail des charges d'exploitation depuis 2003.



**SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC**
**Détail des charges d'exploitation**

(en milliers de dollars canadiens)

	2015	2014 <sup>(1)</sup>	2013 <sup>(1)(2)</sup>	2012 <sup>(1)(3)</sup>	2011 <sup>(1)</sup>	2010 <sup>(1)</sup>	2009 <sup>(1)</sup>	2008	2007 <sup>(3)</sup>	2006	2005 <sup>(4)</sup>	2004	2003
<b>Charges nettes<sup>(5)(6)</sup></b>													
Rémunération du personnel	n.d.	369 100 \$	358 400 \$	344 300 \$	341 900 \$	332 500 \$	319 200 \$	316 900 \$	308 400 \$	280 000 \$	254 300 \$	275 800 \$	252 300 \$
Frais d'occupation d'immeuble <sup>(7)</sup>	n.d.	93 600 \$	89 900 \$	89 000 \$	83 400 \$	79 600 \$	76 900 \$	73 600 \$	72 500 \$	71 200 \$	66 600 \$	64 700 \$	57 400 \$
Frais d'utilisation de l'équipement et des fournitures <sup>(7)</sup>	n.d.	42 500 \$	40 600 \$	39 600 \$	41 100 \$	37 100 \$	43 900 \$	59 800 \$	57 800 \$	57 900 \$	60 800 \$	54 200 \$	42 900 \$
Frais de livraison et communication	n.d.	7 500 \$	7 400 \$	8 300 \$	8 800 \$	8 300 \$	8 800 \$	11 400 \$	12 200 \$	13 300 \$	12 300 \$	12 600 \$	12 200 \$
Autres charges	n.d.	38 800 \$	25 700 \$	28 400 \$	31 400 \$	26 200 \$	27 100 \$	22 900 \$	28 100 \$	40 700 \$	61 000 \$	44 000 \$	34 300 \$
	<b>n.d.</b>	<b>551 500 \$</b>	<b>522 000 \$</b>	<b>509 600 \$</b>	<b>506 600 \$</b>	<b>483 700 \$</b>	<b>475 900 \$</b>	<b>484 600 \$</b>	<b>479 000 \$</b>	<b>463 100 \$</b>	<b>455 000 \$</b>	<b>451 300 \$</b>	<b>399 100 \$</b>
<b>Ratio des charges nettes sur ventes<sup>(5)(6)</sup></b>	<b>n.d.</b>	<b>18,8%</b>	<b>18,0%</b>	<b>18,0%</b>	<b>19,0%</b>	<b>19,0%</b>	<b>19,6%</b>	<b>21,0%</b>	<b>21,9%</b>	<b>23,0%</b>	<b>25,2%</b>	<b>24,5%</b>	<b>23,2%</b>

**Notes:**

(1) En raison de l'adoption d'une nouvelle norme comptable sur les stocks en 2009, les frais directs de livraison sont déduits des charges nettes et imputés au coût des au coût des produits vendus. En 2014, les frais directs de livraison s'élevaient à 15,9 millions de dollars comparativement à 16,0 millions de dollars pour l'exercice précédent.

(2) Les résultats de l'exercice 2013 ont été retraités afin d'appliquer rétroactivement les changements de la norme IAS 19 traitant des avantages du personnel conformément aux dispositions transitoires. Ces changements ont eu un impact de près de 0,4 million de dollars sur le résultat net et de plus de 0,1 million de dollars sur le résultat global consolidé de l'exercice 2013.

(3) Exercice financier de 53 semaines

(4) Exercice perturbé par un conflit de travail

(5) En raison de l'adoption d'une nouvelle présentation en 2011, les prélèvements du Fonds Éduc'alcool et du Fonds environnemental sont inclus dans les charges nettes. En 2014, ces prélèvements s'élevaient à 12,2 millions de dollars comparativement à 8,5 millions de dollars pour l'exercice précédent.

(6) Les charges nettes représentent les frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration, desquels sont déduits les revenus publicitaires, promotionnels et divers. Elles incluent également la charge de financement nette des produits de financement ainsi que la quote-part du résultat net des participations comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence.

(7) Incluant les charges d'amortissements

n.d.: données non disponibles

Les informations financières présentées pour les exercices de 2011 à 2014 inclusivement sont préparées conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS). Les données présentées pour les exercices précédents ont été établies selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada qui étaient en vigueur lors de ces exercices financiers.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
67	Liste de toutes les formations, conférences, ateliers, journées d'activités, sommets, congrès ou autres auxquels ont participé les employés de la SAQ au cours de l'année 2012-2013 et 2013-2014. Indiquer : a) le lieu; b) le coût; c) la ou les dates de participation; d) le nombre de participants; e) le nom de la personne ou de l'organisme ayant offert l'activité; f) le nom de la formation ou de l'activité.



## Formations, conférences, ateliers, journées d'activités, sommets, congrès ou autres

Année 2012 (du 1er janvier au 31 décembre 2012)

Formations, ateliers, journées d'activités						
Nombre total de participants : 30 612						
Coût global de formation : 5 288 666\$						
Catégorie	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Lieu	Dates (Trimestre)	Nbr de participants	Offre de l'activité	Durée (hres)
Entraînement à la tâche	Bienvenue à la SAQ	Milieu de travail	T1 à T4	822	SAQ	0,75
	Vidéo d'accueil	Milieu de travail	T1 à T4	11	SAQ	0,13
	Appliquer l'éthique de vente à la SAQ	Milieu de travail	T1 à T4	1 230	SAQ	1,25
	Appliquer l'éthique de vente (complément pour gestionnaire)	Milieu de travail	T1 à T4	245	SAQ	0,25
	Appliquer l'éthique de vente (rafraîchissement)	Milieu de travail	T1 à T4	2 153	SAQ	0,5
	Opérer la caisse enregistreuse XStore	Milieu de travail	T1 à T4	765	SAQ	3,25
	Utiliser les outils informatiques et technologiques	Milieu de travail	T1 à T4	688	SAQ	0,25
	Rendre la succursale prête aux affaires	Milieu de travail	T1 à T4	725	SAQ	1,5
	Animer une dégustation promotionnelle	Milieu de travail	T1 à T4	831	SAQ	0,5
	Rencontre avec le délégué syndical	SAQ	T1 à T4	589	SAQ	1
	Nouveaux conseillers en vin	SAQ	T1	10	SAQ	24
	Coordonnateur aux opérations en succursale (COS)					
	<i>Nouveaux COS</i>	SAQ	T1	5	SAQ	28
	<i>COS statut 16-19,5h</i>	SAQ	T1 à T4	1	SAQ	3
	<i>COS remplaçant</i>	SAQ	T1 à T4	35	SAQ	4
	Nouveaux coordonnateur principal aux opérations en succursale (CPOS)	SAQ	T1	18	SAQ	140
	Coordonnateur de succursale Solo (CSS)					
	<i>Nouveau CSS</i>	SAQ	T1	8	SAQ	105
	<i>CSS remplaçant</i>	SAQ	T2	22	SAQ	4
	Livreur – Transporteur A	SAQ	T1 à T4	11	SAQ	40
	Adjointe administrative : une collaboratrice décisionnelle	Montréal	T1	1	LPU	8,5
Rôle conseil	Montréal		3	CFC Dolmen	15,5	
Espace Formation SAQ   Entrée de données	SAQ	T1 à T4	7	SAQ	3,5	

Catégorie	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Lieu	Dates (Trimestre)	Nbr de participants	Offre de l'activité	Durée (hres)
Connaissance produits	Ambassadeurs cocktails	SAQ	T3	123	SAQ	7
	Découvrir le goût du vin	SAQ	T1 à T4	3 946	SAQ	3
	Terroirs d'ici	SAQ	T1	378	SAQ	7
	Conférence dégustation Australie	SAQ	T1	215	SAQ	6,5
	Conférence dégustation Rhône	SAQ	T2	185	SAQ	7
Connaissances des produits	Application pratique – Dégustation vins et spiritueux	Milieu de travail	T1 à T4	568	SAQ	1
	Capsule de formation					
	<i>Italie</i>	Milieu de travail	T1 à T4	2 538	SAQ	3
	<i>Whisky</i>	Milieu de travail	T1 à T4	1 658	SAQ	3
	Rendez-vous des conseillers	SAQ	T1 à T4	507	SAQ	7
	Découvrir le goût des spiritueux	Milieu de travail	T1 à T4	985	SAQ	2,5
	Les vins de Bordeaux	Milieu de travail	T1 à T4	4 115	SAQ	2
	Perfectionnement en vignoble	Bourgogne	T3	22	SAQ	76
	Brassage de la bière – cours avancés	Montréal	T2	1	Savori	40
	Alcools de dégustation	Montréal	T1	6	Savori	4
	Portos, apéritifs et bières	Montréal	T1	6	Savori	4
	Les terroirs de France	Montréal	T3	3	Savori	12
	Les cours Connaisseurs SAQ					
	<i>Un monde à découvrir</i>	Montréal	T1	6	Savori	15
	<i>Dégustation et gastronomie</i>	Montréal	T2	4	Savori	15
	<i>Les cépages</i>	Montréal	T4	4	Savori	12
	<i>Les bulles dans tous leurs états</i>	Montréal	T1	6	Savori	4
	<i>Les vins du nouveau monde</i>	Montréal	T1 et T4	3	Savori	9
	<i>Vinification des vins doux</i>	Montréal	T3	10	Savori	4
Santé et sécurité	Secourisme	Chez le fournisseur	T1 à T4	355	Santinel ou Urgence-vie	14
	Premiers soins	Chez le fournisseur	T1 à T4	2	Santinel ou Urgence-vie	7,75
	Chariot élévateur (succursale)	Milieu de travail	T1 à T4	35	SAQ	7
	Transpalette (succursale)	Milieu de travail	T1 à T4	424	SAQ	3,5
	Chariot élévateur et transpalette	Milieu de travail	T1 à T4	58	SAQ	8
	Chariot élévateur et transpalette (entrepôt Qc)	Milieu de travail	T1 à T4	16	SAQ	8,5
	Transpalette pose 4 (Bobcat ou Lindé T20)	Milieu de travail	T1 à T4	1	SAQ	1
	SIMDUT (succursale)	Milieu de travail	T1 à T4	3	SAQ	2
	SIMDUT (livreur)	Milieu de travail	T1 à T4	20	SAQ	0,45
	Order Picker (chariot cueillette en hauteur)	Milieu de travail	T1 à T4	2	SAQ	17
	Mise à jour pour les instructeurs de chariot et transpalette (entrepôt)	Milieu de travail	T1 à T4	5	SAQ	7

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

	Chariot Linde (entrepôt)	Milieu de travail	T1 à T4	10	SAQ	0,5
	Chariot élévateur – contrebalancé assis (entrepôt)	Milieu de travail	T1 à T4	4	SAQ	2,5
	Analyse de risque (entrepôt)	Milieu de travail	T1 à T4	14	SAQ	3
	Inspection des lieux de travail	Milieu de travail	T1 à T4	2	SAQ	3
	Les dossiers CSST au quotidien et leur impact financier	Montréal	T1	1	CSST	7
	Accident – Enquête et analyse	Montréal	T1 et T3	1	CPSSQ	7
	Suivis avec coachs en SST dans les entrepôts	SAQ	T1 à T4	8	SAQ	2
	Vérification de sécurité avant départ camion – Qc	Milieu de travail	T1 à T4	153	SAQ	0,5
<b>Santé et sécurité</b>	Prévention en SST	Milieu de travail	T1 à T4	100	SAQ	3
	Gestion de la maintenance	SAQ	T2 et T4	1	SAQ	7
	Entretien préventif des véhicules routiers	SAQ	T1	5	SAQ	10
	Entretiens préventifs – Normes 2012	SAQ	T1	3	SAQ	8
	Entretien sanitaire LEED	SAQ	T2	8	SAQ	24
	Revue technique 2009 – LEED	SAQ	T4	1	SAQ	8
	Entretien porte de garage	SAQ	T2	6	SAQ	8
	Empreinte carbone des produits	SAQ	T1	2	SAQ	3
	Hygiène et salubrité alimentaires	SAQ	T4	1	SAQ	8
	Champignons et amiante dans les bâtiments	SAQ	T3	1	SAQ	8
	Cadenassage	SAQ	T1 à T4	99	SAQ	8
	Sécurité incendie – Impacts sur la conception	SAQ	T4	1	SAQ	8
	Changements et évolutions réglementaires	SAQ	T2	1	Initia	7
	Méthode d'analyse des allergènes	SAQ	T2	3	Initia	7
	Prévenir les pertes : vols externes	Milieu de travail	T3 à T4	367	SAQ	0,75
	Aménagement d'un poste de travail informatique ergonomique	Milieu de travail	T1 à T4	37	SAQ	0,5
	Manutention de charges	Milieu de travail	T1 à T4	471	SAQ	3
	Manutention de charges en mode virtuel	Milieu de travail	T1 à T4	371	SAQ	0,75
	Manutention de charges (entrepôt)	Milieu de travail	T1 à T4	76	SAQ	3,5
	Lean Service	SAQ	T1	6	SAQ	7,75
Atelier Kaisen	SAQ	T1	22	SAQ	7,75	
<b>Service à la clientèle</b>	4A+					
	<i>Coaching 2 jours</i>	SAQ	T1 à T4	473	SAQ	14
	<i>Capsule en mode virtuel</i>	Milieu de travail	T1 à T4	3 241	SAQ	2,5
	Vente stratégique	Montréal	T1	1	UQAM	14
	Approche client et service à la clientèle	Montréal	T1	1	CFC DOLMEN	8
	Intervenir auprès d'une clientèle difficile	Milieu de travail	T1 à T4	451	SAQ	0,75
	Relation avec la clientèle	Montréal	T1	3	Roger St-Hilaire	7
	Approche client et gestion de situations délicates	Montréal	T1	21	CFC Dolmen	7
	Transition Windows 7 et Office 2010					

Outils technologiques	<i>Adjointes et secrétaires</i>	SAQ	T1 à T4	7	SAQ	21
	<i>Adjointes et secrétaires</i>	SAQ	T1 à T4	21	SAQ	18
	<i>Vers Excel 2010</i>	SAQ	T1 à T4	119	SAQ	3
	<i>Vers Excel 2010 en mode virtuel</i>	Milieu de travail	T1 à T4	62	SAQ	0,4
	<i>Vers Word 2010</i>	SAQ	T1 à T4	41	SAQ	3
	<i>Vers Word 2010 en mode virtuel</i>	Milieu de travail	T1 à T4	60	SAQ	0,5
	<i>Vers Powerpoint 2010</i>	SAQ	T1 à T4	21	SAQ	3
	<i>Vers Powerpoint 2010 en mode virtuel</i>	Milieu de travail	T1 à T4	26	SAQ	0,4
	<i>Vers Outlook 2010 en mode virtuel</i>	Milieu de travail	T1 à T4	38	SAQ	1,25
	<i>Vers Visio 2010</i>	SAQ	T1 à T4	14	SAQ	3
	<i>Vers Windows 7</i>	SAQ	T1 à T4	102	SAQ	1,75
	<i>Lync</i>	SAQ	T1 à T4	48	SAQ	0,4
	<i>OneNotes</i>	SAQ	T1 à T4	37	SAQ	0,4
	<i>Office 2010 – Fonctions communes</i>	SAQ	T1 à T4	85	SAQ	1
	Infopath	SAQ	T1 à T4	2	SAQ	3
	Access 97	SAQ	T2	2	SAQ	14
	Excel (1 jour)	SAQ	T1 à T4	63	SAQ	7
	Excel (14 hres)	SAQ	T1 à T4	4	Versalys	14
	Word débutant	SAQ	T1 à T4	2	Versalys	14
	Powerpoint débutant pour professionnels	SAQ	T1 à T4	1	Versalys	7
	Outlook avec Office 2010	SAQ	T1 à T4	50	SAQ	3
	Prévisions quantitatives à l'aide d'un chiffrier électronique	Montréal	T2	1	HEC	21
	Mieux comprendre le web 2.0	Montréal	T2	2	Technologia	7
	Gestion du temps avec Outlook	Montréal	T1	16	Versalys	8
	Ergonomie cognitive et interfaces utilisateurs	Montréal	T1	2	CRIM	8
	Saisie de données budgétaires	SAQ	T1	81	SAQ	4
	Rédaction web	Montréal	T2	1	Technologia	14
	Développement d'applications avec Ajax et Query	Montréal	T2	1	Technologia	14
	Concevoir des interfaces adaptés et adaptables	Montréal	T4	3	W3 Québec	7,5
	Créer et animer une communauté en ligne	Montréal	T4	1	InfoPresse	7
	Expert courriel	Montréal	T3	2	Afi	3,5
	Intracom Montréal 2012	Montréal	T2	1	Réseau Action TI	7
Feuilles de style pour le web : positionnement et grille	Montréal	T4	1	Technologia	7	
Stratégies numériques et créativité web	Montréal	T3	1	InfoPresse	5	
Web analytique et moteurs de recherche	Montréal	T1	3	InfoPresse	5	
Mobilité et commerce de détail : quelle stratégie adopter	Montréal	T1	1	HEC	5	
Mobilité : intégrer le marketing mobile dans sa	Montréal	T3	1	InfoPresse	7	

	stratégie					
	Lecteur RF	Milieu de travail	T1 à T4	164	SAQ	1
	Administration d'une base de données MS SQL Server 2008 R2	Montréal	T1	2	Technologia	28
Langues	Français					
	<i>Prise de notes performantes</i>	Virtuel	T2	3	Acti-com	7
	<i>Savoir rédiger et se résumer</i>	Montréal	T2	3	Ordre comptable ag.	7
	<i>Lecture dirigée : Planifier à l'aide de scénario</i>	Montréal	T2	1	CMA	3,5
	<i>Revoir les règles</i>	Montréal	T2	1	Technologia	14
	Anglais					
	<i>Débutant et avancé</i>	SAQ	T1 à T4	8	LMS	24
	<i>Conversation</i>	SAQ	T1 à T4	2	Phyllis Lazard	35
	<i>Intermédiaire</i>	SAQ	T1 à T4	6	LMS	47
Gestion	Gestion – profil personnalisé et plan d'action			1		14
	Destination Leadership	SAQ	T1 à T4	52	SAQ	7
	Destination Leadership – Capsule SVP	SAQ	T1 à T4	50	SAQ	0,25
	Destination Leadership – Conseils et navigation	SAQ	T1 à T4	110	SAQ	0,08
	Destination Leadership – Capsule influence	SAQ	T1 à T4	26	SAQ	0,5
	Destination Leadership – Capsule développement des personnes	SAQ	T1 à T4	73	SAQ	0,33
	Destination Leadership – Capsule communications	SAQ	T1 à T4	28	SAQ	0,5
	Destination Leadership – Capsule reconnaissance	SAQ	T1 à T4	34	SAQ	0,4
	Prendre en main son développement	SAQ	T1 à T4	45	SAQ	6
	Finances SAQ 101	SAQ	T1 à T4	20	SAQ	7
	Exercer son influence avec courage	SAQ	T1 à T4	15	SAQ	12
	Déléguer, coacher et engager	SAQ	T1 à T4	24	SAQ	10
	Mobiliser mon équipe dans l'action	SAQ	T1 à T4	35	SAQ	7
	Animer et faciliter une rencontre de groupe	SAQ	T1 à T4	24	SAQ	3
	Faire preuve de courage managérial	SAQ	T1 à T4	52	SAQ	10
	Faire preuve de courage managérial (directeur de secteur)	SAQ	T1 à T4	17	SAQ	7
	Devenir un développeur de personnes	SAQ	T1 à T4	80	SAQ	7
	Coaching personnalisé (Dolmen)	Milieu de travail	T1 à T4	1	CFC Dolmen	11
	Coaching personnalisé (Axe)	Milieu de travail	T1 à T4	1	Axe	7
	Coaching de groupe (Axe)	Milieu de travail	T1 à T4	5	Axe	1,5
	Relève à la direction de succursale	Milieu de travail	T1 à T4	18	SAQ	60
	Relève à la direction de succursale – coaching	Milieu de travail	T1 à T4	29	SAQ	22
	Initiation à la direction de succursale	Milieu de travail	T1 à T4	35	SAQ	38
Rendre son service efficient	Montréal	T3	2	ETS	14	

<b>Gestion</b>	Gestion d'une équipe à distance	Montréal	T1	1	CFC Dolmen	8
	Gestion de la performance	Milieu de travail	T1 à T4	1 074	SAQ	3,5
	La gestion d'un parc véhicules	Montréal	T2	1	ETS	16
	Gestion de personnel - outils contrôle de gestion	Milieu de travail	T1	1	Coaching SAQ	14
	Sens politique et pouvoir d'influence	Montréal	T2	6	CFC Dolmen	14
	Négociation gagnant-gagnant	Montréal	T2	1	UQAM	8
	Gestion intergénérationnel – Les générations Y et Z	Montréal	T1	2	InfoPresse	5
	Gestion des conflits entre employés	SAQ	T1	39	SAQ	7
	Gestion du temps, priorités et des activités (7h)	SAQ	T1	11	SAQ	7
	Gestion du temps, des priorités et des activités (8h)	SAQ	T1	12	SAQ	8
	Leader stratège	SAQ	T1 à T4	102	SAQ	7
	Gestion de projet stratégique et du changement	SAQ	T1 à T4	48	SAQ	7
	Gestion de l'information et documentation	SAQ	T2	1	SAQ	3
	Gestion de la maintenance	Montréal	T2	1	ETS	8
	Gestion d'une équipe et des intervenants en gestion de projet	Montréal	T3	2	ETS	16
	Leadership d'influence	Montréal	T2	1	ETS	7,5
	Développer son leadership au travail	Montréal	T1-T2	3	CFC Dolmen	7
	Habiletés relationnelles ½ journée	SAQ	T1 à T4	1	SAQ	5
	Habiletés relationnelles 1 jour	SAQ	T1 à T4	15	SAQ	8
	Relations interpersonnelles et interventions de gestion	Montréal	T2	2	ETS	14
	Passer de patron à coach	Montréal	T4	1	HEC	11
	Supervision au quotidien	Montréal	T1	1	CFC Dolmen	14
	Maynard training – Time Study Certification Program	En ligne	T3	1	HB Maynard	35
	Réglementation du bâtiment	Montréal	T3	1	RBQ	8
	Communications aux groupes (Flash meeting) Phase 1	SAQ	T1 à T4	7	Jacques Lamarre	3
	Communications aux groupes (Flash meeting) Phase 2	SAQ	T1 à T4	6	Jacques Lamarre	3
Communication politique et stratégique	SAQ	T1 à T4	108	SAQ	7	
<b>Autres</b>	Cessations d'emploi	Montréal	T2	2	Ordre des comptables	8
	Appel d'offres de service	Milieu de travail	T3	1	SAQ	8
	Introduction à ISO / CEI 17025 :2005	Milieu de travail	T1	22	SAQ	7
	Accélérer votre accréditation LEED	Montréal	T1	2	Conseil du bâtiment	8
	Marchandisage	Montréal	T1	1	CQCD	8
	Communication : parler en public	Montréal	T1	2	HEC	7
	Mieux communiquer avec son auditoire	Montréal	T3	1	HEC	19

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

SAQ

Autres	Recherche marketing – Les nouvelles avenues	Montréal	T2	1	InfoPresse	5
	Marketing et alimentation	Montréal	T3	3	InfoPresse	5
	Passer de résistance à acceptation du changement	Montréal	T2	18	Cose	4
	Communications dans l'équipe de travail	Montréal	T3	1	CFC Dolmen	14
	Communication et stratégie de marque	Montréal	T3	3	HEC	7
	Introduction au développement durable	Milieu de travail	T1 à T4	763	SAQ	1
	Communiquer efficacement	SAQ	T1	16	SAQ	14
	Chaire de responsabilité sociale et développement durable	Montréal	T2	1	UQAM	8
	Introduction à l'analyse de projet d'énergies propres	Montréal	T3	2	RETSreen	24
	Perfectionnement obligatoire dans le cadre de l'adhésion au CGA	Montréal	T1 à T4	30	CGA	7
	Déclaration annuelle CARRA	Montréal	T1	1	CARRA	8,75
	Communications dans la négociation	Montréal	T1	7	UQAM	7
	Concilier stress et bien-être au travail	Montréal	T1	1	Qualitemps	7
	Devenir plus efficace grâce à la méthode 5S	SAQ	T2	3	SAQ	7
	APICS International Conference and Exposition	Orlando	T4	1	APICS	14
	Le dilemme de l'amélioration continue	Montréal	T1	2	HEC	14
	Planification à la retraite	SAQ	T1 à T4	146	SAQ	14
L'intelligence relationnelle au travail	Montréal	T1	2	VisiAction	14	

**T1 : 1<sup>er</sup> janvier au 31 mars 2012**

**T2 : 1<sup>er</sup> avril au 3 juin 2012**

**T3 : 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre 2012**

**T4 : 1<sup>er</sup> octobre au 31 décembre 2012**

**Conférences, sommets, congrès ou autres – 2012 (1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre)**

Nombre total de participants : 712

Coût global (données préliminaires) : 299 553,50 \$

Catégorie	Nom de la conférence, sommet, congrès ou autres	Lieu	Nbr de participants	Offre de l'activité
Ressources humaines	Groupe de discussion - Relations de travail	Montréal	1	CHRA
	Groupe de discussion - Santé et sécurité au travail	Montréal	1	CHRA
	Groupe discussion - Mieux-être au travail	Montréal	1	CHRA
	Groupe de discussion – Impacts des nouvelles technologies sur la GRH	Montréal	2	ORHRI
	Web séminaire – Communication de gestion	SAQ	5	Lord Communication
Communication	Savoir rédiger et se résumer : compétence des CA	Montréal	1	Ordre des comptables agréés
	Congrès 2012	Shawinigan	2	Festivals et événements Qc
	Communication des grandes causes	Montréal	1	Journée Info-Pressé
	Rendez-vous des commandites	Montréal	1	Journée Info-Pressé
Commerce	Comité de protection des ressources	Au Québec	1	CQCD
	Journée internationale du merchandising	Au Québec	1	CQCD
	La gestion des risques d'entreprise	Au Québec	3	CQCD
	Forum sur la contrefaçon et la fraude	Montréal	1	UMPC Montréal
	National Retail Federation Congress	New York	2	NRF
	Congrès annuel du Commerce de Détail	Montréal	8	CQCD
	Customer 360 Summit 2012	Orlando	1	Gartner
	Loyalty Expo 2012	Orlando	1	The Loyalty 360 – Marketer's association
	Conférence annuelle	Chicago	1	Shopper Insight in action
	Réseautez avec des spécialistes des douanes américaines	Burlington	1	Chambre commerce Mtl métro.
	Annual World Retail Congress 2012	Londres	2	World Retail Congress
Gestion	Rendez-vous des gestionnaires	Montréal	600	SAQ
	Gouvernance des ressources informationnelles	Au Québec	2	Forum des secrétaires généraux des organismes du gouv. du Qc
	Passer de patron à coach – Défi de gestionnaire	Montréal	1	HEC
Finances	Conférence sur la couverture d'assurance	Montréal	1	R. C. G. Thornton
	Gestion des risques	Montréal	1	RSM Ritcher
	Gestion des risques : création de valeurs	Montréal	1	Perfectionnement HEC
	Table ronde des CFO	Montréal	1	CFO Fonction publique
	Conférence de la Première ministre	Montréal	8	Pauline Marois
	Conférence sur le budget 2013-2014	Montréal	8	Nicolas Marceau
Tendances et enjeux d'affaires	Montréal	1	Deloitte	

	Journée des acquisitions	Québec	1	CSPQ
	IFRS – Normes des E/F annuels et intérimaires	Montréal	1	Ordre des comptables agréés
<b>Technologies</b>	Conférence Pulse 2012	Las Vegas	1	IBM
	Conférence VMworld 2012	San Francisco	1	VMware
	Congrès – Industrie Centre Contact Clientèle (CLICCC)	Montréal	1	Federate Press
	Disaster Recovery Journal Fall World	San Diego	1	DRJ
	EMC World 2012	Las Vegas	1	EMC
	Sharepoint	Toronto	1	Global Knowledge
	Gartner Catalyst Conference	San Diego	4	Gartner
	Gartner Data Center	Las Vegas	2	Gartner
	Gartner Identity and Access management	Las Vegas	1	Gartner
	Interop 2012	New York	1	Interop
	Micros Retail Connect 2012	Dallas	2	Micros Retail
	Sharepoint 2012	Las Vegas	2	Microsoft
	Microsoft TechEd 2012	Orlando	2	Microsoft
	Oracle Open World 2012	San Francisco	2	Oracle
	Process World 2012	Orlando	1	Software AG
	RedShift	Hollywood	2	RedPrairies
	Symposium Gartner	Orlando	5	Gartner
<b>Autres</b>	Le Canada : Puissance énergétique mondiale	Au Québec	1	Ass. Québécoise Maîtrise Énergie
	The safety of Imported Foods	Plattsburgh	1	NY State Department of Agriculture & Markets, Food Safety & Inspection Division
	L'imagerie et l'automatisation au service de l'industriel agroalimentaire	St-Hyacinthe	1	Initia
	Conférence sur le développement durable	Montpellier, France	1	Salon des Métiers et des Professionnels de l'Ecologie
	PITTCON Conference and Exposition on Laboratory Science	Orlando	1	Spectroscopy Society of Pittsburgh
	Congrès annuel	Tremblant	5	Association du camionnage
	7e atelier sur les méthodes d'analyse des allergènes alimentaires	Montréal	1	Initia
	Changements et évolution réglementaires & Systèmes qualité du GFSI	St-Hyacinthe	1	Initia
Vinification des vins doux	Montréal	7	Ass. Can. Des œnologues	

## Formations, conférences, ateliers, journées d'activités, sommets, congrès ou autres

Année 2013 (du 1er janvier au 31 décembre 2013)

Formations, ateliers, journées d'activités							
Nombre total de participants : 36 302							
Coût global de formation (données préliminaires) : 4 938 445 \$							
Catégorie	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Lieu	Dates (Trimestre)	Nbr de participants	Offre de l'activité	Durée (hres)	
Entraînement à la tâche	Bienvenue à la SAQ	Milieu de travail	T1 à T4	597	SAQ	0,75	
	Vidéo d'accueil	Milieu de travail	T1 à T4	6	SAQ	0,13	
	Appliquer l'éthique de vente à la SAQ						
	<i>Nouvel employé</i>	Milieu de travail	T1 à T4	812	SAQ	1,25	
	<i>Complément pour gestionnaire</i>	Milieu de travail	T1 à T4	93	SAQ	0,25	
	<i>Rafraîchissement</i>	Milieu de travail	T1 à T4	1746	SAQ	0,5	
	Exercer son rôle de caissier	Milieu de travail	T1 à T4	442	SAQ	3	
	Utiliser les outils informatiques et technologiques	Milieu de travail	T1 à T4	414	SAQ	0,25	
	Rendre la succursale prête aux affaires	Milieu de travail	T1 à T4	567	SAQ	1,5	
	Animer une dégustation promotionnelle	Milieu de travail	T1 à T4	659	SAQ	0,5	
	Rencontre avec le délégué syndical	SAQ	T1 à T4	480	SAQ	1	
	Nouveaux conseillers en vin	SAQ	T1	6	SAQ	24	
	Coordonnateur aux opérations en succursale (COS)						
	<i>Nouveaux COS</i>	SAQ	T1	31	SAQ	28	
	<i>COS statut 16-19,5h et remplaçant</i>	SAQ	T1 à T4	344	SAQ	4	
	Nouveau Coordonnateur principal aux opérations en succursale (CPOS)	SAQ	T1	18	SAQ	78	
	Coordonnateur de succursale Solo (CSS)						
	<i>Nouveau CSS</i>	SAQ	T1	6	SAQ	78	
	<i>CSS remplaçant</i>	SAQ	T2	3	SAQ	4	
	Livreur – Transporteur A	SAQ	T1 à T4	8	SAQ	40	
	Adjointe administrative : une collaboratrice décisionnelle	Montréal	T1			LPU	8,5
	Rôle conseil	Montréal	T1	15		CFC Dolmen	32
	Aptitudes organisationnelles de l'adjointe administrative	Montréal	T2	1		Compu-finder	24
Adjointe administrative intermédiaire	Montréal	T4	1		La petite université	7	

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

<b>Connaissance des produits</b>	Découvrir le goût du vin	SAQ	T1 à T4	1203	SAQ	3
	Conférence dégustation					
	<i>Terroirs d'ici</i>	SAQ	T1	363	SAQ	7
	<i>Champagnes</i>	SAQ	T4	385	SAQ	7
	Application pratique – Dégustation vins et spiritueux	Milieu de travail	T1 à T4	478	SAQ	1
	Atelier de formation					
	<i>Whisky</i>	Milieu de travail	T1	14	SAQ	3
	<i>Accords mets et vins</i>	Milieu de travail	T1 à T3	2523	SAQ	3
	Développement en continu des conseillers en vin	SAQ	T1 à T4	369	SAQ	7
	Découvrir le goût des spiritueux	Milieu de travail	T1 à T4	789	SAQ	2,5
	Les vins de Bordeaux	Milieu de travail	T1 à T4	683	SAQ	2
	Les vins de France	Milieu de travail	T2 à T4	3454	SAQ	3
	Les vins d'Espagne et du Portugal	Milieu de travail	T3 à T4	1857	SAQ	2
	Les vins d'Italie	Milieu de travail	T4	17	SAQ	2
	Les cours SAQ					
	<i>Scotch et Whisky</i>	Montréal	T1	1	Savori	6
	<i>Un monde à découvrir</i>	Montréal	T1 à T2	6	Savori	15
	<i>Dégustation et gastronomie</i>	Montréal	T2	7	Savori	15
	<i>Les terroirs d'Italie</i>	Montréal	T2	1	Savori	12
	<i>Oxygène dans le vin</i>	Montréal	T2	4	Savori	3
<b>Santé et sécurité</b>	Secourisme	Chez le fournisseur	T1 à T4	425	Santinel ou Urgence-vie	16
	Chariot élévateur (succursale)	Milieu de travail	T1 à T4	102	SAQ	7
	Transpalette (succursale)	Milieu de travail	T1 à T4	413	SAQ	4
	Chariot élévateur et transpalette	Milieu de travail	T1 à T4	58	SAQ	8
	Chariot élévateur et transpalette	Milieu de travail	T2	21	SAQ	4
	Chariot élévateur contrebalancé assis	Milieu de travail	T1	136	SAQ	3
	Chariot élévateur – cueillette en hauteur	Milieu de travail	T1	2	SAQ	7
	Transpalette – Mise à jour	Milieu de travail	T1	34	SAQ	0,5
	Order Picker (chariot cueillette en hauteur)	Milieu de travail	T1	6	SAQ	1,5
	Blue Giant – Chariot élévateur (succursale)	Milieu de travail	T2	27	SAQ	3
	Prévenir les pertes : vols externes	Milieu de travail	T1 à T4	4623	SAQ	0,75
	Intervenir auprès d'une clientèle difficile	Milieu de travail	T1 à T4	1866	SAQ	0,75
	Manutention sécuritaire de charges					
	<i>En mode virtuel (succursale)</i>	Milieu de travail	T1 à T4	920	SAQ	0,75
	<i>Le rôle des gestionnaires face au programme</i>	Milieu de travail	T1	23	Entrac	3,5
	<i>Formation de formateurs (entrepôt)</i>	Milieu de travail	T1	6	Entrac	10,5
	<i>En classe (entrepôt)</i>	Milieu de travail	T3	11	Entrac	4
	Le gestionnaire au cœur de la SST	Milieu de travail	T1 à T4	52	SAQ	0,5

	Agir dans les situations difficiles	Milieu de travail	T3 à T4	58	SAQ	7
	Code criminel du Canada et Loi en SST : Obligations et conséquences	Montréal	T1	1	Centre patronal SST	3
	Prévention en SST	Milieu de travail	T2 à T3	68	SAQ	3
	Analyse de risques	Milieu de travail	T1 à T2	8	SAQ	3
	Comment intégrer la SST dans ses opérations	Milieu de travail	T1	14	SAQ	3
	Appliquer les normes de SST	Milieu de travail	T2	17	SAQ	4
<b>Service à la clientèle</b>	4A+					
	<i>Coaching 2 jours</i>	SAQ	T1 à T4	336	SAQ	14
	<i>Capsule en mode virtuel</i>	Milieu de travail	T1 à T4	1930	SAQ	2,5
	L'importance du service à la clientèle dans une entreprise	Milieu de travail	T1	9	Manuri Formation	8
<b>Outils technologiques</b>	Conception de classes virtuelles	Milieu de travail	T2	6	Alia	8
	Introduction à l'outil e-collaboration de classes virtuelles	Milieu de travail	T2	7	Alia	3
	Administration SQL Serveur 2008	Montréal	T1	1	Technologia	28
	Active Directory Trouble Shooting	Montréal	T1	1	Versalys	32
	Concepts et technologies objet	Montréal	T1	1	Technologia	15
	Administration Windows Server 2008	Montréal	T1	1	Technologia	21
	Unix	Montréal	T1	10	Technologia	14
	Administration System Center Configuration Manager	Montréal	T1	1	Afi	28
	Ergonomie des interfaces mobiles	Montréal	T2	3	CRIM	6
	Concepts et outils de l'ergonomie et du développement centré	Montréal	T2	1	CRIM	14
	Cobit 5	Montréal	T3	1	Excelsatech	7,75
	Optimiser l'utilisation des outils de télécommunications	Montréal	T2	1	Versalys	3,5
	Sharepoint Configuration et Administration	Montréal	T1	2	Technologia	35
	Programmation Perl	Montréal	T1	4	CRIM	18
	JDE : acquisition biens et services pour requérant	Montréal	T2	18	SAQ	1,5
	Gestion informatisée de projets avec MS Project	Montréal	T1	1	Technologia	15
	Concepts et technologies objet	Montréal	T1	1	Technologia	15,5
	PowerShell Best Practice Workshop	Montréal	T2	4	Versalys	28
	Powershell for IT Administrator	Montréal	T2	3	Versalys	21
	Programmation C#.Net	Montréal	T2	1	Technologia	28
	S'initier aux réseaux	Montréal	T2	1	Technologia	14
	Visio Base M1-Base	Montréal	T2	1	AFI	7
	VMWare VSphere 5 Install, Configuration, Manager	Montréal	T2	1	Technologia	28
SharePoint super utilisateur	Montréal	T2	1	Technologia	14	
Active Directory Windows Server	Montréal	T2	1	Versalys	24	
Introduction à PowerShell	Montréal	T3	2	Versalys	26	
Excel 2010 intermédiaire	Montréal	T1	15	Versalys	14	

Cognos cours RS avancé	Montréal	T1	8	IBM Canada	14
Cognos débutant	Montréal	T1	6	IBM Canada	14
Cognos cours multidimensionnel	Montréal	T1	7	IBM Canada	14
Windows 7	Milieu de travail	T1 à T2	8	SAQ	1,75
<i>Transition vers Office 2010</i>					
Fonctions communes	Milieu de travail	T1 à T2	14	SAQ	1
Word	Milieu de travail	T1 à T2	8	SAQ	0,50
Excel	Milieu de travail	T1 à T2	7	SAQ	0,40
PowerPoint	Milieu de travail	T1 à T2	5	SAQ	0,40
Outlook	Milieu de travail	T1 à T3	11	SAQ	1,25
Lync	Milieu de travail	T1 à T4	39	SAQ	0,40
OneNote	Milieu de travail	T1 à T2	3	SAQ	0,40
Outlook débutant pour les succursales	Milieu de travail	T1 à T4	133	SAQ	3
Excel VBA	Montréal	T1	2	Versalys	24
PowerPoint débutant	Montréal	T1	1	Versalys	7
PowerPoint intermédiaire	Montréal	T1	3	Versalys	3
PowerPoint & PhotoShop In Design	Montréal	T1	2	Technologia	7
Excel avancé	Montréal	T2	1	Versalys	7,75
Cognos Report Studio	Montréal	T1	5	IBM Canada	17,5
Cognos Report Studio	Montréal	T1	2	IBM Canada	14
Outlook expérimentation-2	Montréal	T2	3	Edumicro	7
Introduction à la bureautique	Milieu de travail	T4	11	SAQ	7
Adobe	Montréal	T4	22	Lucie Chénier	3
Excel intermédiaire	Montréal	T1	5	Versalys	8
Commerce électronique	Montréal	T2	2	E-comm	7
MS-Project débutant	Montréal	T1 à T3	2	Versalys	16
<i>Espace RH-Paie</i>					
Feuille de temps – Sigma	Milieu de travail	T3 à T4	793	SAQ	0,40
Délégation des approbations de feuilles de temps	Milieu de travail	T3 à T4	495	SAQ	0,08
Modification de la feuille de temps	Milieu de travail	T3 à T4	773	SAQ	0,16
Approbation des demandes	Milieu de travail	T3 à T4	541	SAQ	0,08
Saisie de temps par exception	Milieu de travail	T3 à T4	1142	SAQ	0,25
Navigation de base	Milieu de travail	T3 à T4	943	SAQ	0,50
ITIL V3	Montréal	T2 à T4	2	Technologia	3,5

Langues	Anglais débutant	Milieu de travail	T1 à T4	10	École Shakespeare	30
	Anglais intermédiaire	Milieu de travail	T1 à T4	28	École Shakespeare	30
	Anglais intermédiaire	Milieu de travail	T1 à T4	12	École Shakespeare	24
	Anglais avancé	Milieu de travail	T1 à T4	5	École Shakespeare	24
	Revoir les règles de français	Montréal	T4	2	Technologia	11
	Améliorer la rédaction de vos écrits	Montréal	T1	1	Qualitemps	7
	Rédiger efficacement	Montréal	T2	1	CFC Dolmen	7
	Révision de textes	Montréal	T2	1	Technologia	8
	Rédaction web	Montréal	T2	1	Campus Infopresse	7
	Cours de français	Milieu de travail	T2 à T3	1	Berlitz	20
Gestion	<i>Destination Leadership (programme interne)</i>					
	Capsule savoir, vouloir, pouvoir	Milieu de travail	T1 à T3	33	SAQ	0,25
	Conseil et navigation	Milieu de travail	T1 à T4	129	SAQ	0,08
	Capsule influence	Milieu de travail	T1 à T4	16	SAQ	0,50
	Capsule développement des personnes	Milieu de travail	T1 à T4	8	SAQ	0,50
	Capsule communication	Milieu de travail	T1 à T4	80	SAQ	0,50
	Capsule reconnaissance	Milieu de travail	T1 à T3	26	SAQ	0,40
	Capsule modèle SCORE (diagnostic et solution)	Milieu de travail	T1 à T3	44	SAQ	0,40
	Développement des partenaires d'affaires RH	Milieu de travail	T1 à T3	16	SAQ	7
	Capsule gestion de situations difficiles	Milieu de travail	T4	5	SAQ	0,33
	Capsule analyse d'une problématique et de ses causes	Milieu de travail	T4	2	SAQ	0,50
	Passer d'employé à gestionnaire	Milieu de travail	T2	19	IC Formation	7
	Communication politique et stratégique	Milieu de travail	T2 à T4	24	IC Formation	7
	Bâtir et développer ses réseaux	Milieu de travail	T3 à T4	47	IC Formation	7
	Leader stratège et visionnaire	Milieu de travail	T2	9	IC Formation	7
	Formation des formateurs	Milieu de travail	T4	16	IC Formation	7
	Finances SAQ 101	Milieu de travail	T4	10	SAQ	7
	Favoriser l'innovation	Milieu de travail	T1 à T3	101	SAQ	7
	Courage managérial et risques d'affaires	Milieu de travail	T1 à T2	117	IC Formation	7
	Innover au quotidien	Milieu de travail	T1	35	IC Formation	7
	Mieux se connaître et gérer son impact	Milieu de travail	T2	12	IC Formation	14
	S'approprier le contexte d'affaires	Milieu de travail	T4	23	SAQ	7
	Gérer des projets et gérer le changement	Milieu de travail	T1 à T4	43	IC Formation	7
Appliquer la convention collective	Milieu de travail	T1	17	SAQ	3,5	
Lancement du programme de relève à la	Milieu de travail	T1	17	SAQ	4	

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

	direction de succursale					
	Habilitation à la gestion de performance	Milieu de travail	T2	17	SAQ	4
	<i>Gestion de la performance pour employés professionnels et techniques</i>					
	Employés évalués	Milieu de travail	T2	41	SAQ	3,5
	Gestionnaires évaluateurs	Milieu de travail	T2	6	SAQ	2
	Délégués syndicaux	Milieu de travail	T1	15	SAQ	3,5
	Initiation à la direction de succursale (directeur remplaçant)	Milieu de travail	T2	28	SAQ	20
	Gestion stratégique des approvisionnements	Montréal	T1	1	Les événements les Affaires	7
	Coaching sur les habiletés de gestion à la commercialisation	Milieu de travail	T1	2	Axe coaching	7
	Gestion du temps, des priorités et des activités	Montréal	T1	3	Qualitemps	8
	Collaborer avec différentes personnalités	Montréal	T2	15	CLDC – Centre de services partagés QC	7
	La gestion de projets : concept et savoir-faire	Montréal	T1	2	ETS	14
	Gestionnaire de centres d'appels	Montréal	T3	1	SAQ	3
	Gestion des ressources humaines	Montréal	T4	2	CRHA	7
	Capacité d'influencer vers les résultats	Montréal	T1	1	CFC Dolmen	14
	Action stratégique pour atteindre les résultats	Montréal	T2	1	CFC Dolmen	16
	Choisir les bons matériaux écologiques pour projet durable	Montréal	T1	1	Contech	8
	Gestion immobilière : comprendre et maîtriser les bases	Montréal	T1	1	Contech	8
Autres	Introduction au développement durable	Milieu de travail	T1 à T4	152	SAQ	1
	Planification à la retraite	Milieu de travail	T1 à T2	61	Centre de ressources éducatives et pédagogiques (CREP)	14
	Code d'éthique et de conduite des employés	Milieu de travail	T4	207	SAQ	0,75
	Révolutionner le marketing, les communications et la vente	Montréal	T2	1	IABC et APCM	4
	Vendre avec une stratégie d'expérience-client	Montréal	T2	1	Infopresse	50
	Marketing relationnel	Montréal	T2	63	Cosette	14
	Professionnels du web et des communications interactives (Intracom)	Montréal	T2	1	Réseau-Action TI	7
	Négociation stratégique	Montréal	T1	13	La petite université	24
	Données : collecte, analyse et distribution	Montréal	T1	2	InfoPresse	5
	Marketing de contenu – Stratégie éditoriale	Montréal	T1	1	InfoPresse	5
	Communiquer avec efficacité	Montréal	T1	3	Technologia	7
	Acquisition de biens et services à la SAQ	Montréal	T2 à T3	22	SAQ	3
	Contrôle interne et gestion des risques	Montréal	T1	1	SAQ	4

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

Appel d'offres et contrats d'affaires	Montréal	T1	9	SAQ	3,5
Vérification fiscale en matière de taxes à la consommation	Montréal	T1	1	Revenu Québec	2
Planification événementielle	Montréal	T1	2	Groupe des événements et divertissements corporatifs	7
Réussir ses interventions publiques	Montréal	T2	1	Technologia	14
Application de la méthode 5S	Montréal	T2	4	Qualitemps	7
Perfectionnement obligatoire dans le cadre du maintien du titre CGA	Montréal	T1 à T3	38	CGA	7
Influencer sans autorité	Montréal	T4	3	Technologia	7
Tableau de bord : un outil et un style de gestion	Montréal	T2	2	SAQ	7
Gestion intégrée des documents	Montréal	T3	4	SAQ	1
Découvrir les forces pour développer des partenariats	Montréal	T4	3	CFC Dolmen	14
Mise à jour sur la TPS/TVQ	Montréal	T4	1	Revenu Qc	4
Amélioration continue	Montréal	T1	1	HEC	14

**T1 : 1<sup>er</sup> janvier au 31 mars 2013**

**T2 : 1<sup>er</sup> avril au 3 juin 2013**

**T3 : 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre 2013**

**T4 : 1<sup>er</sup> octobre au 31 décembre 2013**

**Conférences, sommets, congrès ou autres – 2013 (1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre)**

Nombre total de participants : 71

Coût global (données préliminaires) : 74 976 \$

Catégorie	Nom de la conférence, sommet, congrès ou autres	Lieu	Nbr de participants	Offre de l'activité
<b>Ressources humaines</b>	Gestion des RH de la MRC de L'Assomption / La gestion des talents	L'Assomption	1	Chambre de commerce Pierre-LeGardeur de Repentigny
	Meilleures pratiques en gestion de talent	Montréal	2	HEC
	Groupe de co-développement sur les relations de travail	Montréal	1	CRHA
	Harcèlement psychologique	Montréal	1	CRHA
	Rendez-vous des recruteurs	Montréal	1	Conférence Les Affaires
	Propulsez votre marque employeur là où les candidats se trouvent	Montréal	1	Conférence Les Affaires
	Mesurez et optimisez la performance de vos programmes RH	Montréal	1	Conférence Les Affaires
	Groupe de co-développement sur la gestion des réclamations	Montréal	1	ORHRI
<b>Communi- cation</b>	Langage corporel interrogatoire	Montréal	1	Barreau du Québec
	Langage corporel	Montréal	1	Barreau du Québec
	Réseaux sociaux : consulter ou ne pas consulter	Québec	1	Association sur l'accès et la protection de l'information
<b>Juridique</b>	The Anti-Spa Law	Montréal	1	Le Barreau de Montréal
<b>Commer- ce</b>	Conférence OASC	Whitehorse	3	Yukon Liquor Corporation
	Spring Next Generation Program and Reception	Montréal	2	Intl Council of Shopping Centers inc. (ICSC)
	World Retail Congress	Paris	2	World Retail Congress
	Conférence de la prévention des pertes et de la sécurité d'entreprise	Vancouver	1	Canadian association of liquor jurisdiction
	Conférence de la prévention des pertes	Montréal	2	CQCD
	Canadian Association of Liquor Jurisdiction – Juin 2013	Calgary	4	Canadian association of liquor jurisdiction
	36 <sup>e</sup> congrès mondial de la vigne et du vin	Bucarest	1	Organisation intergouvernementale de la vigne et du vin
<b>Gest- ion</b>	Futurs dirigeants de l'entreprise	Palais des congrès de Mtl	2	Le cercle des présidents du Québec
	Colloque annuel GP Québec	Québec	1	GP-Québec (gestion de projet)
<b>Finances</b>	Journée des acquisitions	Québec	1	Centre des services partagés du Qc
	Les pratiques salariales 2013	Montréal	2	ORHRI
<b>Immobili- er</b>	Tour d'horizon de l'immobilier commercial	Montréal	3	ICSC
	Congrès annuel 2013	Rivière-du-Loup	1	AQME
	Colloque environnement	Montréal	1	CQCD
	Annual Security Show	Las Vegas	2	ISC West

<b>Technologies</b>	Conférence SharePoint	Montréal	3	Versalys
	Symposium Gartner	Orlando	5	Gartner
	Oracle Open World 2013	San Francisco	3	Oracle
	Congrès Gartner Catalyst 2013	San Diego	2	Gartner
	Colloque CISCO	Sun City	2	CISCO
	TechEd	New Orleans	3	Microsoft
	Colloque EMC 2013	Las Vegas	2	EMC
	Conference Pulse 2013	Las Vegas	1	IBM
	InfoSec World Conference & IT Audit	Orlando	1	MIS Training Institute
<b>Autres</b>	Alcool et drogues : impacts sur l'organisation	Montréal	1	Groupe santé Physimed
	Trouble de la personnalité : impacts sur l'organisation	Montréal	1	Groupe santé Physimed
	Cessation d'emploi	Montréal	1	Les centres de service Canada
	Congrès annuel du camionnage	La Malbaie	5	Association du camionnage du Qc

## Formations, conférences, ateliers, journées d'activités, sommets, congrès ou autres

Année 2014 (du 1er janvier au 31 décembre 2014)

Formations, ateliers, journées d'activités						
Nombre total de participants : 38 869						
Coût global de formation (données préliminaires) : 3 724 302\$						
Catégorie	Nom de la formation, de l'atelier ou de l'activité	Lieu	Dates (Trimestre)	Nbr de participants	Offre de l'activité	Durée (hres)
Entraînement à la tâche	Bienvenue à la SAQ	Milieu de travail	T1 à T4	654	SAQ	0,75
	Vidéo d'accueil	Milieu de travail	T1	1	SAQ	0,13
	Appliquer l'éthique de vente à la SAQ					
	<i>Nouvel employé</i>	Milieu de travail	T1 à T4	1 040	SAQ	1,25
	<i>Complément pour gestionnaire</i>	Milieu de travail	T1 à T4	36	SAQ	0,25
	<i>Rafraîchissement</i>	Milieu de travail	T1 à T4	637	SAQ	0,5
	Accréditation du conseiller en vin					
	<i>Mise à niveau</i>	Milieu de travail	T1	16	SAQ	14
	<i>Groupe de consultation</i>	Milieu de travail	T1	23	SAQ	3
	Formation principale	ITHQ	T4	30	SAQ	114
	Exercer son rôle de caissier	Milieu de travail	T1 à T4	698	SAQ	3
	Utiliser les outils informatiques et technologiques	Milieu de travail	T1 à T4	1 011	SAQ	0,25
	Rendre la succursale prête aux affaires	Milieu de travail	T1 à T4	533	SAQ	1,5
	Animer une dégustation promotionnelle	Milieu de travail	T1 à T4	614	SAQ	0,5
	Rencontre avec le délégué syndical	Milieu de travail	T1 à T4	429	SAQ	1
	Nouveaux conseillers en vin	SAQ	T2	7	SAQ	38
	Coordonnateur aux opérations en succursale (COS)					
	<i>Nouveaux COS</i>	SAQ	T2	29	SAQ	38
	<i>COS statut 16-19,5h et remplaçant</i>	SAQ	T1 à T4	269	SAQ	4
	Nouveaux coordonnateur principal aux opérations en succursale (CPOS)	SAQ	T2	14	SAQ	78
	Coordonnateur de succursale Solo (CSS)					
	<i>Nouveaux CSS</i>	SAQ	T2	6	SAQ	78
	<i>CSS remplaçant</i>	SAQ	T1 à T4	11	SAQ	4
	Bannière Dépôt					
	<i>Réapprovisionnement</i>	Milieu de travail	T1	2	SAQ	10
	<i>Commande de marchandises</i>	Milieu de travail	T1	15	SAQ	14
	Gestion des stocks	Milieu de travail	T4	36	SAQ	1,25

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

	Introduction aux douanes	Milieu de travail	T4	1	SAQ	20
	Livreur transporteur A	Milieu de travail	T1	6	SAQ	120
<b>Connaissance des produits</b>	Découvrir le goût du vin	SAQ	T1 à T4	864	SAQ	3
	Conférence dégustation					
	<i>Terroirs d'ici</i>	SAQ	T4	377	SAQ	7
	<i>Vénétie</i>	SAQ	T1	277	SAQ	7
	Application pratique – Dégustation vins et spiritueux	Milieu de travail	T1 à T4	610	SAQ	1
	Atelier de formation					
	<i>Vins de France</i>	Milieu de travail	T1 à T2	2 351	SAQ	3
	<i>Vins de France (formation des formateurs)</i>	Milieu de travail	T1	22	SAQ	7
	Développement en continu des conseillers en vin	SAQ	T1 à T4	369	SAQ	7
	Découvrir le goût des spiritueux	Milieu de travail	T1 à T4	839	SAQ	2,5
	Les vins de Bordeaux	Milieu de travail	T1 à T4	762	SAQ	2
	Les vins de France	Milieu de travail	T1 à T4	1 110	SAQ	3
	Les vins d'Espagne et du Portugal	Milieu de travail	T1 à T4	1 601	SAQ	2
	Les vins d'Italie	Milieu de travail	T1 à T4	3 112	SAQ	2
	Les vins d'Amérique du nord	Milieu de travail	T1 à T4	3 169	SAQ	1,5
	Origine Québec	Milieu de travail	T3 à T4	3 050	SAQ	1,75
	Les vins d'Amérique du Sud	Milieu de travail	T4	21	SAQ	1,5
	Les vins d'Afrique du Sud et d'Océanie	Milieu de travail	T4	34	SAQ	1,5
	Programme de formation en vignoble	Bordeaux	T3	8	SAQ	68,4
	La dégustation	SAQ	T4	14	SAQ	4
	Oenologie					
	<i>Agent de collage</i>	SAQ	T2	10	SAQ	4
	<i>Biotechnologies d'élaboration et d'élevage des vins</i>	SAQ	T2	10	SAQ	4
Les cours SAQ						
<i>Les terroirs d'Italie</i>	Chez le fournisseur	T4	1	Savori	15	
<b>Santé et sécurité</b>	Secourisme	Chez le fournisseur	T1 à T4	399	Santinel ou Urgence-vie	16
	Chariot élévateur (succursale)	Milieu de travail	T1 à T4	43	SAQ	7
	Transpalette (succursale)	Milieu de travail	T1 à T4	472	SAQ	4
	Utilisation sécuritaire du hayon élévateur	Milieu de travail	T1 à T4	64	SAQ	4
	Chariot élévateur et transpalette (entrepôt)	Milieu de travail	T1 à T4	27	SAQ	8
	Mise à jour – Chariot élévateur contrebalancé assis	Milieu de travail	T1 à T4	12	SAQ	2,5
	Mise à jour – Chariot élévateur pattes chevauchantes	Milieu de travail	T1 à T4	157	SAQ	3,5
	Chariot élévateur – Formation de l'instructeur	Milieu de travail	T2	4	SAQ	7,5
	Mise à jour – Transpalette	Milieu de travail	T1 à T4	199	SAQ	2,75
	Nacelle et harnais de sécurité	Milieu de travail	T1	17	SAQ	4
	Chariot élévateur – Blue Giant (succursale)	Milieu de travail	T2	11	SAQ	4

	Prévenir les pertes : vols externes	Milieu de travail	T1 à T4	989	SAQ	0,75
	Prévenir les pertes : vols internes	Milieu de travail	T2	8	SAQ	0,25
	Intervenir auprès d'une clientèle difficile	Milieu de travail	T1 à T4	920	SAQ	0,75
	Manutention sécuritaire de charges					
	<i>En mode virtuel (succursale)</i>	Milieu de travail	T1 à T4	847	SAQ	0,75
	<i>En classe (entrepôt)</i>	Milieu de travail	T1 à T4	45	SAQ	3,5
	Le gestionnaire au cœur de la SST	Milieu de travail	T1 à T4	81	SAQ	0,5
	Agir dans les situations difficiles	SAQ	T4	9	SAQ	7
	SIMDUT – Formateur	Milieu de travail	T1	3	SAQ	8
	Prévention en SST	Milieu de travail	T1 à T2	30	SAQ	3
	Appliquer les normes SST	Milieu de travail	T3	21	SAQ	4
<b>Serv. Client</b>	4A+	Milieu de travail	T1 à T4	763	SAQ	2,5
	Appliquer les bons comportements en service conseil	Milieu de travail	T2 à T3	64	SAQ	7
<b>Outils technologiques</b>	Windows 7	Milieu de travail	T1	211	SAQ	1,75
	<i>Transition vers Office 2010</i>					
	Fonctions communes	Milieu de travail	T1	88	SAQ	1
	Word	Milieu de travail	T1	53	SAQ	0,50
	Excel	Milieu de travail	T1	63	SAQ	0,40
	PowerPoint	Milieu de travail	T1	32	SAQ	0,40
	Outlook	Milieu de travail	T1	93	SAQ	1,25
	Lync	Milieu de travail	T1	44	SAQ	0,40
	OneNote	Milieu de travail	T1	26	SAQ	0,40
	Outlook débutant pour les succursales	Milieu de travail	T1	41	SAQ	3
	Introduction à l'outil e-collaboration de classes virtuelles	Milieu de travail	T1	17	SAQ	1
	SharePoint pour les utilisateurs	Milieu de travail	T4	1	SAQ	7
	<i>Espace RH - Paie</i>					
	Feuille de temps – Sigma	Milieu de travail	T1 à T4	109	SAQ	0,40
	Délégation des approbations de feuilles de temps	Milieu de travail	T1 à T4	22	SAQ	0,08
	Modification de la feuille de temps	Milieu de travail	T1 à T4	120	SAQ	0,16
	Approbation des demandes	Milieu de travail	T1 à T4	20	SAQ	0,08
	Saisie de temps par exception	Milieu de travail	T1 à T4	61	SAQ	0,25
	Navigation de base	Milieu de travail	T1 à T4	203	SAQ	0,50
	Suite Office					
	Excel 2010 sur mesure	Milieu de travail	T2	6	SAQ	9
	Excel	Milieu de travail	T1	1	SAQ	7
	Excel pour exceller en finances – Volet 1 et 2	Montréal	T3	1	Ordre des comptables professionnels agréés du Québec	15

	Excel – Tableaux croisés dynamiques	Montréal	T4	1	Qualitemps	7
	Excel 2010 avancé	Montréal	T4	1	Versalys	14
	Outlook 2010 débutant	Milieu de travail	T1	1	Versalys	8
	Powerpoint	Milieu de travail	T4	1	Versalys	7
	Visio	Milieu de travail	T3	1	Versalys	7
	Cognos avancé	Milieu de travail	T3	1	SAQ	14
	Espace formation SAQ – Entrée de données	Milieu de travail	T1	19	SAQ	3,5
	Photoshop de base	Montréal	T4	1	Afi	14
	Adobe	Milieu de travail	T1	9	SAQ	4
	Openfield   Tirer profit des campagnes d'envoi	Milieu de travail	T1	1	SAQ	3
	MS – Project débutant	Montréal	T4	1	Technologia	14
<b>Gestion</b>	<i>Destination Leadership (programme interne)</i>					
	Capsule savoir, vouloir, pouvoir	Milieu de travail	T1 à T4	79	SAQ	0,25
	Conseil et navigation	Milieu de travail	T1 à T4	8	SAQ	0,08
	Capsule influence	Milieu de travail	T1 à T4	32	SAQ	0,50
	Capsule développement des personnes	Milieu de travail	T1 à T4	12	SAQ	0,50
	Capsule communication	Milieu de travail	T1 à T4	8	SAQ	0,50
	Capsule reconnaissance	Milieu de travail	T1 à T4	63	SAQ	0,40
	Capsule gestion de situations difficiles	Milieu de travail	T1 à T4	10	SAQ	0,33
	Capsule analyse d'une problématique et de ses causes	Milieu de travail	T1 à T4	16	SAQ	0,50
	Capsule modèle SCORE (diagnostic et solution)	Milieu de travail	T1 à T4	3	SAQ	0,4
	Démontrer un bon sens des affaires	Milieu de travail	T1	11	IC Formation	7
	Coaching des candidats relève V1-V2	Milieu de travail	T1 à T4	17	SAQ	22
	Tableau de bord 101	Milieu de travail	T1 à T4	108	IC Formation	4
	Bâtir et développer ses réseaux	Milieu de travail	T1 à T4	52	IC Formation	7
	Déléguer, coacher et engager	Milieu de travail	T1 à T4	92	IC Formation	10
	Formation des formateurs	Milieu de travail	T1	6	IC Formation	7
	Favoriser l'innovation	Milieu de travail	T1	10	SAQ	7
	Mobiliser mon équipe dans l'action	Milieu de travail	T1 à T4	72	IC Formation	7
	Animer et faciliter une rencontre de groupe	Milieu de travail	T1	27	IC Formation	3
	Courage managérial et risques d'affaires	Milieu de travail	T1 à T4	21	IC Formation	7
	Leader stratège et visionnaire	Milieu de travail	T4	10	IC Formation	7
	Finances SAQ 101	Milieu de travail	T4	16	IC Formation	7
	Appliquer la convention collective	Montréal	T3	22	SAQ	3,5
	Lancement du programme de relève à la direction de succursale	Montréal	T3	10	SAQ	4
	Assurer une saine gestion financière	Montréal	T2 à T3	10 50	SAQ	11,5 7
	Maîtriser la gestion commerciale	Montréal	T3	21	SAQ	14

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

SAQ

	Co-développement	Montréal	T1	17	SAQ	7
	Faire preuve de courage managérial	Milieu de travail	T1	10	IC Formation	10
	Innover au quotidien	Milieu de travail	T1 à T4	14	IC Formation	7
	Mieux se connaître et gérer son impact	Milieu de travail	T1	13	IC Formation	14
	S'approprier le contexte d'affaires	Milieu de travail	T1 à T4	85	SAQ	7
	Devenir un développeur de personne	Milieu de travail	T1	10	IC Formation	7
	Gestion de l'absentéisme	Milieu de travail	T1	17	SAQ	1
	Initiation à la direction de succursale	Milieu de travail	T2	46	SAQ	20
	Animation et gestion de réunion	Montréal	T4	2	Qualitemps	7
	Gestion du stress	Montréal	T1	2	HEC	16
	Penser business dans le juste à temps	Montréal	T1	17	IC Formation	11
	La contribution de l'équipe	Milieu de travail	T1	7	SAQ	4
	Lire les capacités organisationnelles pour des solutions adaptées	Milieu de travail	T2	17	SAQ	7
	Collaborer avec différentes personnalités	Montréal	T3 à T4	3	COSE	7
	Comment gérer votre capital intellectuel	Montréal	T1	1	Comptables Professionnels Agréés Canada	3,5
	Les communications interpersonnelles et ses outils	Montréal	T4	14	ETS	14
	Gérer la convention collective SPTP 2014-19 (gestionnaires)	Montréal	T1 à T2	113	SAQ	4
	Vivre la convention collective SPTP 2014-19 (employés)	Montréal	T1 à T2	349	SAQ	1
Autres	Introduction au développement durable	Milieu de travail	T1 à T4	120	SAQ	1
	Code d'éthique et de conduite des employés	Milieu de travail	T1 à T4	4 736	SAQ	0,75
	Code d'éthique et de conduite volet gestionnaire	Milieu de travail	T1 à T4	411	SAQ	0,25
	Gestion intégrée des documents	Montréal	T1	3	SAQ	3
	Éthique et déontologie professionnelle	Montréal	T1 à T2	4	Ordre des Administrateurs Agréés du Qc	7
	Gestion par catégories – spiritueux	Milieu de travail	T1 à T4	767	SAQ	3
	Développer et optimiser sa mémoire	Montréal	T1 à T4	3	Technologia	7
	Parler en public	Montréal	T1	1	Accent Formation	12
	Communiquer avec efficacité	Montréal	T1	1	Contech bâtiment	8
	Acquisitions de biens et services à la SAQ	Milieu de travail	T1 à T4	26	SAQ	3
	Planification fiscalité	Montréal	T1	1	Association de Planification Fiscale et Financière	7,75
	Webinaire détecter la fraude	Milieu de travail	T1	1	CPA Canada	1

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

SAQ

	Découvrir les forces pour développer des partenariats	Montréal	T1 à T3	2	CFC	14
	Découvrir les forces pour développer des partenariats	Montréal	T1	24	HEC	8
	Le leadership transversal sans autorité directe	Montréal	T1	1	ETS	16
	Analyse des risques en projet	Montréal	T1 à T4	2	Qualitemps	8
	S'initier au tableau de bord d'entreprise	Montréal	T3	2	SAQ	3
	Leed V4 coulé dans le béton	Montréal	T4	2	Conseil du bâtiment durable du Canada	7
	Leed et la participation citoyenne	Montréal	T4	1	Conseil du bâtiment durable du Canada	1
	Introduction au système d'évaluation Leed V4	Montréal	T2	1	Conseil du bâtiment durable du Canada	7
	La certification Leed CI	Montréal	T1	1	Conseil du bâtiment durable du Canada	7
	Lean Six Sigma - Certification Ceinture verte	Montréal	T1	8	CFC	60
	Mise à jour sur la TPS/TVQ et revue des concepts	Montréal	T4	1	Lanoue, Taillefer, Audet inc.	8
	Tendances façonnant les affaires d'aujourd'hui	Montréal	T4	3	Deloitte	5
	Droits de la construction	Montréal	T4	1	Contech bâtiment	14
	Gestion et audit de l'énergie	Montréal	T4	1	ETS	14
	Série de conférences sur les enjeux énergétiques	Montréal	T1 à T4	1	ETS	21
	Economics Influence on Logistics	Milieu de travail	T3	1	CITT	45
	Audiences simulées à la CTQ	Montréal	T4	1	Association du camionnage du Qc	7
	Food Sciences and Technologies	Montréal	T3	1	CIFST	35
	Perfectionnement obligatoire dans le cadre du maintien du titre CPA	Montréal	T1 à T4	50	CPA Canada	7
<b>Langues</b>	Lisez plus vite et lisez mieux	Montréal	T4	2	Qualitemps	7
	Anglais	Milieu de travail	T1 à T2	1	École de langues Sullivan	42
	Anglais	Milieu de travail	T1 à T2	2	Phyllis Lazard	40

**T1 : 1<sup>er</sup> janvier au 31 mars 2014**

**T2 : 1<sup>er</sup> avril au 30 juin 2014**

**T3 : 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre 2014**

**T4 : 1<sup>er</sup> octobre au 31 décembre 2014**

*\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière*

**Conférences, sommets, congrès ou autres – 2014 (1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2014)**

Nombre total de participants : 160

Coût global (données préliminaires) : 340 812\$

Catégorie	Nom de la conférence, sommet, congrès ou autres	Lieu	Nbr de participants	Offre de l'activité
Ressources humaines	Midi-conférence assurances collectives	Montréal	2	ICRA
	Midi-conférence assurances collectives – retraite	Montréal	3	ICRA
	Dynamisez votre recrutement grâce à une offre d'emploi accrocheuse	Laval	1	ORHRI
	Groupe de co-développement – Acquisition de talents	Montréal	1	CRHA
	Rendez-vous des RT	Montréal	1	CRHA
	Retour au travail – Invalidité	Montréal	1	CRHA
	SST – Ergonomie de bureau	Montréal	1	Synetik
	Comportements difficiles : mieux les comprendre pour mieux les gérer	Montréal	8	Physimed
	Webinaire HR Trends & Metrics	Montréal	2	Conference board
	Webinaire l'art de la critique constructive	Montréal	1	HEC Montréal
	2 <sup>e</sup> colloque des associations patronales sur la problématique de la santé psychologique au travail	Montréal	2	Conseil du patronat du Qc
	Déjeuner-conférence Jacques Nantel, professeur HEC Mtl	Montréal	2	Cercle Omer Deserres
	Séminaire collaborer et réussir comme membre de direction	Montréal	1	HEC Montréal
	La communication responsable : apprendre à considérer les préoccupations des parties prenantes	Montréal	1	Uqam
	Spring Next Generation Program	Montréal	1	ICSC
	Passez de gestionnaire à visionnaire	Montréal	1	Les Affaires
SST – Règlement sur l'amiante présenté par la CSST	Montréal	1	Conseil du patronat du Qc	
Communi-cation	Morpho-psychologie	Montréal	1	Visage.ca - Expert judiciaire
Commerce	Le Brésil : un marché prometteur	Centre de commerce mondial Montréal	1	La chambre de commerce du
	Le sommet du commerce de détail	Palais des congrès de Montréal	7	CQCD
	Négociation efficace	Montréal	2	Groupe motivation performance plus
	National Retail Federation Congress	New York	8	National Retail Federation
	Canadian Association of Liquor Jurisdiction	Montréal	2	Canadian association of liquor jurisdiction
	Rencontre annuelle du CALJ	Toronto	4	Canadian Association of Liquor Jurisdiction
	Rencontre du CALJ	Terre-Neuve	1	Canadian Association of Liquor Jurisdiction
	The future of consumers intelligence	Los Angeles	1	Institute for International research

	Stratégies de gestion et marketing internet	Montréal	5	Analyweb inc.
	Customer Festival Omni Chanel / Loyalty	Amsterdam	1	Terrapinn
	Forester Forum for Customers Experience	New York	2	Forester
	The Shopper Insight in Action	Chicago	1	Institute for International Research
	World Retail Congress	Paris	1	Word Retail Congress
	Bâtir des relations gagnantes entre marques et propriétés	Montréal	1	Infopresse
	Congrès e-commerce Québec 2014	Montréal	1	CQCD
	Perspective sur le commerce de détail	Montréal	1	Deloitte
	Le R-V des vins de Bourgogne au coeur de leurs terroirs	Beaune, France	3	Les Grands Jours de Bourgogne Corporation des approvisionneurs du Qc
<b>Finances</b>	Congrès de la corporation des approvisionneurs du Qc	Laval	2	Les Affaires
	Octroi et gestion des contrats publics	Montréal	1	The Canadian payroll ass.
	Séminaire traitement de la fin de l'année	Laval	2	NB Liquor corporation
	OASC	Fredericton	1	World at work
	T4 – Stratégie de communication	Montréal	1	BOMA
<b>Immobilier</b>	Atelier de mesurage	Montréal	1	ADMA
	Congrès du développement durable	Montréal	1	
<b>Technologies</b>	Gartner CIO Leadership Forum	Londres	2	Gartner
	Symposium ITXPO 2014	Orlando	3	Gartner
	Conférence Gartner Catalyst	San Diego	1	Gartner
	IT Financial, Procurement & Asset Management Summit	Orlando	1	Gartner
	MDM Summitt	Las Vegas	1	Gartner
	AG Innovation World 2014 WebMethod, SOA	Nouvelle Orléans	1	Software AG
	Conference Pulse 2014	Las Vegas	1	IBM
	RedPrairie Focus Group	Las Vegas	1	RedPrairie
	Modex 2014	Atlanta	2	MoDex
	PIT Conference	Toronto	1	FP Innovations
	Oracle Leader Circle	San Francisco	1	Oracle
	Conférence Usagers Lab Vantage 2014	Las Vegas	1	Lab Vantage
	Colloque Insight 2014	Las Vegas	2	IBM
	CA World Overdrive Program	Las Vegas	1	Computer Associates
	Oracle Openworld	San Francisco	2	Oracle
	HP Discover	Las Vegas	1	HP Tech Forum
	Conférence NRF 2014	New York	1	CQDC
	Retail Cyber Security Summit	Dallas	1	SANS
	Smarter Commerce Global Summit 2014	Tampa	2	IBM
	Médias sociaux 3.0	Montréal	1	Barreau
Salon BI et analytique	Montréal	1	Réseau action TI	
Conférence usagers Focus 2014	Las Vegas	2	JDA	
<b>U F L O</b>	Médecine et CSST	Montréal	1	Institut de formation en SST

\* l'information est fournie par année calendrier au lieu de financière

Alcool, drogues et dépendances : vos droits et obligations	Laval	1	Groupe Lecorre
Procédures de réclamations à la CSST	Montréal	1	Centre patronal de SST du Qc
Suivi des cas de lésions professionnelles	Montréal	1	Centre patronal de SST du Qc
Le grand rendez-vous de la Santé et sécurité au travail 2014	Montréal	2	CSST
Congrès mondial de la vigne et du vin et assemblée générale de l'OIV	Argentine	1	Congrès annuel regroupant les intervenants du monde vin et de la vigne du monde entier
Conférence sur le développement durable	Montréal	3	Conseil de l'enveloppe du bâtiment du Québec
28 <sup>ème</sup> Congrès annuel AQME	Victoriaville	1	Association Québécoise pour la maîtrise de l'énergie
Événement Les Affaires - Palmarès des détaillants	Montréal	8	Média Transcontinental
Événement Les Affaires – Expérience client	Montréal	4	Média Transcontinental
Événement Les Affaires – Communication interne	Montréal	3	Média Transcontinental
Conférence Marque Employeur	Montréal	1	Média Transcontinental
Séminaire prospective – Le PDG face au défi de la croissance	Montréal	2	Cercle des présidents
Conférence – Palmarès des détaillants	Montréal	8	Les Affaires
Aimer, Savoir, Entreprendre	Montréal	1	CQCD
Conférence de l'ICSC	Montréal	1	ICSC
Tendances façonnant les affaires d'aujourd'hui	Montréal	1	Deloitte
Matinée PMI en gestion de projet	Montréal	3	PMI section de Montréal
Formation en continue pour avocat des services juridiques	Montréal	1	Centre patronal SST
Formation en continue pour avocat des services juridiques	Montréal	1	Le Corre et Associés
Formation en continue pour avocat des services juridiques	Montréal	1	Barreau
Forum des secrétaires généraux	Montréal	1	École Nationale d'Administration Publique
Les 20 ans de la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé	Montréal	1	Commission d'accès à l'information du Québec

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
68	Détails de l'évolution de la marge brute de la SAQ pour les cinq dernières années, ventilées par catégories de produits. Précisez la portion fixe et la portion ad valorem.





## Évolution de la marge brute par catégorie de produit

(Exprimée en fonction des ventes nettes)

	<u>2010-2011</u>	<u>2011-2012</u>	<u>2012-2013</u>	<u>2013-2014</u>	<u>2014-2015</u>
					Note 1 et 2
Vin	51,8%	51,7%	51,8%	51,3%	51,8%
Spiritueux	60,1%	60,1%	60,6%	60,3%	60,1%
Boisson panachée	47,4%	47,0%	47,9%	48,9%	48,7%
Cidre	26,6%	27,2%	25,7%	25,8%	24,0%
Bière	50,9%	50,4%	47,8%	47,2%	47,1%
Total	<u>53,3%</u>	<u>53,2%</u>	<u>53,4%</u>	<u>53,0%</u>	<u>53,2%</u>

**Note 1:** Résultats préliminaires.

**Note 2:** Plusieurs éléments ont une incidence sur la majoration fixe et variable d'un produit. Par exemple, le type de vin (non fortifié, fortifié, champagne), le type de spiritueux (alcool, cognac,...), le format, etc. À titre d'information, la répartition de la majoration fixe et variable pour un vin et un spiritueux de valeur moyenne est approximativement la suivante:

	<u>Fixe</u>	<u>Variable</u>	<u>Total</u>
Vin	17,1%	34,7%	51,8%
Spiritueux	49,2%	10,9%	60,1%

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
69	Liste de prix d'achat et de prix de vente des 50 plus grands vendeurs en 2012 et préciser le nombre d'unités vendues.



## Étude des crédits 2015-2016

QUESTION 69

RÉPONSE :

Voir question 51 de l'opposition officielle

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
70	Noms de tous les administrateurs et des membres de la direction de la Société, le poste occupé, leur rémunération totale, en incluant les bonis, indemnités de départ et avantages sociaux pour les 3 dernières années.



**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2012-2013**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2012-2013	Autres formes de rémunération
Monsieur Norman Hébert Jr.	Président du conseil d'administration, et membre des autres comités du CA	15-11-2006 (décret 1043-2006)  28-01-2009 (Décret 47-2009) Renouvellement	14-11-2008 (décret 1043-2006)  27-01-2014	39 598 \$	S / O
Monsieur Philippe Duval	Président et chef de la direction Administrateur et membre du comité des pratiques commerciales	18-06-2008 (décret 615-2008)  16-02-2011 (décret 106-2011)	31-12-2013	343 882 \$	Boni 2011-2012 (versé en juin 2012) 16 454 \$
Madame Danielle Bergeron	Administratrice, membres du comité d'audit et du comité des ressources humaines	27-06-2012 (décret 685-2012)	26-06-2016	6 331 \$	S / O
Madame Céline Blanchet	Administratrice, membre du comité des ressources humaines et du comité des pratiques commerciales	07-10-2009 (décret 1075-2009)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	06-08-2011  30-11-2015	19 194 \$	S / O

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2012-2013	Autres formes de rémunération
Madame Johanne Brunet	Administratrice, membre du comité d'audit et du comité des pratiques commerciales	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	06-08-2011  30-11-2015	18 657 \$	S / O
Madame Liliane Colpron	Administratrice, membre du comité des pratiques commerciales et du comité de gouvernance et d'éthique	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	17 314 \$	S / O
Monsieur Douglas M. Deruchie	Administrateur, président du comité d'audit et membre du comité des pratiques commerciales	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	22 171 \$	S / O
Madame Nicole Diamond Gélinas	Administratrice, membre du comité d'audit et du comité de gouvernance et d'éthique	30-11-2011 (décret 1216-2011)	30-11-2015	17 583 \$	S / O
M. Sylvain Lafrance	Administrateur, membres du comité de gouvernance et d'éthique et du comité des ressources humaines	27-06-2012 (décret 685-2012)	26-06-2016	5 788 \$	S / O
Madame Lucie Martel	Administratrice, présidente du comité des ressources humaines et membre du comité de gouvernance et d'éthique	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	21 902 \$	S / O
Madame Louise Ménard	Administratrice, présidente du comité de gouvernance et d'éthique et membre du comité des ressources humaines	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	06-08-2011  30-11-2015	22 708 \$	S / O

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2012-2013	Autres formes de rémunération
Monsieur Pietro Perrino	Administrateur, président du comité des pratiques commerciales et membre du comité d'audit	03-11-2004 (décret 1021-2004)  07-08-2007 (décret 623-2007) Renouvellement  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	03-11-2006  07-08-2010  30-11-2015	22 713 \$	S / O
Monsieur Jacques Tanguay	Administrateur, membre du comité des pratiques commerciales et du comité des ressources humaines	30-11-2011 (décret 1216-2011)  Démission 26-11-2012	30-11-2015	17 029 \$	S / O
Monsieur Jean-Marie Toulouse	Administrateur, membre du comité de gouvernance et d'éthique et du comité des ressources humaines	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	06-08-2011  30-11-2015	17 841 \$	S / O

Secrétariat général  
Janvier 2013

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2013-2014**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2013-2014	Autres formes de rémunération
Monsieur Sylvain Simard	Président du conseil d'administration, et membre des comités du CA	10-04-2013 (décret 377-2013)	09-04-2018	31 811 \$	S / O
Monsieur Philippe Duval	Président et chef de la direction Administrateur et membre du comité des pratiques commerciales	18-06-2008 (décret 615-2008)  16-02-2011 (décret 106-2011)	31-12-2013	361 076 \$	11 276 \$
Monsieur Alain Brunet	Président et chef de la direction, Administrateur et membre du comité des pratiques commerciales	20-11-2013 (décret 1204-2013) (Effectif le 1 <sup>er</sup> janvier 2014)	31-12-2018	285 367 \$ (au 31 mars 2013)  361 076 \$ (au 1 <sup>er</sup> janvier 2014)	19 946 \$
Madame Danielle Bergeron	Administratrice, membres du comité d'audit et du comité des pratiques commerciales	27-06-2012 (décret 685-2012)	26-06-2016	19 478 \$	S / O
Madame Céline Blanchet	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications et du comité des pratiques commerciales	07-10-2009 (décret 1075-2009)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	22 216 \$	S / O

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2013-2014**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2013-2014	Autres formes de rémunération
Madame Johanne Brunet	Administratrice, présidente du comité d'audit et membre du comité des pratiques commerciales	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	22 265 \$	S / O
Madame Liliane Colpron	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications et du comité des ressources humaines	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	19 768 \$	S / O
Monsieur Douglas M. Deruchie	Administrateur, président du comité d'audit et membre du comité des pratiques commerciales	19-01-2011 (décret 23-2011)	10-04-2013 Démission	7 235 \$	S / O
Madame Nicole Diamond Gélinas	Administratrice, membre du comité d'audit et du comité de gouvernance, d'éthique et de communications	30-11-2011 (décret 1216-2011)	30-11-2015	19 478 \$	S / O
M. Thierry Dorval	Administrateur, membre du comité des pratiques commerciales et du comité de gouvernance, d'éthique et de communications	25-06-2013 (décret 760-2013)	25-06-2017	7 490 \$	S / O

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2013-2014**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2013-2014	Autres formes de rémunération
Monsieur Norman Hébert Jr.	Président du conseil d'administration, et membre des comités du CA	15-11-2006 (décret 1043-2006) 28-01-2009 (Décret 47-2009) Renouvellement	30-04-2014	17 072 \$	S / O
Madame Lucie Martel	Administratrice, présidente du comité des ressources humaines et membre du comité des pratiques commerciales	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	28 596 \$	S / O
Madame Louise Ménard	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications, du comité des ressources humaines et du comité des pratiques commerciales	07-08-2007 (décret 623-2007) 30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	23 603 \$	S / O
Monsieur Pietro Perrino	Administrateur, président du comité des pratiques commerciales et membre du comité d'audit	03-11-2004 (décret 1021-2004) 07-08-2007 (décret 623-2007) Renouvellement 30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	25 255 \$	S / O

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2013-2014**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2013-2014	Autres formes de rémunération
Monsieur Jean-Marie Toulouse	Administrateur, membre du comité des ressources humaines et du comité d'audit	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	23 917 \$	S/O

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2014-2015**

Nom	Titre	Date de nomination	Date d'expiration du mandat	Rémunération Exercice 2014-2015	Autres formes de rémunération
Monsieur Sylvain Simard	Président du conseil d'administration, et membre des comités du CA	10-04-2013 (décret 377-2013)	09-04-2018	35 387,90 \$	S/O
Monsieur Alain Brunet	Président et chef de la direction, Administrateur et membre du comité des pratiques commerciales	20-11-2013 (décret 1204-2013) (Effectif le 1 <sup>er</sup> janvier 2014)	31-12-2018	375 519 \$	Non disponible
Madame Danielle Bergeron	Administratrice, présidente du comité des pratiques commerciales depuis le 27 août 2014 et membre du comité d'audit	27-06-2012 (décret 685-2012)	26-06-2016	17 815,82 \$	S/O
Madame Céline Blanchet	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications et du comité des pratiques commerciales	07-10-2009 (décret 1075-2009)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	17 810,26 \$	S/O
Madame Johanne Brunet	Administratrice, présidente du comité d'audit et membre du comité des pratiques commerciales	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	19 785,50 \$	S/O

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2014-2015**

<b>Nom</b>	<b>Titre</b>	<b>Date de nomination</b>	<b>Date d'expiration du mandat</b>	<b>Rémunération Exercice 2014-2015</b>	<b>Autres formes de rémunération</b>
Madame Liliane Colpron	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications et du comité des ressources humaines	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	16 400,98 \$	S/O
Madame Nicole Diamond Gélinas	Administratrice, membre du comité d'audit et du comité de gouvernance, d'éthique et de communications	30-11-2011 (décret 1216-2011)	30-11-2015	15 846,14 \$	S/O
Monsieur Thierry Dorval	Administrateur, membre du comité des pratiques commerciales et du comité de gouvernance, d'éthique et de communications	25-06-2013 (décret 760-2013)	25-06-2017	17 532,84 \$	S/O
Monsieur Sylvain Lafrance	Administrateur, président du comité de gouvernance d'éthique et de communications et membre du comité du comité des ressources humaines	27-06-2012 (décret 685-2012)	26-06-2016	19 774,41 \$	S/O
Madame Lucie Martel	Administratrice, présidente du comité des ressources humaines et membre du comité des pratiques commerciales	19-01-2011 (décret 23-2011)	18-01-2015	20 340,34 \$	S/O

**MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DES COMITÉS DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION  
Année financière 2014-2015**

<b>Nom</b>	<b>Titre</b>	<b>Date de nomination</b>	<b>Date d'expiration du mandat</b>	<b>Rémunération Exercice 2014-2015</b>	<b>Autres formes de rémunération</b>
Madame Louise Ménard	Administratrice, membre du comité de gouvernance, d'éthique et de communications, du comité des ressources humaines et du comité des pratiques commerciales	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	20 051,80 \$	S/O
Monsieur Pietro Perrino	Administrateur, président du comité des pratiques commerciales et membre du comité d'audit	03-11-2004 (décret 1021-2004)  07-08-2007 (décret 623-2007) Renouvellement  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-06-2014 (démission)	11 768,10 \$	S/O
Monsieur Jean-Marie Toulouse	Administrateur, membre du comité des ressources humaines et du comité d'audit	07-08-2007 (décret 623-2007)  30-11-2011 (décret 1216-2011) Renouvellement	30-11-2015	16 160,27 \$	S/O

**RÉMUNÉRATION ANNUELLE 2012-2013**  
**- Président et chef de la direction ET Vice-présidents**

Prénom	Nom	Titre	Salaire au 31 mars 2012	Salaire au 1 avril 2012	Total boni accordé <sup>(1)</sup> 2012-2013	Autres avantages <sup>(2)</sup>	Commentaires
Philippe	Duval	Président et chef de la direction	329 074	343 882	17 194	9 171	
Alain	Brunet	Vice-président et chef de l'exploitation	261 325	274 391	49 391	12 587	
Richard	Genest	Vice-président	235 173	244 580	44 024	7 655	
Luc	Vachon	Vice-président	226 676	236 876	42 637	14 368	
Daniel	Simard	Vice-président	212 180	220 667	39 720	12 027	
Suzanne	Paquin	Vice-président	205 301	213 513	38 432	17 427	
Madeleine	Gagnon	Vice-président	201 986	210 065	37 812	11 738	
Catherine	Dagenais	Vice-président	200 563	214 602	38 628	21 377	
Nathalie	Hamel	Vice-président	193 752	203 440	36 619	11 216	
Jean-François	Thériault	Vice-président	182 000	189 280	34 070	9 491	
Luc	Gélinas	Vice-président	180 831	188 064	33 852	12 709	

**Notes**

(1) En 2012-2013, la bonification des vice-présidents a été réduite, et ce, conformément à la loi 100.

(2) Avantages imposables sur la base de l'année civile 2012 liés aux achats de boissons alcooliques, à l'utilisation d'une automobile, aux cotisations professionnelles et aux assurances collectives.

**RÉMUNÉRATION ANNUELLE 2013-2014**  
**- Président et chef de la direction ET Vice-présidents**

Prénom	Nom	Titre	Salaire au 31 mars 2013	Salaire au 1 janvier 2014 <sup>(1)</sup>	Total boni accordé <sup>(2)</sup> 2013-2014	Autres avantages <sup>(3)</sup>	Commentaires
Philippe	Duval	Président et chef de la direction	361 076		3 043	8 233	A quitté la SAQ le 31 décembre 2013 <sup>(4)</sup>
Alain	Brunet	Président et chef de la direction		361 076	913		
Alain	Brunet	Vice-président et chef de l'exploitation	285 367		7 215	11 818	
Richard	Genest	Vice-président	251 917		8 279	5 827	
Luc	Vachon	Vice-président	243 982		8 018	10 955	
Catherine	Dagenais	Vice-président	225 332		7 406	20 299	
Daniel	Simard	Vice-président	227 287		7 470	12 030	
Suzanne	Paquin	Vice-président	219 918		7 228	15 055	
Madeleine	Gagnon	Vice-président	216 367		7 111	10 292	
Nathalie	Hamel	Vice-président	209 543		6 887	8 284	
Jean-François	Thériault	Vice-président	196 851		6 470	14 899	
Luc	Gélinas	Vice-président	195 587		5 686	8 038	

**Notes**

(1) Entré en fonction le 1er janvier 2014

(2) En 2013-2014, la bonification des vice-présidents a été réduite, et ce, conformément à la loi 100.

(3) Avantages imposables sur la base de l'année civile 2013 liés aux achats de boissons alcooliques, à l'utilisation d'une automobile, aux cotisations professionnelles et aux assurances collectives.

(4) Conditions de fin d'emploi conformément au décret

**RÉMUNÉRATION ANNUELLE 2014-2015**  
**- Président et chef de la direction ET Vice-présidents**

Prénom	Nom	Titre	Salaire au 28 mars 2015	Total boni accordé 2014-2015 <sup>(1)</sup>	Autres avantages <sup>(2)</sup>	Commentaires
Alain	Brunet	Président et chef de la direction	375 519	n/d	6 883	
Richard	Genest	Vice-président	277 638	n/d	9 480	
Luc	Vachon	Vice-président	271 503	n/d	14 476	A quitté la SAQ le 31 octobre 2014 <sup>(4)</sup>
Catherine	Dagenais	Vice-président	243 232	n/d	19 917	
Daniel	Simard	Vice-président	234 106	n/d	10 317	A quitté la SAQ le 13 février 2015 <sup>(4)</sup>
Suzanne	Paquin	Vice-président	225 856	n/d	14 215	
Madeleine	Gagnon	Vice-président	222 858	n/d	11 639	
Nathalie	Hamel	Vice-président	215 829	n/d	9 440	
Jean-François	Thériault	Vice-président	220 000	n/d	12 263	
Daniel	Trottier	Vice-président <sup>(3)</sup>	225 000	n/d	s/o	

**Notes**

(1) Pour 2014-2015, la donnée sur la rémunération variable accordée aux employés de la SAQ n'est pas disponible.

(2) Avantages imposables sur la base de l'année civile 2014 liés aux achats de boissons alcooliques, à l'utilisation d'une automobile, aux cotisations professionnelles et aux assurances collectives.

(3) Entrée en fonction le 10 mars 2015.

(4) Conditions de fin d'emploi conformément au contrat de travail

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
71	Copie des états financiers de Twist depuis sa création.



## Question 71

TWIST, société en commandite (S.E.C.) a été créée en octobre 2010 conjointement avec le Fonds de solidarité FTQ et Fondation CSN.

La Société des alcools du Québec détient une participation de 50% dans TWIST par l'entremise de sa filiale. La quote-part de la Société dans les résultats nets de ses coentreprises est présentée distinctement dans son état consolidé du résultat global. La divulgation relative à ses participations dans des coentreprises est conforme aux Normes internationales d'information financière (IFRS), les états financiers de ses coentreprises ne faisant pas l'objet d'une divulgation distincte dans les notes aux états financiers de la Société.

Vous trouverez ci-joint des extraits du rapport annuel 2014 de la Société des alcools du Québec soit l'État du résultat global et les notes afférentes aux états financiers 10 et 11.

Voici le détail de la quote-part du résultat net des participations comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence :

Quote-part Société d'investissement M.S.,S.E.C. : 0,1 M\$

Quote-part TWIST : (7,2 M\$)

## État consolidé du résultat global

Exercice clos le 29 mars 2014  
(en milliers de dollars canadiens)

	2014	2013 retraité
<b>VENTES (note 7)</b>	<b>2 934 911 \$</b>	2 907 047 \$
<b>COÛT DES PRODUITS VENDUS (note 7)</b>	<b>1 380 457</b>	1 354 252
<b>BÉNÉFICE BRUT (note 7)</b>	<b>1 554 454</b>	1 552 795
Frais de vente et mise en marché et distribution	479 116	463 388
Frais d'administration	121 399	113 975
Revenus publicitaires, promotionnels et divers	(58 032)	(59 977)
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>	<b>1 011 971</b>	1 035 409
Charge de financement nette des produits de financement (note 9)	1 892	1 839
Quote-part du résultat net des participations comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence (notes 10 et 11)	7 037	2 813
<b>RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>1 003 042</b>	1 030 757
<b>AUTRE ÉLÉMENT DU RÉSULTAT GLOBAL</b>		
Élément qui ne sera pas reclassé ultérieurement en résultat net :		
Réévaluation au titre du régime de retraite à prestations définies (notes 4 et 20)	1 060	483
<b>RÉSULTAT GLOBAL DE L'EXERCICE</b>	<b>1 001 982 \$</b>	1 030 274 \$

Les notes afférentes font partie intégrante des états financiers consolidés.

## État consolidé des variations des capitaux propres

Exercice clos le 29 mars 2014  
(en milliers de dollars canadiens)

	Capital-actions	Résultats nets non distribués	Autre élément du résultat global	Total des capitaux propres
<b>SOLDE AU 1<sup>er</sup> AVRIL 2012</b>	30 000 \$	14 888 \$	– \$	44 888 \$
Effet des modifications de l'IAS 19 (note 4)	–	–	(1 333)	(1 333)
<b>SOLDE AU 1<sup>er</sup> AVRIL 2012 (retraité)</b>	30 000	14 888	(1 333)	43 555
Résultat net de l'exercice	–	1 030 757	–	1 030 757
Autre élément du résultat global (note 20)	–	–	(483)	(483)
Dividende	–	(1 030 446)	–	(1 030 446)
<b>SOLDE AU 30 MARS 2013 (retraité)</b>	30 000	15 199	(1 816)	43 383
Résultat net de l'exercice	–	1 003 042	–	1 003 042
Autre élément du résultat global (note 20)	–	–	(1 060)	(1 060)
Dividende	–	(1 003 042)	–	(1 003 042)
<b>SOLDE AU 29 MARS 2014</b>	<b>30 000 \$</b>	<b>15 199 \$</b>	<b>(2 876)\$</b>	<b>42 323 \$</b>

Les notes afférentes font partie intégrante des états financiers consolidés.

## 9. Charge de financement nette des produits de financement

	2014	2013 (retraité)
Intérêts sur les emprunts contractés auprès de la Caisse de dépôt et placement du Québec, un organisme du gouvernement exerçant des opérations fiduciaires	696 \$	509 \$
Autres intérêts sur les emprunts à court terme	619	663
	<u>1 315</u>	<u>1 172</u>
Intérêts relatifs à l'obligation découlant d'un contrat de location-financement	-	1
Intérêts nets relatifs aux passifs et à l'actif découlant des régimes d'avantages du personnel	1 016	1 135
	<u>2 331</u>	<u>2 308</u>
Moins produits financiers :		
Produits d'intérêts sur les placements contractés auprès de la Caisse de dépôt et placement du Québec au cours de l'exercice	(17)	(44)
Produits d'intérêts sur l'encaisse	(422)	(425)
	<u>(439)</u>	<u>(469)</u>
	<u>1 892 \$</u>	<u>1 839 \$</u>

## 10. Participations dans des coentreprises comptabilisées selon la méthode de mise en équivalence

La Société mère détient une participation de 50 % dans la Société d'investissement M.-S., S.E.C. Cette entreprise se veut un cybermarché interentreprises offrant une solution intégrée pour l'achat et la vente de vins. Cette entreprise est établie au Québec et sa date de fin d'exercice est le 31 mars.

Les montants globaux des quotes-parts dans M.-S., S.E.C. sont présentés ci-après :

	Total des actifs	Total des passifs	Produits	Charges
30 mars 2013	325 \$	272 \$	1 253 \$	1 037 \$
29 mars 2014	441 \$	228 \$	1 212 \$	1 050 \$

La Société mère détient, par l'entremise de sa filiale, 50 % des parts dans la société TWIST, S.E.C., une coentreprise évoluant dans le commerce électronique du vin sur le marché américain. Cette entreprise est établie au Québec et sa fin d'exercice est le 31 décembre. Les transactions du 1<sup>er</sup> janvier au 31 mars ont été considérées. La participation dans cette coentreprise est classée au 29 mars 2014 comme actif non courant détenu en vue de la vente (voir note 11).

La Société n'a aucun passif éventuel et n'a pris aucun engagement relativement à ses coentreprises.

Exercice clos le 29 mars 2014

(en milliers de dollars canadiens pour les tableaux)

## II.

### Actif non courant détenu en vue de la vente

Après un repositionnement stratégique, les objectifs de création d'emploi au Québec et d'augmentation du pouvoir d'achat étant révisés, la Société a décidé d'entreprendre, au cours de l'exercice clos le 29 mars 2014, des démarches pour se départir de sa participation dans la coentreprise TWIST, S.E.C., qu'elle détient via sa filiale.

Par conséquent, la valeur de la participation dans la coentreprise a été évaluée au moindre de sa valeur comptable et de sa juste valeur diminuée des coûts de sortie, celle-ci étant nulle au 29 mars 2014. Une perte de valeur de 7,3 millions de dollars, représentant la valeur comptable de la participation au 30 mars 2013, a été comptabilisée à l'état consolidé du résultat global et incluse dans la « Quote-part du résultat net des participations comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence ». Ce montant n'a pas été reclassé au titre d'actif non courant détenu en vue de la vente dans l'état consolidé de la situation financière relatif aux périodes antérieures. La Société continuera ses démarches afin de monétiser cet actif et prévoit conclure une transaction au cours du premier semestre.

## 12.

### Comptes clients et autres débiteurs

	2014	2013
Grossistes-épiciers	21 234 \$	18 816 \$
Établissements licenciés, institutions et autres comptes commerciaux	36 083	42 378
Provision pour perte de crédit	(3 521)	(620)
	<b>53 796 \$</b>	<b>60 574 \$</b>

## 13.

### Stocks

	2014	2013
Boissons alcooliques <sup>(1)</sup>	358 085 \$	341 567 \$
Fournitures diverses	3 158	3 092
	<b>361 243 \$</b>	<b>344 659 \$</b>

(1) Le montant des stocks de boissons alcooliques comptabilisé en charge correspond au coût des produits vendus.

Aucun stock n'a été donné en nantissement de passifs.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
72	Détail de la politique salariale de la SAQ, rémunération, bonis et avantages sociaux.



**QUESTION 72**

**RÉPONSE :**

Voir question 46 de l'opposition officielle

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
73	Détail de la politique de fixation des prix par catégories (les vins, spiritueux et bières).



# Répartition du prix de vente

## Vin importé, format 750 ml

(en dollars et en pourcentages)

28 mars 2015

Majoration <sup>(1)</sup>	7,50 \$	44,3 %
Prix du fournisseur en dollars canadiens incluant le transport	5,72	33,7
Taxe de vente provinciale	1,47	8,7
Taxe spécifique versée au gouvernement du Québec	1,05	6,2
Taxe fédérale sur les produits et services	0,73	4,3
Droits d'accise et de douane versés au gouvernement du Canada	0,48	2,8
Prix de vente au détail (la bouteille)	16,95 \$	100 %

## Spiritueux local, format 750 ml

(en dollars et en pourcentages)

28 mars 2015

Majoration <sup>(1)</sup>	11,91 \$	51,1 %
Prix du fournisseur en dollars canadiens incluant le transport	3,80	16,3
Droits d'accise versés au gouvernement du Canada	3,51	15,1
Taxe de vente provinciale	2,02	8,7
Taxe fédérale sur les produits et services	1,01	4,3
Taxe spécifique versée au gouvernement du Québec	1,05	4,5
Prix de vente au détail (la bouteille)	23,30 \$	100 %

(1) La majoration permet d'assumer les frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration et de dégager un résultat net.

**Rédigé :**

15 mars 2006

**Remplace :**

135 111 015 01

**Date :** 1996-08-15**Section :** Commercialisation**Sous-section :** Établissement des prix de vente**Sujet :** Principes généraux d'établissement des prix**Émetteur :**

Service prix de revient

**Approuvé :****En vigueur :****1. Généralité**

Le prix de vente des biens et services vendus par la SAQ est établi en ajoutant au prix de base du bien ou du service une majoration déterminée à partir de taux spécifiques et en ajoutant s'il y a lieu la taxe spécifique, la taxe sur les produits et les services et la taxe de vente du Québec.

**2. Coût des biens et services**

Le prix de base des biens et services peut être constitué du coût réel mais plus généralement du coût standard. L'un ou l'autre est toujours déterminé F.A.B. nos entrepôts.

Le coût standard comprend les éléments suivants :

- Le coût du produit converti, s'il y a lieu, en dollars canadiens à partir d'un standard;
- Le coût du transport établi à partir d'un standard;
- S'il y a lieu, la taxe d'accise ou les droits fédéraux à partir d'un standard.

Le prix de base comprend les éléments suivants :

- Le coût standard;
- Les frais de service;
- Le coût du programme « Educ'alcool »;
- Le coût du programme « Collecte sélective ».

**3. Standard de change étranger**

Le standard de change étranger est révisé avant chaque changement de prix (11 périodes) prévu au calendrier annuel, si le taux de conversion d'une devise transigée par la SAQ a fluctué de 3% ou plus. (Voir directive 052 154 015 01)

**Rédigé :**

15 mars 2006

**Section :** Commercialisation**Sous-section :** Établissement des prix de vente**Émetteur :**

Service prix de revient

**Remplace :**

135 111 015 01

**Sujet :** Principes généraux d'établissement des prix**Approuvé :****Date :** 1996-08-15**En vigueur :****4. Standard de transport**

Un taux standard de transport à la caisse est déterminé pour chacune des régions de chacun des pays desquelles la SAQ achète des biens et services. Les coûts standards de transport doivent tenir compte de tous les coûts indirects reliés au transport tel que mentionné dans la clause prévoyant une augmentation en fonction de la hausse du coût du carburant, les coûts de groupage sur les quais, les coûts additionnels pertinents aux conteneurs à température contrôlée, etc. Enfin, les standards doivent être établis à partir des contrats ou ententes valides entre la SAQ et les transporteurs ou à partir de décrets ou autres réglementations gouvernementales.

**5. Standard de taxe ou droits fédéraux**

Le standard de taxe d'accise ou droits fédéraux est établi par le service Douanes et accise à partir des tarifs de douanes publiés par l'Agence du revenu du Canada. Il est révisé sans délai lors de chacune des variations des différentes taxes ou droits imposés par le gouvernement fédéral.

**6. Majoration**

Les taux de majoration à appliquer aux prix de base des biens et services vendus par la SAQ sont approuvés par le Conseil d'administration de la SAQ. Ces taux sont déterminés de façon à assurer que la SAQ couvre au moins tous les frais de vente, de mise en marché, de distribution et d'administration pertinents aux biens et services commercialisés et s'assure que ces produits génèrent un bénéfice suffisant pour permettre à la SAQ de verser au Ministre des finances un dividende important.

**7. Taxe spécifique**

La taxe spécifique est déterminée par le gouvernement du Québec par le biais de législation.

<b>Rédigé :</b>  15 mars 2006
<b>Remplace :</b> 135 111 015 01  <b>Date :</b> 1996-08-15

<b>Section :</b> Commercialisation  <b>Sous-section :</b> Établissement des prix de vente
<b>Sujet :</b> Principes généraux d'établissement des prix

<b>No :</b> 135 111 015 01 <b>Page :</b> 3 <b>De :</b> 3
<b>Émetteur :</b> Service prix de revient
<b>Approuvé :</b>
<b>En vigueur :</b>

## **8. Taxe sur les produits et services**

La taxe sur les produits et les services est déterminée par le gouvernement fédéral par le biais de législation.

## **9. Taxe de vente du Québec**

La taxe de vente du Québec est déterminée par le gouvernement du Québec par le biais de législation. Cette taxe s'applique sur la somme du prix de vente net, de la taxe spécifique et de la taxe sur les produits et les services.

## **10. Particularités relatives aux titulaires de permis**

Les titulaires de permis peuvent récupérer la taxe sur les produits et services ainsi que la taxe de vente du Québec auprès des autorités fiscales appropriées (remboursement de taxe sur intrants).

**Rédigé :**

15 mars 2006

**Section :** Commercialisation**Sous-section :** Établissement des prix de vente**Émetteur :**

Service prix de revient

**Remplace :**

135 111 015 04

**Sujet :** Prix de vente des marques de spécialités**Approuvé :****Date :** 1996-08-15**En vigueur :****1. Généralités**

Les marques de spécialités sont des produits achetés en caisses du fournisseur. Elles sont accessibles aux consommateurs par l'entremise des succursales SIGNATURE, SÉLECTION, de certaines succursales CLASSIQUE de la SAQ et par voie du Courrier Vinicole. La particularité de ces produits est d'être en général d'une qualité supérieure à la moyenne des produits réguliers et par conséquent, d'avoir un prix de vente plus élevé. Ces produits sont achetés en quantité limitée.

**2. Établissement du prix de vente**

Les prix de base et les prix de vente sont déterminés selon les procédures en vigueur pour les produits réguliers.

En général, les produits de spécialités importés sont achetés en quantité limitée, principalement par commande unique. Dans ces cas, les prix de vente de ces produits sont maintenus jusqu'à épuisement de la commande, sauf pour les cas suivants : vente à rabais, révision de taux de majoration et révision de taux de taxation.

Advenant une révision des taux de majoration ou de taxation, le prix de vente de ces produits est calculé en fonction de ces nouveaux taux et du prix de base en vigueur lors de la réception de la commande.

Lors du renouvellement d'une commande, le prix de vente du produit est révisé lors de la réception du nouveau lot, en tenant compte du prix de base de la nouvelle commande et des taux de majoration en vigueur au moment de la détermination du prix de vente.

**3. Colis-cadeaux de spécialités « avec accessoires »**

Certaines marques peuvent parfois être composées des produits alcooliques et de produits non alcooliques.

Ces marques sont majorées comme suit :

- 1) Lorsque la valeur de la bouteille et de l'emballage incluant les coffrets est inférieure à 2,50 \$ par bouteille.

La portion de la valeur pertinente au produit alcoolique et la portion non alcoolique sont majorées au taux de majoration en vigueur pour le produit alcoolique.

**Rédigé :**

15 mars 2006

**Remplace :**

135 111 015 04

**Date :** 1996-08-15**Section :** Commercialisation**Sous-section :** Établissement des prix de vente**Sujet :** Prix de vente des marques de spécialités**Émetteur :**

Service prix de revient

**Approuvé :****En vigueur :**

2) Lorsque la valeur de la bouteille et de l'emballage incluant les coffrets est supérieure à 2,50 \$ par bouteille.

La portion de la valeur pertinente au produit alcoolique est majorée au taux de majoration en vigueur pour le produit alcoolique. La portion de la valeur pertinente à la bouteille et à l'emballage est majorée à 35 %.

3) Accessoires inclus avec certaines marques-formats. Ces accessoires tels que verre, tire-bouchon, etc. sont majorés à 35 %.

Afin de permettre l'application de cette politique, le Service achats et mise en marché fournit la répartition du prix fournisseur comme suit :

- La valeur du produit alcoolisé
- La valeur de l'emballage, des coffrets et de l'accessoire s'il y a lieu.

Concernant les produits spécialités, le Service achats et mise en marché peut évaluer dans certains cas la valeur marchande des produits de spécialités et positionner le prix de détail. Toutefois, le prix de détail fixé doit couvrir au minimum le prix de base du produit, la taxe spécifique, la TPS et la TVQ et générer une certaine marge.

**Rédigé :**

15 mars 2006

**Remplace :**

135 111 015 03

**Date :** 1996-08-15**Section :** Commercialisation**Sous-section :** Établissement des prix de vente**Sujet :** Prix de vente des marques régulières**Émetteur :**

Service prix de revient

**Approuvé :****En vigueur :****1. Généralités**

Les produits réguliers sont achetés à la caisse et mis à la disposition du consommateur à travers le réseau des succursales de la SAQ et le réseau des grossistes-épiciers.

**2. Établissement du prix de vente**

Le principe général de base consiste à appliquer sur le prix de base des produits considérés une majoration établie selon la formule suivante en fonction des diverses catégories, soit :

- Une majoration fixe à la caisse sur la portion du prix de base inférieur ou égale à un niveau déterminé, révisé au besoin.
- Une majoration ad valorem sur la portion du prix de base excédant le niveau pour lequel la majoration fixe a déjà été établie. Cette majoration peut varier selon les tranches de valeur.
- Le prix de base est composé du prix d'achat du produit converti, s'il y a lieu, en devises canadiennes à partir d'un standard, des frais de transport, de la taxe et droits d'accise et de douane fédéraux, des frais de service et du coût des programmes Éduc'alcool et Collecte sélective.
- Pour obtenir le prix de vente aux particuliers, on ajoute au prix de vente net la taxe spécifique, la taxe sur les produits et les services et la taxe de vente du Québec. Les titulaires de permis peuvent récupérer la TPS et la TVQ auprès des autorités fiscales appropriées. (Remboursement de taxe sur intrants)

**3. Majorations**

Les taux de majorations fixes et ad valorem sont approuvés par le Conseil d'administration.

<b>Rédigé :</b> 15 mars 2006
<b>Remplace :</b> 135 111 015 03
<b>Date :</b> 1996-08-15

<b>Section :</b> Commercialisation
<b>Sous-section :</b> Établissement des prix de vente
<b>Sujet :</b>

<b>No :</b> 135 111 015 03 <b>Page :</b> 2 <b>De :</b> 2
<b>Émetteur :</b> Service prix de revient
<b>Approuvé :</b>
<b>En vigueur :</b>

Les catégories suivantes existent présentement pour fins de majoration :

- 1) Spiritueux
  - Alcools
  - Brandies, Eaux de vie, Vodkas, Dry Gin, Gin Geneva, Whiskies, Rhums
  - Cognacs
  - Boissons alcooliques mélangées à base de spiritueux contenant plus de 7% d'alcool absolu par volume (liqueur)
- 2) Vins non fortifiés
- 3) Vins fortifiés
- 4) Champagnes
- 5) Cidres légers et forts, hydromels ainsi que des boissons alcooliques non fortifiées fabriquées par la fermentation de petits fruits autres que le raisin et dont le niveau d'alcool serait égal ou inférieur à 14%.
- 6) Cidres fortifiés et boissons fortifiées fabriquées à partir d'ingrédients autres que le raisin.
- 7) Bières
- 8) Boissons alcooliques mélangées à base de vin, de bière ou de spiritueux contenant au plus 7% d'alcool absolu par volume (cooler)
- 9) Bières et vins désalcoolisés
- 10) Boissons alcooliques pour fin de cuisson
- 11) Vins en vrac

**Rédigé :**

15 mars 2006

**Remplace :**

135 111 015 05

**Date :** 1992-09-10**Section :** Commercialisation**Sous-section :** Établissement des prix de vente**Sujet :** Prix de vente des commandes privées**Émetteur :**

Service prix de revient

**Approuvé :****En vigueur :****1. Généralités**

Cette catégorie comprend les produits qui n'apparaissent pas au répertoire des produits réguliers ou au répertoire de produits de spécialités. Ces produits sont rendus disponibles à la clientèle de la SAQ par le biais de commandes spécifiques.

**2. Établissement du prix de vente**

Le prix de vente de ces produits est établi de façon individuelle pour chaque produit lors de l'émission de la commande puisque la demande de ceux-ci n'est pas de nature répétitive. La méthode de calcul est identique à celle des produits réguliers de même catégorie, à l'exception des taux de majoration.

Les taux de majoration appliqués à ces produits importés et locaux via le processus de commandes privées est le taux de majoration appliqué aux produits réguliers de même catégorie plus les frais administratifs de 10 points de pourcentage.

**3. Prix de vente garanti**

La SAQ garantit, sans condition, le prix de vente des produits achetés par voie de commandes privées. Le prix de vente de ces produits demeure fixe en autant qu'il n'y ait pas de modifications aux majorations, aux taxes et aux caractéristiques du produit.

Les caractéristiques du produit sont :

- Le prix fournisseur
- La monnaie de paiement
- Le pays d'expédition
- Le traitement tarifaire de la douane
- Les unités de vente par caisse
- Le format de la bouteille
- Le degré d'alcool
- Toutes autres modifications pouvant impactées le coût.



***DIRECTIVE***

**No : 052 154 015 01**

**Page : 1 de 2**

**Émetteur :** Service  
du contrôle des  
risques d'affaires

**Approuvé :**  
Richard Genest

**En vigueur :**  
2006-02-27

**Rédigé :**

10 février 2006

**Section :** GESTION DES RESSOURCES  
FINANCIÈRES

**Sous-section :** CHANGE ÉTRANGER

**Sujet :** CHANGEMENTS DE TAUX DE  
CHANGE STANDARD

**Remplace :**

**Date :**

**1. BUT**

Déterminer la pratique d'ajustement des prix de ventes SAQ à la suite de la fluctuation des taux de change sur les devises étrangères.

**2. CHAMPS D'APPLICATION**

Cette directive s'applique à tous les produits qui sont gérés selon le mode d'approvisionnement continu et selon le mode d'approvisionnement en lot et qui sont payés dans une autre devise que le dollar canadien.

Dans le cas des commandes privées, le prix de détail est établi avec le standard en vigueur le jour de l'émission de la commande.

**3. ÉNONCÉ DE LA DIRECTIVE**

Dans le but de voir le prix affiché (prix de vente) de ses produits transigés en devises étrangères refléter plus rapidement les taux en vigueur sur le marché des devises, la SAQ procédera dorénavant à des ajustements systématiques du taux de change standard d'une devise dès que cette dernière subira une fluctuation de 3 % ou plus, à la hausse comme à la baisse.

Pour ce faire, avant chaque changement de prix (11 périodes) prévu au calendrier annuel, la variation du taux de change de chaque devise en rapport avec le taux standard en vigueur sera déterminée. Si cet écart est plus grand ou égal à 3 %, le taux standard de la devise SAQ sera ajusté afin de tenir compte de la fluctuation.

Ainsi, le lundi précédent la date prévue de réception à la SAQ des ajustements de prix demandés par les fournisseurs, la SAQ détermine si le taux de conversion d'une devise transigée par la SAQ a fluctué de 3 % ou plus. Pratiquement la SAQ utilise le taux moyen des taux quotidiens publiés par la Banque du Canada au cours de la semaine précédent la date de révision du taux de la SAQ. Ce taux moyen est comparé avec le taux standard en cours. Si une modification est nécessaire, la SAQ fait parvenir aux fournisseurs concernés les nouveaux taux standards de conversion qui seront utilisés dans le calcul du prix de détail de même que la date d'entrée en vigueur des nouveaux prix.

À titre d'exemple, si la devise Euro varie de 4 % alors que le taux US varie de 2 %, seul le taux standard de l'Euro subira un ajustement. Le même principe est utilisé pour chacune des devises.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
74	La variation moyenne de prix, par catégories de produits, entre 2012-2013 et 2013-2014 ainsi que la variation sur 3 ans et 5 ans.



Étude des crédits 2015-2016

QUESTION 74

RÉPONSE :

Voir question 48 de l'opposition officielle

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
75	Variation de prix entre 2012 et 2013 et 2013-2014 pour chacun des 10 produits vendus par la SAQ.



## Variation de prix pour les dix produits les plus vendus

Pour l'exercice 2014-2015

Rang	No article	Description	Catégorie	Format en litre	Ventes brutes (incluant les taxes de vente)	Qté unité vendue	Prix de détail consommateur 28 mars 2015	Variation de prix 2015 vs 2014	Variation de prix 2014 vs 2013	Variation de prix 2013 vs 2012
1	10709152	Ménage à Trois Folie à Deux Californie rouge	Vin	0,750	25 100 891 \$	1 474 262	17,25 \$	0,30 \$	(2,25\$)	(0,80\$)
2	12042603	Sangiovese/Cab.-Sauv. Liano Umberto Cesari Rubicone i.g.t.	Vin	0,750	18 328 649 \$	667 803	27,75 \$	0,75 \$	0,30 \$	0,00 \$
3	10543287	Merlot Grand Sud vin de pays d'Oc i.g.p.	Vin	1,000	17 894 731 \$	1 420 647	12,95 \$	1,00 \$	0,40 \$	0,40 \$
4	10327701	Sauvignon blanc Kim Crawford Marlborough	Vin	0,750	17 351 754 \$	829 719	21,00 \$	0,05 \$	0,00 \$	0,90 \$
5	11315497	Apothic Red Californie	Vin	0,750	15 774 383 \$	950 003	16,80 \$	0,30 \$	0,05 \$	0,40 \$
6	285767	White Zinfandel Ernest & Julio Gallo Californie rosé	Vin	0,750	14 261 936 \$	1 228 141	11,80 \$	0,25 \$	0,10 \$	0,20 \$
7	11584486	Smirnoff triple distillation vodka	Spiritueux	1,140	14 208 834 \$	404 213	35,75 \$	0,75 \$	0,25 \$	0,50 \$
8	10766448	Wallaroo Trail Bin 212 rouge	Vin	1,000	14 131 787 \$	1 097 011	13,30 \$	0,45 \$	0,35 \$	0,30 \$
9	11584478	Captain Morgan Original Spiced rhum épice ambré	Spiritueux	1,140	13 604 634 \$	341 879	39,75 \$	0,00 \$	0,00 \$	1,50 \$
10	70540	Brouilly Georges Duboeuf	Vin	0,750	12 892 313 \$	647 565	20,25 \$	0,45 \$	0,05 \$	0,80 \$

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
76	Comparaison des prix entre le Québec et les autres provinces canadiennes par types de produits et par gamme de prix.



Étude des crédits 2015-2016

QUESTION 76

RÉPONSE :

Voir question 50 de l'opposition officielle

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

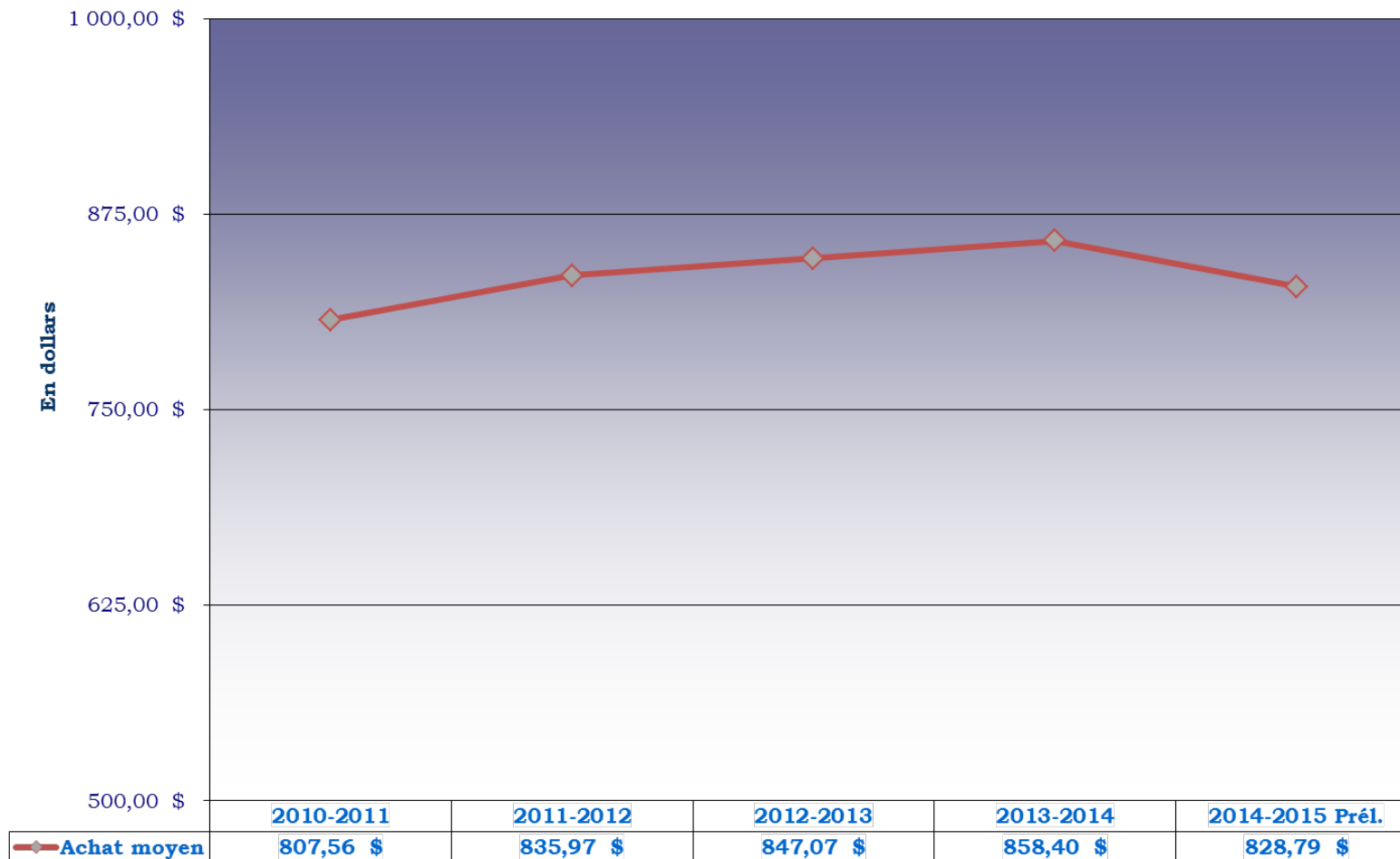
Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
77	Valeur de la transaction moyenne des restaurateurs et des particuliers pour chacune des 5 dernières années.

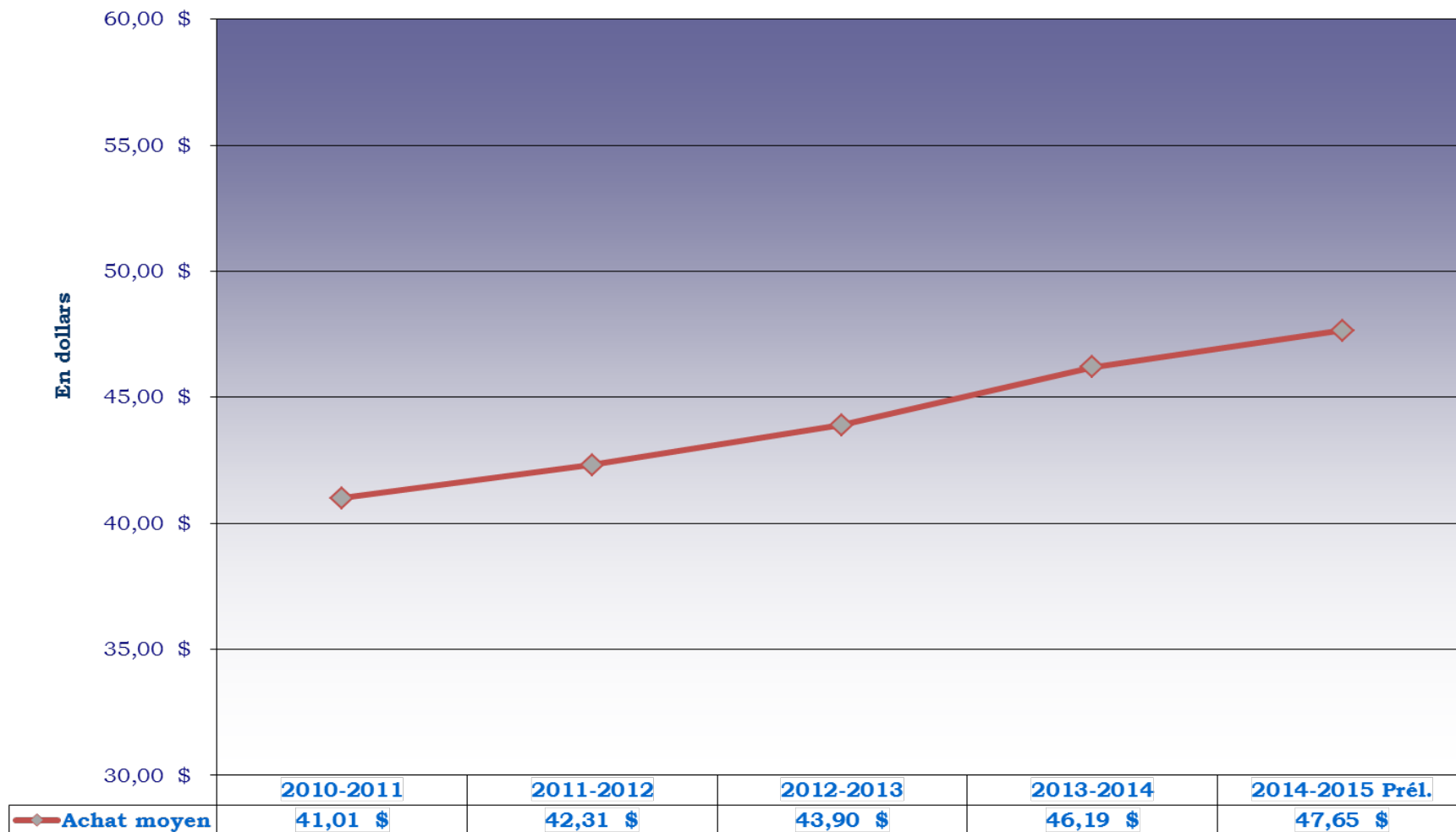


## **CROISSANCE DE L'ACHAT MOYEN TITULAIRES DE PERMIS**



L'achat moyen est obtenu en divisant les ventes brutes du type de client titulaires de permis par le nombre de transactions.

## ***CROISSANCE DE L'ACHAT MOYEN EN SUCCURSALES CONSOMMATEURS***



Source : Rapport annuel SAQ

L'achat moyen est obtenu en divisant les ventes brutes du type de client consommateurs par le nombre de transactions.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
78	Détail des ajustements salariaux accordés en 2013-2014 et 2014-2015, par catégories d'emplois



## Étude des crédits 2015 - 2016

QUESTION 78

RÉPONSE :

Données incluses à la question 56 de l'Opposition officielle.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
79	Nombre de jours de formation moyen suivi par les employés de la SAQ ventilé par catégories d'emplois.



# NOMBRE DE JOURS DE FORMATION MOYEN SUIVI PAR LES EMPLOYÉS DE LA SAQ, VENTILÉ PAR CATÉGORIES D'EMPLOIS

**2014**

1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2014

Catégorie	Nbre de jours moyen*
*STTSAQ	0,47
*SEMB	1,96
*SPTP	0,73
*PNS	0,79
Cadres et gestionnaires	2,14

Ces données incluent les formations diffusées à l'interne par la SAQ ainsi que les perfectionnements suivis à l'externe pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2014.

\* Le nombre de jours moyen par employé est calculé selon les 2 équations suivantes :

1. 
$$\frac{\text{Nombre d'heures de formation diffusées pour chaque catégorie d'employés}}{7}$$

7

- Une journée de formation est de 7 heures, ainsi nous transformons les heures de formation en jours de formation.

2. 
$$\frac{\text{Nombre de jours de formation diffusés par catégories d'employés}}{\text{Démographie complète de la catégorie d'employés}}$$

Démographie complète de la catégorie d'employés

\*STTSAQ : Syndicat des travailleurs et travailleuses de la SAQ

\*SEMB : Syndicat des employés de magasins et de bureau

\*SPTP : Syndicat du personnel technique et professionnel

\*PNS : Personnel non syndiqué

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
80	Le détail annuel des mesures des opérations de couverture de taux de change de la SAQ pour les années 2009-2010 à 2013-2014 en précisant les gains/pertes propres à celles-ci pour chacune des années.



## ***SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC***

### **Mesures des opérations de couverture de change**

(en milliers de dollars canadiens)

Le risque de change de la Société provient principalement d'achats faits en euros et en dollars américains. Afin de limiter les impacts sur le résultat net dus à la variation du dollar canadien par rapport à l'euro, la SAQ a recours à des contrats de change à terme. La SAQ n'utilise pas d'instruments financiers dérivés aux fins de spéculation ni de négociation.

Une directive interne encadre les activités liées à l'utilisation, la gestion et la comptabilisation des instruments financiers dérivés. Les besoins de devise en euro sont évalués à chaque publication des taux standards, soit 11 fois par année. De façon générale, la SAQ comble environ 50 % de ses besoins. Les besoins de la SAQ sont transmis au Ministère des Finances qui soumet le contrat à utiliser.

	2014-2015	2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011
<b>(Gains)/pertes sur couverture de taux de change</b>	<b><u>599 \$</u></b>	<b><u>(1 095) \$</u></b>	<b><u>(750) \$</u></b>	<b><u>379 \$</u></b>	<b><u>(65) \$</u></b>

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
81	Les objectifs, les indicateurs et les résultats dans le plan annuel de gestion de la SAQ pour la période allant de 2009-2010 à 2013-2014.



# Plan stratégique 2013-2015

## Indicateurs et cibles




















Indicateurs	Cible du Plan stratégique 2013-2015	Résultat final 2013-2015	Statut
Taux de croissance des ventes (sans la 53 <sup>e</sup> semaine en 2011-2012)	12,5 %	7,5 %	
Taux de satisfaction moyen de la clientèle en succursale	≥ 92 %	92 %	
Valeur du panier moyen (succursales / particuliers)	45,15 \$	47,34 \$	
Ratio des charges nettes sur ventes	17,8 %	18,8 %	
Ratio du résultat net sur ventes	35,5 %	34,2 %	
Ventes par pied carré (succursales et centres spécialisés)	1410 \$	1423 \$	
Indice de mobilisation des employés	≥ 24	24	
Taux de réussite en approvisionnement pour les nouveaux besoins	95%	100%	
Le nombre de modèles opérationnels implantés avec succès	2	2	
Étapes de la mise en œuvre de nouveaux créneaux	Mise en œuvre d'au moins un créneau	Créneaux identifiés mais aucun mis en œuvre	

Légende: Égal ou meilleur que la cible

Faible écart défavorable

Écart défavorable significatif

# Indicateurs et cibles - Plan stratégique 2010-2012

Indicateurs	Cible 2011-2012 Plan stratégique 10-12	Résultats cumulatifs 2011-2012	Statut
Taux de croissance des ventes nettes (tous clients) - cible 3 ans - moins 53 <sup>e</sup> semaine 11-12	11,2 %	15,5%	
Bénéfice net sur les ventes nettes	33,5 %	35,2%	
Taux de renouvellement du catalogue de produits courants - moyenne 3 ans	10%	7,2 %	
Taux de renouvellement du catalogue de produits de spécialité - moyenne 3 ans	10%	11,3 %	
Indice de satisfaction globale des clients	90%	94%	
Indice de clients qui affirment que SAQ.com a contribué à leur expérience en succursale	40%	39%	
Nombre de clients au profil pouvant être ciblés par le marketing relationnel	287 500	291 800	
Charges d'exploitation sur ventes nettes	19,2 %	18,0%	
Délai moyen d'approvisionnement pour les produits de spécialité par lot	264	258	
Ratio des déboursés imputés à la CSST en 1 <sup>ère</sup> année sur la masse salariale	2,90 \$	2,70 \$	
Taux d'absentéisme	7,9 %	7,75 %	
Ratio de jours de formation par employé (réseau des succursales)	1,90	2,19	
Indice de mobilisation en entreprise	17	20	
Pourcentage des fournisseurs et agents satisfaits de leur relation d'affaires avec la SAQ	78 %	75%	
Efficacité énergétique dans les bâtiments (GJ/m2) dont la SAQ est propriétaire	0,9467	0,9445	
Investissements en dons et commandites sur le bénéfice net budgété (09-10)	0,8 %	0,74 %	
Taux de succès de programme « client mystère – éthique de vente » - moyenne 2 semestres	100 %	95,8%	

Légende:  Égal ou meilleur que la cible  Faible écart défavorable  Écart défavorable significatif

Note: Certains indicateurs ne couvrent pas la période complète du plan stratégique 2010-2012

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
82	Obtenir copie de tous les études ou rapports portant sur différents scénarios de privatisation de la SAQ



Étude des crédits 2015-2016

QUESTION 82

RÉPONSE :

Cette question est non pertinente à l'étude des crédits.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
83	<p>Le taux de sulfite moyen des vins vendus à la SAQ par tranche de prix au détail.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 0 à 10 \$</li><li>• 10 à 15 \$</li><li>• 15 à 20 \$</li><li>• 20 à 25 \$</li><li>• 30 à 35 \$</li><li>• 35 à 40 \$</li><li>• 40 et plus</li></ul>



Étude des crédits 2015-2016

QUESTION 83

RÉPONSE :

Cette question est non pertinente à l'étude des crédits.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
85	La ventilation des coûts liés à l'acquisition de tierces sociétés par la SAQ pour les années comprises entre 2010-2011 à 2015-2016.



## Question 85

La Société des alcools du Québec n'a pas procédé directement à l'acquisition de tierces sociétés entre les années 2010-2011 et 2015-2016. Elle a cependant participé à la création, en octobre 2010, de TWIST, société en commandite (S.E.C.), conjointement avec le Fonds de solidarité FTQ et Fondation CSN.

La Société des alcools du Québec détient une participation de 50 % dans TWIST par l'entremise de sa filiale.

Au total, la SAQ a investi 12 M\$ dans cette co-entreprise qui se ventile comme suit :

2010-2011 : 7,0 M\$

2011-2012 : 2,5 M\$

2012-2013 : 2,5 M\$

2013-2014 : - \$

2014-2015 : - \$

Le 19 septembre 2014, Twist Holding Company, détenu via la filiale de la SAQ, a conclu une entente afin de céder la totalité de ses participations dans ses entreprises à propriété exclusive. Ces participations incluait notamment l'investissement dans JJ Buckley LLP.

# ÉTUDE DES CRÉDITS 2015-2016

Demande de renseignements particuliers  
par le Deuxième groupe d'opposition

*Société des alcools du Québec (SAQ)*

Question numéro	Libellé de la question
86	La liste ventilée, par administrateur, le nombre de véhicules fournit ainsi que le modèle à chacun des 10 plus hauts salariés de la Société.



Prénom	Nom	Nombre de véhicules fournis
Alain	Brunet	Véhicule de fonction
Richard	Genest	1
Catherine	Dagenais	1
Suzanne	Paquin	1
Daniel	Trottier	1
Madeleine	Gagnon	1
Jean-François	Thériault	1
Nathalie	Hamel	1
Francine	Tessier	0
José	Chagnon	0

Note:

- L'allocation pour un véhicule constitue un avantage imposable.
- Un montant de 44 000 \$ est alloué au 3 ans ou 80 000 km.
- La SAQ ne fournit aucun véhicule aux administrateurs.