

LE CLIENT EN TÊTE

ASSEMBLÉE NATIONALE

N° 2020-20050615



SAQ
RAPPORT
ANNUEL
2005



TABLE DES MATIÈRES

SECTION GÉNÉRALE

<i>Faits saillants</i>	01
<i>Messages de la direction</i>	06
<i>Conseil d'administration</i>	11
<i>Comité de direction</i>	12
<i>Revue de l'année</i>	13
<i>Tendances</i>	20

SECTION FINANCIÈRE

<i>Raddition de comptes</i>	28
<i>Revue financière</i>	30
<i>Rapport de la direction</i>	36
<i>Rapport des vérificateurs</i>	37
<i>Résultats et bénéfices non répartis consolidés</i>	38
<i>Bilan consolidé</i>	39
<i>Flux de trésorerie consolidés</i>	40
<i>Notes complémentaires aux états financiers consolidés</i>	41
<i>Information trimestrielle</i>	56
<i>Retrospective des 10 derniers exercices</i>	58
<i>Code d'éthique et de déontologie des administrateurs</i>	66

FAITS SAILLANTS

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

	2005	2004	VARIATION EN %
RÉSULTATS D'EXPLOITATION			
Ventes brutes	2 544,7	2 653,0	(4,1)
Ventes nettes	1 986,9	2 070,1	(4,0)
Bénéfice brut	995,5	1 016,9	(2,1)
Charges d'exploitation	449,7	446,1	0,8
Bénéfice net	545,8	570,8	(4,4)
SITUATION FINANCIÈRE			
Actif total	682,8	742,6	(8,1)
Immobilisations corporelles	295,4	313,7	(5,8)
Fonds de roulement	(227,5)	(242,8)	6,3
Dette à long terme	47,5	52,2	(9,0)
Capitaux propres	35,6	34,9	2,0
AUTRES DONNÉES FINANCIÈRES			
Recettes gouvernementales tirées de l'exploitation	1 143,2	1 192,2	(4,1)
Ventes brutes totales excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	2 337,7	2 372,8	(1,5)
VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE			
Succursales et centres spécialisés	1 506,0	1 581,7	(4,8)
Grossistes-épiciers	299,3	249,9	19,8
Brasseurs et distributeurs de bière	181,6	238,5	(23,9)
Ventes nettes totales	1 986,9	2 070,1	(4,0)
VENTES NETTES PAR CATÉGORIES			
Spiritueux	403,8	427,5	(5,5)
	16,2 L	17,3 L	(6,4)
Vins	1 329,8	1 322,4	0,6
	108,6 L	109,0 L	(0,4)
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées ¹	71,7	81,7	(12,2)
	10,5 L	11,3 L	(7,1)
Ventes nettes totales excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	1 805,3	1 831,6	(1,4)
	135,3 L	137,6 L	(1,7)
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	181,6	238,5	(23,9)
	131,7 L	203,6 L	(35,3)
Ventes nettes totales	1 986,9	2 070,1	(4,0)
	267,0 L	341,2 L	(21,7)

¹ Couramment appelées coolers ou cocktails.

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

« MON INVITÉ EST UN
GRAND CONNAISSEUR
EN VIN. »

L'intérêt constant que nous portons à notre clientèle nous permet de toujours mieux la servir. Pour bien la conseiller, il faut savoir l'observer et l'écouter. C'est ce que nous faisons. Tous les jours.



*« ON VEUT PRENDRE NOTRE
PETIT VERRE DE ROUGE TOUS
LES SOIRS, MAIS RESTER DANS UN
BUDGET... DE TOUS LES JOURS. »*

Grâce à un vaste choix en provenance de tous les coins du monde,
la clientèle de la SAQ peut harmoniser ses mets de tous les jours
avec le vin qui convient.



«LES DÉGUSTATIONS, C'EST
MON PÉCHÉ MIGNON!»

Nous partageons notre savoir. Les connaissances
approfondies de nos employés contribuent à la qualité
de l'expérience de nos clients.



« MES AMIS AIMENT
QUE JE LES ÉTONNE. »

Faire découvrir de nouveaux produits est l'une de nos priorités.
Une spécialité même. Les nouveaux arrivages d'ici et d'ailleurs
sont toujours présentés à leur meilleur. Ça va de soi.





MESSAGE DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

RAYMOND DUTIL
PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

*EN 2004 LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA SAQ
APPROUVAIT LE PLAN STRATÉGIQUE 2004-2009 DE LA SOCIÉTÉ,
UN PROJET AUSSI EMBALLANT QU'AMBITIEUX.*

Au cours des dernières années, la Société a connu une intense période d'investissement dans son réseau de succursales et dans ses infrastructures, visant ainsi à offrir à tous les Québécois une variété et un choix de produits de toute première qualité, et ce, dans un contexte d'achat des plus agréables et stimulants. Voilà maintenant que la Société a entrepris un virage performance dont l'objectif est de maximiser l'efficacité de son déploiement commercial tout en assurant à ses actionnaires, les Québécois, un rendement compétitif sur le capital investi.

L'objectif de la démarche est clair : faire passer le dividende de 570 millions de dollars en 2003-2004 à 925 millions en 2008-2009, soit une augmentation de 62 % en 5 ans, sans augmentation par ailleurs du taux de majoration des produits de la SAQ. Le défi est de taille !

Le conseil d'administration de la Société est confiant d'avoir à la tête de la SAQ une équipe de direction ayant toutes les compétences requises pour mettre à exécution le plan stratégique 2004-2009. Le conseil entend ainsi jouer pleinement son rôle dans le suivi des progrès de l'entreprise annoncés dans son plan stratégique, en appuyant le président-directeur général, Sylvain Toutant, son équipe de direction ainsi que les quelque 6 000 employés de la SAQ.

Tous ensemble, ces gens, ainsi que ceux et celles qui les ont précédés, ont fait de la SAQ une société d'État unique, admirée et aimée des Québécois. Il est de notre responsabilité d'assurer la pérennité de ce riche héritage.

Je profite de l'occasion pour remercier deux membres sortants du conseil d'administration de la SAQ, soit Raymond Dutil, président-directeur général de Groupe Procyclé inc., de Saint-Georges en Beauce, et Michel Noël de Tilly, président du conseil d'administration de la Société des établissements de plein air du Québec (SEPAQ), de Québec. Nous leur sommes des plus reconnaissants pour l'importante contribution qu'ils ont apportée au conseil d'administration de la Société au cours des quatre dernières années. Nous souhaitons également la bienvenue à trois nouveaux membres qui ont accepté d'y siéger : Pietro Perrino, président de Pergui Groupe Conseil, de Laval; Michèle Thivierge, associée principale, Brochet, Dussault, Lemieux, Larochelle, s.e.n.c., de Québec, et Adam Turner, président, Divco Limitée, de Montréal.



MESSAGE DU PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

SYLVAIN TOUÉANT
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

LE CLIENT EN TÊTE ET DU CŒUR AU VENTRE

J'AI ÉTÉ NOMMÉ À LA DIRECTION DE LA SAQ AU MILIEU DE L'EXERCICE FINANCIER 2004-2005 ET, DEUX MOIS PLUS TARD, L'ENTREPRISE ÉTAIT PLONGÉE DANS UN CONFLIT AVEC L'UN DE SES TROIS SYNDICATS, CONFLIT QUI MENA À UN ARRÊT DE TRAVAIL PROLONGÉ DU PERSONNEL DE SUCCURSALE ET DE BUREAU MEMBRE DU SEMB-CSN.

Malgré les conditions difficiles de mon entrée en fonction, je me suis fait un devoir de rencontrer le plus grand nombre possible d'employés de la SAQ. Pour connaître une entreprise, il faut connaître les gens qui la composent. Les travailleurs d'une usine comme ceux d'un commerce constituent le cœur, l'âme et la culture de l'organisation.

Des gens qui ont du cœur

J'ai donc rencontré des dizaines, voire des centaines de femmes et d'hommes qui ont vraiment le cœur à la bonne place et qui croient fermement à leur travail et au développement de l'entreprise. Les gens de la SAQ ont la réputation d'avoir un étonnant sentiment d'appartenance à l'endroit de « leur » SAQ. La réalité, c'est qu'ils ont du cœur et du courage à revendre. Le conflit de travail que nous avons connu a donc été doublement douloureux pour chacun et des plaies restent encore à cicatriser. Toutefois, avant même la fin de l'exercice, j'ai réalisé que pour plusieurs la page était tournée et que nous pouvions regarder devant avec confiance et sérénité. C'est d'ailleurs la marque de commerce des entreprises matures, qui peuvent compter sur un personnel ayant des convictions et des traditions.

Des résultats encourageants

La SAQ a réalisé, en 2004-2005, des ventes brutes de 2 milliards 544,7 millions de dollars et déclaré un dividende de 545 millions de dollars pour un montant total de 1 milliard 143,2 millions de dollars en recettes gouvernementales. Ces résultats sont, bien sûr, en deçà de nos prévisions, mais n'eût été le conflit de travail, nos objectifs de vente et financiers auraient tous été atteints et même dépassés selon les projections que nous avons faites. Voilà des résultats somme toute fort encourageants.

Des ententes gagnant-gagnant

La signature de deux importantes conventions collectives au cours de l'exercice, celles qui nous lient au Syndicat des travailleurs (STSAQ) et au personnel de succursale et de bureau (SEMB-CSN), nous permet d'envisager l'avenir avec optimisme et enthousiasme. Ce sont des conventions qui portent sur plusieurs années et qui sont des ententes gagnant-gagnant. Cette expression, parfois galvaudée, signifie clairement que nous profiterons de ces conventions pour faire les choses autrement, pour améliorer notre performance et pour réaliser le plan stratégique dont l'entreprise s'est dotée. Surtout, ces ententes nous permettront de garder le client en tête de nos priorités et de le faire de façon rigoureuse et méthodique. Ce rapport annuel s'intitule *Le client en tête* et cela traduit vraiment notre volonté et notre obsession de faire de la SAQ le meilleur détaillant au Québec.

L'AMÉLIORATION DE NOTRE PERFORMANCE SE CONCRÉTISERA PAR UNE AUGMENTATION ANNUELLE MOYENNE DE 5,7 % DES VENTES BRUTES, QUI ATTEINDRONT 3,1 MILLIARDS DE DOLLARS EN 2009, ET PAR LA RÉDUCTION DU RATIO DE NOS CHARGES D'EXPLOITATION SUR LES VENTES NETTES, EXCLUANT LES VENTES AUX BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE, QUI PASSERA DE 24,3 % L'AN DERNIER À 19,8 % D'ICI 2009.

Un plan, deux virages, trois transformations

Le plan stratégique 2004-2009 déposé au mois de mai 2004 propose un vaste champ d'intervention permettant de construire sur les acquis de la SAQ, de corriger nos faiblesses et d'améliorer notre performance générale. Il s'articule autour de deux grands axes : le virage performance et le virage clientèle. Nous avons évidemment l'intention de réviser ce plan tous les ans, à la lumière de nos résultats et de nos engagements commerciaux.

Le virage performance

L'amélioration de notre performance se concrétisera par une augmentation annuelle moyenne de 5,7 % des ventes brutes, qui atteindront 3,1 milliards de dollars en 2009, et par la réduction du ratio de nos charges d'exploitation sur les ventes nettes, excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière, qui passera de 24,3 % l'an dernier à 19,8 % d'ici 2009. En fait, il s'agit d'accroître les ventes plus rapidement que l'économie québécoise en affichant une hausse des ventes brutes supérieure de 2 % à la croissance du PIB. Nous devons obligatoirement récupérer une partie des ventes qui se font hors du territoire québécois. Bref, si les conditions économiques au Québec se maintiennent, le bénéfice net devrait dépasser les 900 millions à l'orée de la prochaine décennie, soit une augmentation annuelle moyenne de 10,4 % sur la base des résultats de 2003-2004.

Le virage clientèle

Principe fondamental de toute entreprise de commerce de détail, il faut plaire à son client, combler ses attentes comme ses désirs et faire en sorte que le plaisir qu'il trouve chez nous l'incite à revenir souvent.

Le virage clientèle s'inspire de ce principe. De fait, nous revoyons chacune de nos activités en nous demandant, chaque fois, quels bénéfices en tirent nos clients, l'objectif étant de simplifier là où c'est envisageable. Nous avons donc modifié la structure de la haute direction, réduit le nombre de divisions et j'ai demandé à chaque vice-président de faire de même avec son unité administrative. Résultat : la direction s'est rapprochée de ceux qui font le quotidien de l'entreprise et de la réalité commerciale de la SAQ.

L'APPROCHE COMMERCIALE A ÉTÉ REVUE ET PROPOSE DÈSORMAIS DES PROMOTIONS CENTRÉES SUR LA DÉCOUVERTE DE NOUVEAUX PRODUITS, DE NOUVEAUX TERROIRS. L'AMÉLIORATION DE LA ROTATION DES STOCKS ET LA GESTION PAR CATÉGORIES PERMETTRONT L'INTRODUCTION DE NOMBREUX NOUVEAUX PRODUITS COURANTS ET DE SPÉCIALITÉ.

Des outils adaptés

Délaissée au cours des dernières années au profit de la connaissance d'un système de gestion intégré (ERP), la formation sur les produits et le service à la clientèle sera reprise, enrichie et accélérée. De fait, nous espérons, grâce à des percées technologiques comme les lecteurs optiques portables et l'application de la nouvelle convention collective, que les employés de magasin puissent consacrer 25 % de leur temps au rôle-conseil.

L'approche commerciale a été revue et propose désormais des promotions centrées sur la découverte de nouveaux produits, de nouveaux terroirs. L'amélioration de la rotation des stocks et la gestion par catégories permettront l'introduction de nombreux nouveaux produits courants et de spécialité. Nous travaillons en étroite collaboration avec l'ensemble de nos partenaires de l'industrie afin de dynamiser nos réseaux de vente. Il n'y a pas d'autre façon de faire du commerce; il faut travailler en véritables partenaires. Pour atteindre nos objectifs nous avons notamment créé une Vice-présidence à la commercialisation qui regroupe les achats, la mise en marché et la gestion de la qualité.

Trois volets d'une réforme de la SAQ

En fait, les transformations que connaît et connaîtra l'entreprise sont de trois ordres. Il y a celles qui, d'abord, toucheront le client directement comme la croissance du rôle-conseil en magasin, l'offre renouvelée de produits et les promotions centrées sur la découverte. De nouveaux outils de communication ont été lancés comme la nouvelle circulaire et le magazine *Tchin Tchin*; d'autres sont sur les planches à dessin.

Notre réseau de succursales sera scruté à la loupe et nous avons l'intention de poursuivre son développement selon des critères mieux définis comme l'analyse des besoins de chaque région et des profils des populations présentes. Une chose est sûre, nous allons miser sur la bannière SAQ Sélection, véritable vaisseau amiral de notre flotte de 403 magasins. Par ailleurs, sept nouvelles succursales ont vu le jour en 2004-2005 et deux ont été fermées. En 2005-2006, onze nouvelles succursales seront ouvertes tandis qu'une cinquantaine seront agrandies et modernisées.

La simplification des processus

D'autres transformations touchent nos activités et nos façons de faire. Nous simplifions l'ensemble de nos processus d'affaires afin d'améliorer la synergie interservices et nos relations avec nos partenaires de l'industrie. Nous avons par exemple regroupé trois secteurs qui intervenaient en matière de développement immobilier pour en faire une seule entité administrative, générant ainsi un gain substantiel sur le plan de l'efficacité.

Les processus de la chaîne d'approvisionnement seront améliorés et nous avons l'intention de doubler, rien de moins, le taux de rotation des stocks d'ici 2009. Plus globalement, nous mettons en place les contrôles nécessaires pour faire plafonner les dépenses en capital en deçà des dépenses d'amortissement.

Enrichir une culture unique

La culture d'entreprise à la SAQ a été façonnée par 80 ans d'histoire et cette société d'État est certainement la plus ancrée dans le quotidien des gens d'ici.

Nous allons enrichir cette culture d'entreprise en insistant sur l'imputabilité, le respect, l'intégrité, l'ouverture à l'innovation, la gestion sans frontières et sur la reconnaissance du travail et des bons coups du personnel. Les membres de la direction donneront l'exemple en participant directement au développement de meilleures relations avec les syndicats et à l'établissement d'un climat de confiance basé sur le dialogue, l'une des leçons tirées du conflit malheureux que nous avons connu.

Des gens de valeur

Si nous envisageons de tels virages, une telle réforme de la SAQ, c'est que nous pouvons compter sur des employés qui ont le cœur à la bonne place et qui ont manifesté leur étonnante capacité d'adaptation. Ils sont notre force de frappe, nos meilleurs ambassadeurs et le moteur de l'entreprise. Nous devons les convaincre de la valeur et du bien-fondé des changements proposés et je me sens parfaitement à l'aise avec ce mandat stimulant.

L'équipe de la SAQ, du responsable des achats en passant par le livreur, le préposé aux commandes et le caissier-vendeur, est l'âme de l'entreprise. Un constat mille fois établi, bien sûr, mais si incontestable et si profondément humain. C'est d'ailleurs pour cette raison que j'ai accepté de diriger cette grande société d'État.

L'OMBUDSMAN: EN TOUTE ÉQUITÉ

Créé en 2001, le poste d'ombudsman aux relations d'affaires a été confié à Jacques Desmeules, président-directeur général de la SAQ de 1971 à 1978. La tâche de l'ombudsman, dont la fonction relève directement du conseil d'administration, consiste à recevoir les plaintes des partenaires d'affaires qui n'ont pas obtenu de réponse satisfaisante de la part de la SAQ. Il doit analyser et traiter ces plaintes selon le principe de l'équité. L'ombudsman jouit d'ailleurs d'une indépendance absolue à l'égard de la direction de la SAQ de façon qu'il puisse exercer sa fonction en toute impartialité. Il a aussi un pouvoir de recommandation auprès du conseil d'administration, auquel il présente, deux fois par année, un rapport de ses activités, comme ce fut le cas en 2004-2005. Au cours de cet exercice, il a traité de nombreux dossiers reliés aux pratiques commerciales de la SAQ et formulé des recommandations. Fait à noter, l'ombudsman peut recevoir les plaintes de tous les fournisseurs de la SAQ et non pas les seules plaintes des fournisseurs de boissons alcooliques et des titulaires de permis qui sont émis en vertu de la *Loi sur les permis d'alcool*.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

De gauche à droite

PIETRO PERRINO Membre du conseil d'administration et du comité de vérification, Président, Pergui Groupe Conseil /
CHANTAL BELANGER Membre du conseil d'administration, du comité exécutif et présidente du comité de vérification,
Ombudsman, Banque Laurentienne / ROBERT MORIER Membre du conseil d'administration, du comité des ressources
humaines et du comité de vérification, Président, Robert Morier inc. / YVES ARCHAMBAULT Membre du conseil d'admi-
nistration, du comité exécutif et président du comité des ressources humaines, Administrateur / MICHELE THIVIERGE
Membre du conseil d'administration et du comité de vérification, Avocate, associée principale, Brochet, Dussault,
Lemieux, Larochelle s.e.n.c. / GARY MINTZ Membre du conseil d'administration, du comité exécutif et du comité des
ressources humaines, Vice-président, La compagnie américaine de fer et métaux AIM inc. / ADAM TURNER Membre
du conseil d'administration et du comité des ressources humaines, Président, Divco Limitée / RAYMOND BOUCHER
Président du conseil d'administration et du comité exécutif / SYLVAIN TOUTANT Membre du conseil d'administration,
du comité exécutif et du comité des ressources humaines, Président-directeur général, SAQ



COMITÉ DE DIRECTION

De gauche à droite

ALAIN BRUNET Vice-président à l'exploitation des réseaux de vente / RICHARD GENEST Vice-président et chef de la direction financière / PHILIPPE DUVAL Vice-président aux ressources humaines / BENOIT DURAND Vice-président aux ressources informationnelles / SYLVAIN TOUTANT Président-directeur général / SUZANNE PAQUIN Secrétaire générale et vice-présidente aux services juridiques / LAURENT MERIAUX Vice-président à la commercialisation / ALAIN P. PROTEAU Vice-président aux achats et à la mise en marché / LUC VACHON Vice-président à la logistique et à la distribution



REVUE DE L'ANNÉE

BILAN SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL POUR LA SUITE DU MONDE

VENDRE OUI, MAIS VENDRE AVEC CONSCIENCE. LA SAQ ENTEND PLUS QUE JAMAIS JOUER UN RÔLE SOCIAL DE PREMIER PLAN CAR UNE SOCIÉTÉ D'ÉTAT DOIT NON SEULEMENT DONNER L'EXEMPLE, MAIS INNOVER ET FAIRE PREUVE D'UNE SENSIBILITÉ EXTRÊME À L'ENDROIT DE SON ENVIRONNEMENT HUMAIN ET PHYSIQUE. PARCE QUE, AVANT LE COMMERCE, IL Y A LA VIE.

Le Fonds environnemental de la SAQ lui a permis d'amasser, depuis 1990, près de 30 millions de dollars qu'elle a investis dans la communauté. Au cours de l'exercice 2004-2005, elle a ainsi mené plusieurs projets dont la fondation de la Chaire SAQ en valorisation du verre dans les matériaux. Elle a poursuivi son Programme d'aide financière aux centres de tri et maintenu son soutien à Collecte sélective Québec. Enfin, la SAQ prête désormais son concours à Éco Entreprises Québec, un organisme sans but lucratif créé en 2003 à la suite de l'adoption de la loi dite 102. Cette loi oblige les entreprises du Québec qui mettent en marché ou qui distribuent des contenants, des emballages ou des imprimés à compenser financièrement les municipalités ayant des programmes de collecte sélective.

La société d'État a également entrepris de revoir son programme environnemental puisque la sensibilité des Québécois et leurs attentes en matière d'environnement ont beaucoup évolué. Le plan gouvernemental sur le développement durable proposé en novembre 2004 en fait foi. L'entreprise souhaite par ailleurs participer aux stratégies de l'État en cette matière parce qu'à la SAQ on croit que la communauté tout entière doit réconcilier mode de vie et milieu de vie.

Ce milieu de vie est également constitué de groupes et d'organismes sans but lucratif qui œuvrent au mieux-être de milliers de Québécois et la SAQ se fait un devoir d'en soutenir plusieurs comme les fondations d'hôpitaux. Elle a ainsi soutenu 332 activités sociales en versant près d'un million de dollars sous forme de produits ou de services. Ainsi, l'importante collaboration de la SAQ au *Grand Bal des vins-cœurs* traduit sa volonté de participer à des campagnes de collecte de fonds. Cette somptueuse soirée a permis d'amasser près d'un million de dollars qui furent ensuite remis à la Fondation de l'Institut de cardiologie de Montréal.

La SAQ a été de plusieurs grands festivals, là où la vie palpite, bourdonne, explose. Commanditaire majeure du Festival International de Jazz de Montréal, des Fêtes de la Nouvelle-France SAQ, du Mondial des cultures de Drummondville, du Festival Western de St-Tite, des Rendez-vous du cinéma québécois et du Carnaval de Québec, l'entreprise encourage les créateurs et les artistes d'ici en s'associant à des événements qui font vibrer le Québec tout entier.

Interpellée au premier chef par la diffusion et le partage de l'art de la table, la SAQ a participé activement à plus d'une quarantaine d'événements gastronomiques dont 25 salons de vins et de spiritueux. Tenus à la grandeur du Québec, ces salons perpétuent la tradition du bien boire et rassemblent les Québécois de tous les horizons au profit d'organismes locaux.

Parce qu'elle se préoccupe des gens, de leur attitude de consommation, de leur santé et des conséquences de son commerce, la SAQ a versé 2,1 millions de dollars au Fonds Éduc'alcool, qui veille, par ses nombreuses campagnes, à promouvoir la consommation réfléchie de l'alcool. À cet égard, il faut souligner que le Québec demeure sous la moyenne en matière de consommation immodérée de l'alcool. C'est même la région canadienne qui présente le meilleur bilan à ce chapitre. Ainsi, le nombre de Québécois qui consomment plus de 5 verres en une seule occasion a chuté de 8,5 % en 5 ans. Sans doute parce que *La modération a bien meilleur goût.*

ACHATS ET MISE EN MARCHÉ LA FORCE TRANQUILLE DE LA MATURITÉ

ANNÉE RICHE EN RÉALISATIONS POUR CETTE DIVISION QUI TRAITE AVEC LE MONDE ENTIER OU PRESQUE. L'ÉQUIPE A D'ABORD ÉTABLI UNE CLASSIFICATION DE TYPE A, B, C POUR LA PRIORITÉ DES PRODUITS, UNE MÉTHODE FRÉQUEMMENT UTILISÉE DANS LE MILIEU DE L'APPROVISIONNEMENT. CETTE STRUCTURE A GRANDEMENT AMÉLIORÉ LA GESTION DE LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT. EFFET D'ENTRAÎNEMENT, L'INVENTAIRE GLOBAL A ÉTÉ RÉDUIT DE 14,1 % COMPARATIVEMENT À L'AN DERNIER.

- Production de 40 analyses détaillées de catégories sur la soixantaine à réaliser
- Mise au point d'un outil pour comparer les prix pratiqués par la SAQ et les autres réseaux de commerce de boissons alcooliques au Canada
- Discussions avec les principaux fournisseurs en vue d'établir 25 revues d'affaires
- Production de 10 000 planogrammes dressant le portrait complet des produits courants devant être disponibles dans chaque succursale
- Réalisation de 98 % de ces plans exclusifs à chaque succursale
- Diffusion de 19 appels d'offres permettant l'ajout éventuel de 400 produits courants et de spécialité
- Développement d'un nouvel outil de transmission des informations commerciales baptisé *Infocom* et destiné aux clientèles externes: agences de représentation, fournisseurs, gens de l'industrie des boissons alcooliques, délégations commerciales, etc.

DÉVELOPPEMENT ET IMMOBILIER SYNERGIE, EFFICACITÉ, COLLÉGIALITÉ

LE RÉSEAU DES SUCCURSALES DE LA SAQ EST CERTAINEMENT L'UN DES ACTIFS LES PLUS IMPORTANTS DE L'ENTREPRISE. LE QUÉBEC EST ÉMAILLÉ DE SES 403 MAGASINS DONT LES SAQ EXPRESS, CLASSIQUE, SÉLECTION, DÉPÔT ET SIGNATURE, SANS COMPTER LA SUCCURSALE VIRTUELLE SAQ.COM. CE RÉSEAU, TOUJOURS EN DÉVELOPPEMENT, EXIGE DES INVESTISSEMENTS POUR EN ASSURER LA PÉRENNITÉ. COUP D'ŒIL SUR LE MOTEUR DE L'ENTREPRISE.

- En 2004-2005, 7 nouvelles succursales ont vu le jour, 2 ont été fermées, 34 ont été déménagées dans des espaces neufs et 13 ont bénéficié d'un rajeunissement de leur aménagement.
- La surface du réseau de succursales s'est accrue de 2,3 % et comptait 1,63 million de pieds carrés à la fin de l'exercice financier.
- Au cours de l'année 2005-2006, 11 nouveaux magasins seront ouverts et 46 autres seront déménagés ou modernisés.
- L'équipe de la Division a élaboré et mis en place un plan immobilier permettant des économies importantes en location de locaux administratifs.
- Elle a aussi appliqué un programme d'économie d'énergie qui rapportera 1,2 million de dollars par année d'ici 2008.
- Enfin, cette équipe a comme mandat de soutenir le Comité de direction dans le développement et le suivi de ses orientations stratégiques.

EXPLOITATION DES RÉSEAUX DE VENTE POUSSÉE D'ADRÉNALINE

GRÂCE À LA SIGNATURE D'UNE NOUVELLE CONVENTION COLLECTIVE DE QUATRE ANS QUI COMPORTE DES BÉNÉFICES POUR LES EMPLOYÉS COMME POUR L'ENTREPRISE, LA DIVISION DE L'EXPLOITATION DES RÉSEAUX DE VENTE A CONNU UNE POUSSÉE D'ADRÉNALINE. LA STABILITÉ DES ÉQUIPES DANS LES GRANDES SUCCURSALES VA CONTRIBUER AU SENTIMENT D'APPARTENANCE ET À L'ESPRIT DE GROUPE. L'ENTENTE, QUI PRÉVOIT NOTAMMENT DE NOUVEAUX STATUTS D'EMPLOYÉS, SERA AINSI LA PIERRE ANGULAIRE DU DÉVELOPPEMENT DU RÔLE CONSEIL EN MAGASIN.

- La qualité du service à la clientèle fut préservée selon une entreprise indépendante qui procède à des visites de clients fictifs et inconnus du personnel en place.
- La valeur moyenne des achats des clients s'est accrue de 6,6 %, passant de 37 dollars à 39,43 dollars.
- L'efficacité de la gestion du réseau des succursales s'est accrue, le ratio des salaires sur les ventes brutes de la Division s'étant amélioré de 5 % en 2004-2005.
- Les résultats de l'exercice démontrent que les réseaux SAQ Alimentation et SAQ Agences peuvent contribuer plus largement au chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Le jumelage de magasins afin de partager et de copier les meilleures pratiques d'affaires a connu un vif succès.
- La Division a obtenu la responsabilité de la formation technique du personnel de magasin, ce qui permet de se centrer sur les besoins des clients et sur les façons d'y répondre.

FINANCES LA CLARTÉ DES CHIFFRES

L'ANNÉE 2004-2005 A VU, ENTRE AUTRES, L'IMPLANTATION DE LA TRANSMISSION ÉLECTRONIQUE DES RAPPORTS BUDGÉTAIRES PÉRIODIQUES CONCERNANT LES CHARGES D'EXPLOITATION. C'EST UNE AMÉLIORATION CONSIDÉRABLE DE LA RAPIDITÉ AVEC LAQUELLE LA DIVISION DES FINANCES PEUT ÉCLAIRER LA PRISE DE DÉCISION DE LA HAUTE DIRECTION.

- Production d'un appel d'offres majeur sur les affaires bancaires et d'un autre sur le déploiement d'une solution de paiement électronique
- Signature conséquente d'une entente avec une firme spécialisée et une grande institution financière pour le traitement des achats effectués à l'aide d'une carte de crédit ou de débit
- Développement d'une première phase d'un cube corporatif, notion désignant un extrait d'une grande banque de données et facilitant la compréhension des enjeux
- Analyse des modes de paiement offerts aux titulaires de permis (hôteliers et restaurateurs) qui optent pour le service de livraison des centres spécialisés de Montréal et de Québec
- Démarrage d'un projet de serveur de paiement pour les deux centres d'appels dédiés à ces titulaires de permis
- Production de rapports importants sur les incidences du conflit de travail et sur la rotation des stocks

LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION LA VALSE DES FLUIDES

AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES, LA DIVISION LOGISTIQUE ET DISTRIBUTION S'ÉTAIT ASSURÉE DE FAIRE LES BONNES CHOSES ET DEVAIT TRAVAILLER À LES ACCOMPLIR DE LA MEILLEURE FAÇON POSSIBLE. OR, L'ÉQUIPE DE LA DIVISION PEUT CERTAINEMENT CRIER : « MISSION ACCOMPLIE ! » PUISQUE LA PRODUCTIVITÉ S'EST ACCRUE DE PRÈS DE 7 % EN 2004-2005.

- Hausse de 17 % de l'efficacité en 2 ans
- Révision des activités là où le potentiel d'amélioration était le plus grand
- Établissement d'un diagnostic sur les communications internes
- Production d'un plan qui fournit aux gestionnaires de la Division une approche de communication globale que chacun peut appliquer dans son secteur
- Élimination de la saisie de données dans certains services grâce à l'optimisation du système de gestion intégré VSOP
- Signature avec le syndicat des travailleurs de cette division d'une nouvelle entente de six ans permettant un meilleur contrôle des coûts de fonctionnement et une plus grande stabilité du personnel
- Rapatriement du magasin général au Centre de distribution de Montréal (CDM)
- Réduction conséquente des dépenses liées à la location d'immeubles

MARKETING PRENEZ GOÛT À NOS CONSEILS

ANNÉE FASTE ET STIMULANTE POUR LE SERVICE DU MARKETING, QUI A LE VENT DANS LES VOILES. GRÂCE À UNE CONNAISSANCE ACCRUE DE SA CLIENTÈLE EN SUCCURSALE ET À LA SEGMENTATION DE CETTE DERNIÈRE EN 4 GROUPES REPRÉSENTANT 90 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA SAQ, LE MARKETING A REVU SON APPROCHE, QUI PLACE PLUS QUE JAMAIS LES CLIENTÈLES CIBLES AU CENTRE DE TOUTES SES DÉCISIONS.

- Lancement d'une approche marketing basée sur des grandes thématiques
- Proposition de forfaits promotionnels aux producteurs dont la nouvelle *Circulaire* est un élément-clé
- Déclinaisons des thématiques dans tous les éléments de la commercialisation (plans médias, publicité sur les lieux de vente, animation en succursale, circulaires, magazines, etc.)
- Conception du nouveau magazine *Tchin Tchin* destiné principalement à deux segments de la clientèle : les *Découvreurs* et les *Conviviaux*
- Organisation de plusieurs groupes de discussion (*focus groups*) afin de bien camper les nouveaux outils de marketing
- Réflexion sur un autre magazine devant être lancé en 2006 et destiné aux deux autres segments de la clientèle : les *Passionnés* et les *Connaisseurs*
- Livraison des cours à la clientèle auprès de 2 800 Québécois par le groupe Les Connaisseurs
- Tenue du grand concours international *Sélections mondiales des vins*, qui a mis en lice, en juin 2004, 2 400 produits des 4 coins de la planète, un record !

RESSOURCES INFORMATIONNELLES EN MOUVEMENT

MALGRÉ L'ADDITION DE CHARGES ÉVALUÉES À 4 MILLIONS DE DOLLARS, LE BUDGET DE FONCTIONNEMENT DE LA DIVISION DES RESSOURCES INFORMATIONNELLES (DRI) EST PASSÉ DE 40,4 MILLIONS DE DOLLARS EN 2004-2005 À 33,7 MILLIONS DE DOLLARS EN 2005-2006, UNE RÉDUCTION DE 16,6 %. LES DÉPENSES RÉELLES DE LA DIVISION POUR L'EXERCICE QUI VIENT DE SE TERMINER ONT ÉTÉ LIMITÉES À 34,9 MILLIONS DE DOLLARS. DE NOMBREUSES INITIATIVES D'AMÉLIORATIONS DES PROCESSUS ET UNE GESTION PLUS RIGOREUSE ONT PERMIS D'ATTEINDRE CES RÉSULTATS. UNE ANNÉE DE RÉUSSITES POUR LA DRI.

- Amélioration des systèmes d'information comme celui soutenant le site transactionnel *Promopunch* destiné aux agences de représentation
- Mise en œuvre d'une nouvelle solution de paiement électronique en collaboration avec la Direction financière et les Services juridiques
- Introduction des lecteurs optiques portables en succursale, projet mené de concert avec la Division de l'exploitation des réseaux de vente et gagnant d'un prix prestigieux au *Canadian Project Excellence* de Toronto pour sa valeur et sa fiabilité
- Réalisation de la phase finale de stabilisation du système de gestion intégré VSOP
- Avec l'aide de la Division logistique et distribution, début de la mise à niveau du logiciel MarcTM permettant la gestion des centres de distribution
- Intégration de la téléphonie et du Bureau de projets d'entreprise au sein de la Division

SECRÉTARIAT GÉNÉRAL ET SERVICES JURIDIQUES SENTINELLES ET ANGES GARDIENS

CETTE DIVISION RASSEMBLE PLUSIEURS SERVICES DONT LES MANDATS DIFFÈRENT BEAUCOUP, MAIS QUI ONT COMME MISSION COMMUNE DE VEILLER SUR LE SORT DE L'ENTREPRISE TELS DES ANGES GARDIENS... PARMI LES ÉQUIPES QUI TRAVAILLENT SOUVENT DANS L'OMBRE, MAIS DONT L'IMPORTANCE EST MANIFESTE, IL Y A LES SERVICES DES SAISIES ET DE LA VÉRIFICATION INTERNE DE MÊME QUE CELUI DE L'ACCÈS À L'INFORMATION ET DE LA GESTION DES DOCUMENTS. REGARD SUR UN GROUPE DE SENTINELLES.

- Négociation et rédaction de l'important contrat de traitement du paiement électronique par les Services juridiques
- Proposition d'un programme de soutien aux producteurs de boissons alcooliques artisanales du Québec par ces spécialistes du droit
- Gestion de milliers de contacts avec la clientèle par la voie téléphonique ou celle du courrier électronique par l'équipe du Service à la clientèle
- Diffusion d'une information riche, claire et précise aux clientèles externes et soutien au réseau de succursales
- Construction et aménagement d'un nouveau laboratoire à la fine pointe de la technologie
- Obtention d'une nouvelle certification du Bureau de la normalisation du Québec selon la norme 17025 pour l'équipe scientifique du laboratoire
- Réalisation de 42 000 analyses d'échantillons
- Participation à 17 études internationales d'analyses interlaboratoires comportant 284 essais liés au domaine des boissons alcooliques (taux de réussite de 99 %)

RESSOURCES HUMAINES

L'ANNÉE DE TOUS LES DÉFIS

EN 2004-2005, LES RESSOURCES HUMAINES ONT D'ABORD VEILLÉ À MAINTENIR UN SERVICE À LA CLIENTÈLE DE QUALITÉ MALGRÉ LE CONFLIT DE TRAVAIL DE 12 SEMAINES EN SUCCURSALE. L'UNE DES GRANDES PRÉOCCUPATIONS DE CETTE DIVISION FUT DE PERMETTRE À TOUS DE REPARTIR SUR DE NOUVELLES BASES AFIN QUE CHACUN PUISSE CONTRIBUER À L'ESSOR DE L'ENTREPRISE TOUT EN POURSUIVANT SON DÉVELOPPEMENT PERSONNEL.

- Signature de deux conventions collectives négociées avec le Syndicat des employé(e)s de magasins et de bureaux (SEMB-CSN) et le Syndicat canadien de la fonction publique, local 3535 (STSAQ)
- Actualisation des valeurs et des compétences organisationnelles dans l'entreprise
- Réorganisation de la Division et fusion des secteurs Relations de travail et Santé et sécurité au travail
- Ajout du Service des communications internes à la structure de la Division
- Démantèlement de l'Institut de formation de la SAQ et rapatriement de la formation au sein des unités d'affaires
- Adoption, pour l'année 2005-2006, d'une nouvelle formule de rémunération pour le personnel cadre et non syndiqué

EFFECTIF*

AU 26 MARS 2005

(Par sexes et par groupes d'appartenance)

	HOMMES	FEMMES	TOTAL
Cadres supérieurs	97	38	135
Cadres intermédiaires	54	29	83
Directeurs de succursale	311	77	388
Personnel non syndiqué	9	52	61
SPTP	263	277	540
SEMB-CSN (bureaux)	40	68	108
SEMB-CSN (succursales)	792	360	1 152
SEMB-CSN (succursales - temps partiel)	1 185	1 524	2 709
SCFP SL3535 (STSAQ)	586	38	624
TOTAL	3 337	2 463	5 800

SPTP: Syndicat du personnel technique et professionnel

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

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

* À cet effectif s'ajoutent 120 employés à temps partiel (bureaux) ou temporaires travaillant dans les services administratifs. Également, 268 employés temporaires et réguliers non titulaires travaillent en période de pointe ou en remplacement du personnel permanent dans les entrepôts.

TENDANCES

ÉMERGENCE DU NOUVEAU MONDE

Parfois fruités, parfois capiteux, sombres ou carmin, les vins rouges sont toujours aussi populaires. En effet, ils représentent, en 2004-2005, 77 % des ventes des vins de repas dans le réseau des succursales.

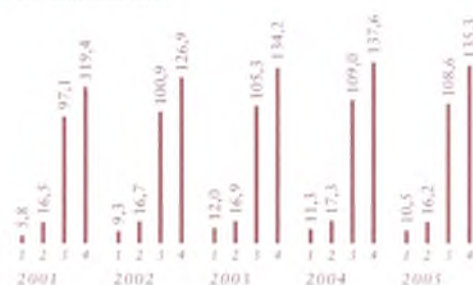
Les vins rouges d'Argentine se sont particulièrement démarqués, leur part de marché passant de 3 % en 2003-2004 à 4,5 % en 2004-2005. Certains vins des *gauchos* sont donc à l'honneur sur les tables du Québec!

Sur les mêmes tables, mais en provenance de l'autre bout de la planète, on trouve de plus en plus les vins d'Australie, dont la part de marché s'est hissée à 7 %. Des vins de belle qualité à des prix très compétitifs.

Cette montée des vins du Nouveau Monde ne met pas en danger la prépondérance des vins de pays historiquement producteurs comme la France, qui détient toujours 41,5 % du marché des vins rouges, ou de l'Italie, qui conserve 23,7 % de ce marché. L'avancée des produits de pays dits du Nouveau Monde est toutefois intéressante et confirme l'intérêt des Québécois de tous horizons pour la découverte non seulement de nouveaux vins, mais aussi de nouveaux terroirs. Les gens d'ici sont curieux et éclectiques. Les tendances de consommation le démontrent assez clairement.

Toutefois, la consommation d'alcool au Québec reste modeste et plutôt stable. En effet, selon les plus récentes données de Statistique Canada, la consommation totale d'alcool absolu y est de 7,8 litres, ce qui place le Québec au 7^e rang canadien, *ex æquo* avec l'Ontario et la Colombie-Britannique. Mieux encore, cette consommation se fait sur une base plus régulière qu'ailleurs, ce qui permet un bilan très positif en matière de consommation réfléchie de l'alcool.

**VENTES DE VINS, SPIRITUEUX
ET AUTRES PRODUITS**
SUCCURSALES, CENTRES SPÉCIALISÉS
ET GROSSISTES-ÉPICIERS
(En millions de litres)



1. Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées
2. Spiritueux
3. Vins
4. Total

**ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES VINS
SELON LEUR PROVENANCE**
(En pourcentage du volume total des ventes)



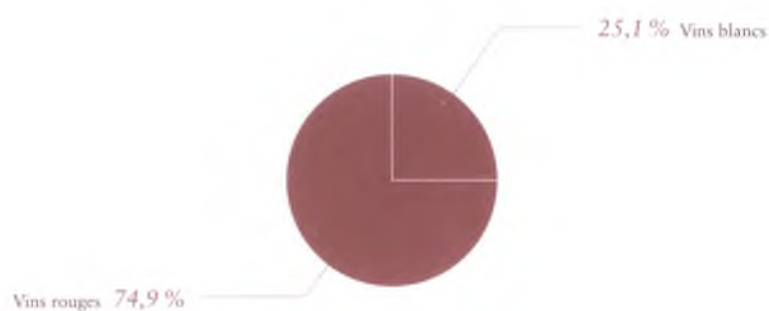
1. Vins embouteillés par Maison des Fûts SEC
2. Vins importés, embouteillés au pays d'origine
3. Vins embouteillés par les autres fabricants du Québec

PRODUITS

RÉPARTITION DES VENTES PAR
CATÉGORIES DE PRODUITS

**VINS DE REPAS**

RÉPARTITION DES VENTES DES
VINS DE REPAS PAR CATÉGORIES

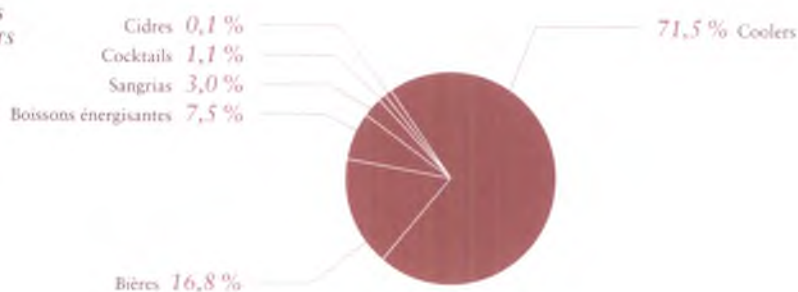
**SPIRITUEUX**

RÉPARTITION DES VENTES
DE SPIRITUEUX PAR CATÉGORIES



Tous les graphiques sont en pourcentage du volume des ventes.

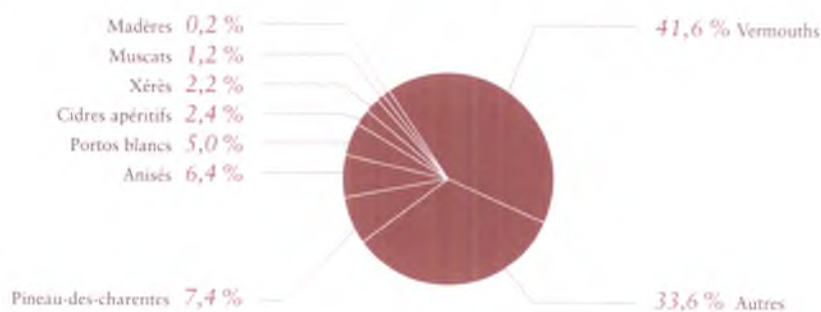
**BOISSONS
RAFRAÎCHISSANTES**
RÉPARTITION DES VENTES DES
BOISSONS RAFRAÎCHISSANTES
PAR CATÉGORIES DE PRODUITS



VINS D'OCCASION
RÉPARTITION DES VENTES
DES VINS D'OCCASION
PAR CATÉGORIES DE PRODUITS

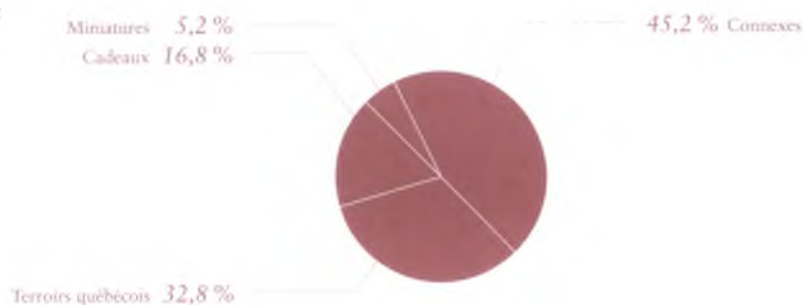


APÉRITIFS
RÉPARTITION DES VENTES
D'APÉRITIFS PAR CATÉGORIES



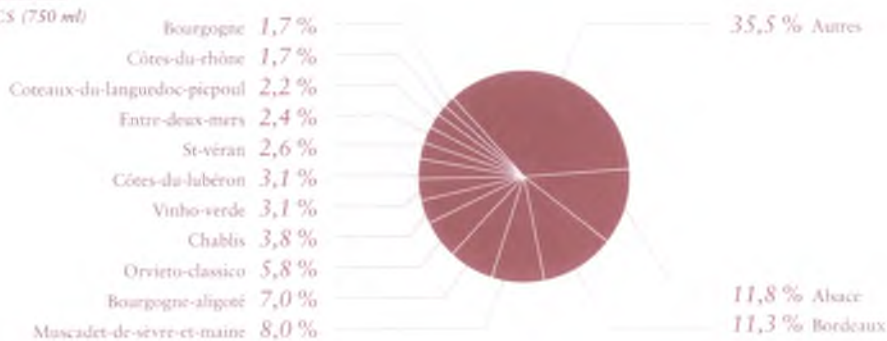
Tous les graphiques sont en pourcentage du volume des ventes.

PRODUITS COMPLÉMENTAIRES
RÉPARTITION DES VENTES DE
PRODUITS COMPLÉMENTAIRES
PAR CATÉGORIES



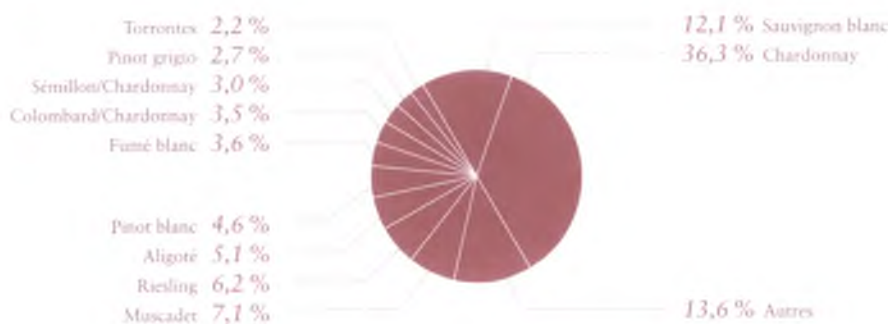
**APPELLATIONS D'ORIGINE
CONTRÔLÉE (AOC)
LES PLUS POPULAIRES**

VINS DE REPAS BLANCS (750 ml)



CÉPAGES LES PLUS POPULAIRES-VCC*

VINS DE REPAS BLANCS (750 ml)

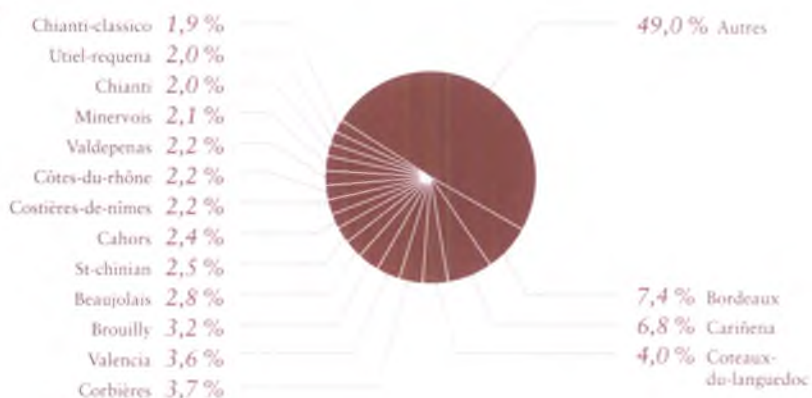


Tous les graphiques sont en pourcentage du volume des ventes.

* VCC : Vins de consommation courante.

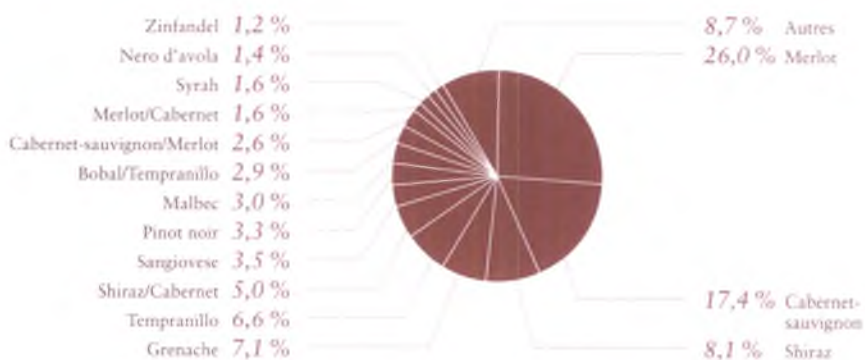
**APPELLATIONS D'ORIGINE
CONTRÔLÉE (AOC)
LES PLUS POPULAIRES**

VINS DE REPAS ROUGES (750 ml)



CÉPAGES LES PLUS POPULAIRES-VCC*

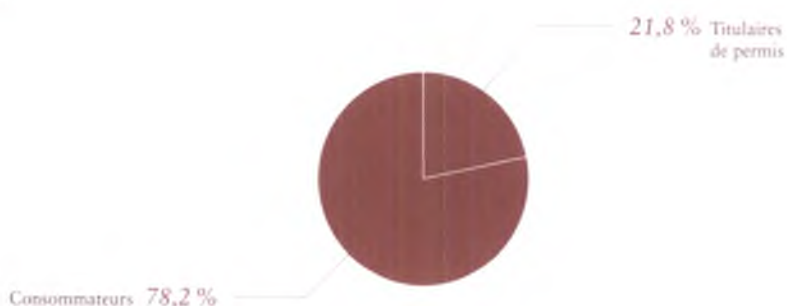
VINS DE REPAS ROUGES (750 ml)



CLIENTÈLES

RÉPARTITION DES VENTES

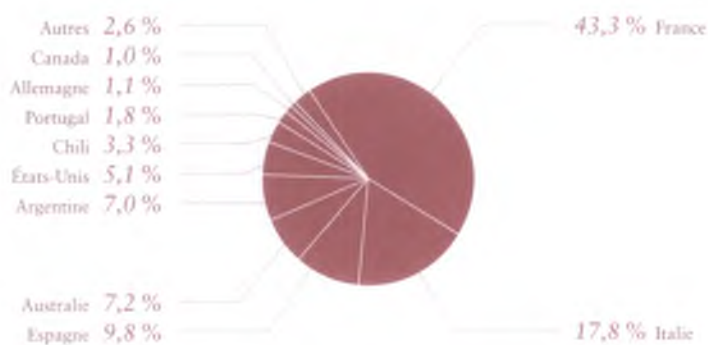
SELON LES TYPES DE CLIENTÈLES



Tous les graphiques sont en pourcentage du volume des ventes.

* VCC: Vins de consommation courante.

PAYS D'ORIGINE
 RÉPARTITION DES VENTES
 DES VINS DE REPAS
 SELON LE PAYS D'ORIGINE
 (750 ml)



Ce graphique est en pourcentage du volume des ventes.

PRIX DES VINS DE REPAS
 RÉPARTITION DES VENTES
 DES VINS DE REPAS
 SELON LE PRIX
 Tous les formats (Base de 750 ml)



PRIX DES SPIRITUEUX
 RÉPARTITION DES VENTES
 DES SPIRITUEUX
 SELON LE PRIX
 Tous les formats (Base de 750 ml)



CONSOMMATION DE VINS, DE BIÈRES ET DE SPIRITUEUX

CONSOMMATION CANADIENNE*

Exercice 2002-2003

(Par personnes de 15 ans et plus)

	VINS (EN LITRES)	RANG	BIÈRES (EN LITRES)	RANG	SPIRITUEUX (EN LITRES)	RANG	TOTAL (EN LITRES D'ALCOOL ABSO.)	RANG	MONTANT (EN DOLLARS)	RANG
Yukon	18,3	1	145,1	1	13,8	1	12,7	1	1 003,0	1
Territoires du Nord-Ouest	8,1	7	85,1	5	10,8	2	9,2	2	862,0	2
Alberta	13,9	4	89,8	4	7,6	9	8,6	3	595,9	6
Terre-Neuve-et-Labrador	6,5	11	93,3	3	7,3	10	8,0	4	669,0	3
Colombie-Britannique	14,5	3	76,6	12	9,0	7	7,8	5	603,0	5
Ontario	11,8	5	84,3	6	8,8	8	7,8	6	584,2	7
Québec	17,4	2	93,9	2	4,1	12	7,8	7	665,0	4
Île-du-Prince-Édouard	7,4	10	78,9	9	9,7	3	7,5	8	549,7	9
Nouvelle-Écosse	8,0	8	79,5	8	9,1	5	7,5	9	579,8	8
Manitoba	8,0	9	76,8	10	9,4	4	7,4	10	506,3	11
Saskatchewan	5,0	12	76,8	11	9,1	6	7,0	11	495,0	12
Nouveau-Brunswick	8,4	6	79,8	7	6,8	11	6,7	12	525,5	10
Nunavut	DONNÉES NON DISPONIBLES									
Canada	13,1		85,6		7,5		7,8		602,4	

CONSOMMATION QUÉBÉCOISE*

Exercices 1998-1999 à 2002-2003

(Par personnes de 15 ans et plus)

	2003	2002	2001	2000	1999
VINS					
en litres	17,4	16,7	16,3	15,3	14,2
en dollars	215,5	194,5	181,8	164,2	143
BIÈRES					
en litres	93,9	94,0	93,3	95,3	94,4
en dollars	368,7	336,0	318,2	327,6	322,1
SPIRITUEUX					
en litres	4,1	3,6	2,9	2,7	2,6
en dollars	80,8	75,3	69,8	64,8	62,5
TOTAL¹					
en litres	115,4	114,2	112,6	113,3	111,1
en dollars	665,0	605,8	569,7	556,6	527,7

* Source : Statistique Canada

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

SECTION FINANCIÈRE

REDDITION DE COMPTES

La transparence publique à l'égard des plans d'affaires et des résultats des organismes et entreprises du gouvernement conduit la SAQ à faire part de ses prévisions financières pour le prochain exercice. C'est pourquoi elle inclut dans le présent rapport annuel une section *Reddition de comptes* montrant ses résultats, ses réalisations et ses prochains investissements.

La SAQ est une société d'État dont le mandat est de faire le commerce des boissons alcooliques, ce qui consiste à importer, à entreposer, à distribuer, à mettre en marché et à vendre plus de 7 633 produits. Son mot d'ordre est d'être au cœur du quotidien des Québécois et sa mission est de bien servir la population de toutes les régions du Québec en offrant une grande variété de boissons alcooliques de qualité.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

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

	2006		2005		2004		2003		2002	
	PRÉVISIONS	RÉEL ¹	PRÉVISIONS	RÉEL	PRÉVISIONS	RÉEL	PRÉVISIONS	RÉEL	PRÉVISIONS	RÉEL
Ventes brutes	2 849,2	2 544,7	2 697,0	2 653,0	2 568,0	2 413,5	2 340,0	2 183,4	2 115,0	
Ventes nettes	2 253,9	1 986,9	2 115,4	2 070,1	1 991,7	1 870,0	1 821,9	1 692,0	1 649,7	
Bénéfice brut	1 158,8	995,5	1 077,8	1 016,9	1 003,2	934,3	940,3	845,4	838,9	
Charges										
d'exploitation	476,7	449,7	476,8	446,1	453,0	393,9	420,6	356,7	343,9	
Bénéfice net*	682,1	545,8	601,0	570,8	550,2	540,4	519,7	488,7	495,0	

* Les prévisions à l'égard du bénéfice net sont supérieures de 25 millions de dollars au plan stratégique 2004-2009.

¹ Les résultats de l'exercice ont été influencés par un conflu de travail.

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

DÉPENSES DE NATURE CAPITALE

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

	2006	2005	2004	2003	2002
	PRÉVISIONS	RÉEL	RÉEL	RÉEL	RÉEL
Projets immobiliers –					
Centres de distribution					
et centres administratifs	13 436,5	10 007,7	11 167,7	43 583,0	13 247,0
Aménagement du réseau					
des succursales	8 503,0	7 271,1	10 570,2	18 596,1	10 786,3
Développement des					
systèmes informationnels	18 734,4	10 581,4	30 588,6	44 127,5	42 897,0
Matériel roulant et					
équipement mobile	1 113,0	2 776,6	3 005,5	2 468,7	2 243,2
Équipement spécifique	2 528,7	1 546,2	2 077,2	1 923,7	2 840,6
Total	44 315,6	32 183,0	57 409,2	110 699,0	72 014,1

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

Les trois tableaux suivants présentent les prévisions, pour l'exercice 2005-2006, d'éléments du commerce de la SAQ.

CROISSANCE DES VENTES EN VOLUME *

(En milliers de caisses)



CROISSANCE DE L'ACHAT MOYEN **

(En dollars)



CROISSANCE DE L'ACHALANDAGE

(En milliers de transactions)



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

** NOTE : Les ventes brutes utilisées pour le calcul de l'achat moyen comprennent celles des succursales et des centres spécialisés. Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

REVUE FINANCIÈRE

Avec l'exercice financier 2004-2005, la SAQ amorçait les initiatives du plan stratégique 2004-2009. Un plan simple : faire de la SAQ une entreprise commerciale de plus en plus performante suscitant la fierté des Québécois et de ses employés ainsi que l'enthousiasme de sa clientèle.

Cependant, l'exercice financier a connu une période difficile. Une grève du personnel de succursale et de bureau est venue perturber les activités de la SAQ du 19 novembre 2004 au 11 février 2005. La SAQ a dû relever le défi d'apporter une solution aux problèmes qui la confrontaient tout en maintenant la gestion quotidienne efficace de ses activités. Avec cette grève derrière elle, la signature d'un contrat de travail non seulement avec son personnel de succursale et de bureau mais aussi avec son personnel d'entrepôt procure maintenant à la SAQ un cadre de travail stable. Elle peut ainsi se tourner vers l'avenir et travailler en équipe afin d'atteindre ses objectifs.

La SAQ termine donc son exercice financier 2004-2005 avec des ventes brutes, excluant les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière, atteignant 2 milliards 337,7 millions de dollars en 2004-2005 en comparaison avec 2 milliards 372,8 millions de dollars pour 2003-2004, un recul de 35,1 millions de dollars ou 1,5 %. De ce fait, le bénéfice net passe à 545,8 millions de dollars comparativement à 570,8 millions de dollars pour 2003-2004, soit une diminution de 25 millions ou 4,4 %. Par ailleurs, les sommes versées en 2004-2005 aux deux paliers de gouvernement s'élèvent à 1 milliard 143,2 millions de dollars contre 1 milliard 192,2 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une diminution de 49 millions de dollars ou 4,1 %.

États financiers consolidés

La participation de la SAQ dans Maison des Futailles, S.E.C. est comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

Par ailleurs, au cours de l'exercice, la SAQ a acquis une participation additionnelle de 5 % dans Société d'investissement M.-S., S.E.C., portant ainsi sa participation dans cette coentreprise à 50 %. La participation dans cette société a été comptabilisée à la valeur de consolidation jusqu'à la date d'acquisition, soit le 31 octobre 2004. Par la suite, la participation a été comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

Par conséquent, les états financiers consolidés faisant l'objet de l'analyse de la direction comprennent les comptes de la SAQ et sa quote-part des éléments d'actif, de passif, des produits et des charges de Maison des Futailles, S.E.C. et de la Société d'investissement M.-S., S.E.C. Pour l'exercice financier 2004-2005, la quote-part de la SAQ provenant des résultats des coentreprises est de 3,6 millions de dollars.

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

Ventes nettes

Les ventes nettes de l'exercice financier 2004-2005, excluant les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière, s'élèvent à 1 milliard 805,3 millions de dollars comparativement à 1 milliard 831,6 millions de dollars pour l'exercice financier 2003-2004, soit une diminution de 26,3 millions de dollars ou 1,4 %. Le volume des ventes est passé à 135,3 millions de litres par rapport à 137,6 millions de litres pour l'exercice précédent, une baisse de 1,7 %. Ce recul est attribuable d'une part à une baisse de 7,2 millions de litres du réseau des succursales et centres spécialisés, directement touché par le conflit de travail, et d'autre part par une hausse de 4,9 millions de litres du réseau des grossistes-épiciers.

Par réseaux

Les ventes nettes du réseau des succursales et des centres spécialisés montrent une diminution de 75,7 millions de dollars ou 4,8 % par rapport à l'exercice 2003-2004, pour se situer à 1 milliard 506 millions de dollars. Deux premiers trimestres favorables ont compensé pour l'importante baisse enregistrée au cours du troisième trimestre, durement touché par la grève.

Par ailleurs, les ventes nettes du réseau des grossistes-épiciers montrent des résultats très favorables, s'établissant à 299,3 millions de dollars pour l'exercice financier 2004-2005 en comparaison avec 249,9 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une hausse de 49,4 millions de dollars ou 19,8 %.

D'autre part, les ventes nettes effectuées aux brasseurs et distributeurs de bière se sont élevées à 181,6 millions de dollars pour l'exercice financier 2004-2005, soit une baisse de 56,9 millions de dollars ou 23,9 % par rapport à l'exercice précédent. Les ventes de l'exercice 2003-2004 avaient enregistré une croissance exceptionnelle due à un conflit de travail qui avait perturbé les activités chez un brasseur québécois.

Par catégories de produits

La seule croissance des ventes enregistrée en 2004-2005 se situe dans la catégorie des vins avec une augmentation des ventes nettes de 7,4 millions de dollars, soit une hausse de 0,6 % comparativement à l'exercice précédent. Les ventes nettes de spiritueux ont quant à elles connu une diminution de 5,5 %, passant de 427,5 millions de dollars à 403,8 millions de dollars. De plus, les ventes de la catégorie des bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées ont également décliné de 10 millions de dollars en 2004-2005. Le volume des ventes, excluant les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière, a régressé de 2,3 millions de litres ou 1,7 % en 2004-2005, pour se situer à 135,3 millions de litres. Outre la catégorie des vins, qui est demeurée relativement stable, chacune des autres catégories de produits a subi une baisse de son volume des ventes pour l'exercice financier 2004-2005.

Recettes gouvernementales

À titre de société d'État, la SAQ verse des sommes substantielles aux deux paliers de gouvernement sous forme de taxes, de droits et d'un dividende au gouvernement du Québec. En 2004-2005, les sommes versées aux gouvernements du Québec et du Canada s'élèvent à 1 milliard 143,2 millions de dollars comparativement à 1 milliard 192,2 millions de dollars pour 2003-2004, soit une baisse de 49 millions de dollars ou 4,1 %.

Les sommes versées au gouvernement du Québec totalisent 857,9 millions de dollars contre 895,8 millions de dollars pour l'exercice précédent, une variation de 37,9 millions de dollars ou 4,2 %. Cette diminution s'explique évidemment par un dividende moins élevé de 25 millions de dollars, lequel découle d'une baisse du bénéfice net liée au conflit de travail, mais aussi par une perception moins importante de la taxe de vente provinciale découlant de la baisse des ventes de l'exercice, toujours en lien avec la grève. La part du gouvernement fédéral diminue de 11,1 millions de dollars, totalisant 285,3 millions de dollars en comparaison avec 296,4 millions de dollars pour l'exercice précédent. Cette variation est due en majeure partie à la taxe sur les produits et services perçue en moins à la suite de la diminution des ventes de l'exercice.

Recettes gouvernementales tirées de l'exploitation

(En millions de dollars)

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

	2005	2004
Dividende	545,0	570,0
Taxe de vente provinciale	169,1	179,5
Taxe spécifique	98,7	100,9
Droit des titulaires de permis ¹	12,1	25,8
Taxe spécifique des titulaires de permis ¹	33,0	19,6
	857,9	895,8

GOUVERNEMENT DU CANADA

Taxe et droits d'accise et de douane	137,7	139,7
Taxe sur les produits et services	147,6	156,7
	285,3	296,4

SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AUX GOUVERNEMENTS PAR LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

	1 143,2	1 192,2
--	----------------	----------------

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

Coût des produits vendus et marge brute

Les coûts d'achat des produits vendus de la SAQ comprennent le coût d'achat des produits, les frais de transport maritime et routier engagés pour acheminer les produits vers les centres de distribution ainsi que les taxes et droits fédéraux afférents.

En 2004-2005, le coût des produits vendus s'établit à 991,4 millions de dollars comparativement à 1 milliard 53,2 millions de dollars en 2003-2004, dégageant ainsi un bénéfice brut de 995,5 millions de dollars en regard de 1 milliard 16,9 millions de dollars. La marge brute exprimée en fonction des ventes nettes augmente pour s'établir à 50,1 % par rapport à 49,1 % pour l'exercice précédent. En excluant les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière, lesquelles ne génèrent aucun bénéfice brut, la marge brute atteint 55,1 % contre 55,5 % pour l'exercice 2003-2004.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation de l'exercice 2004-2005, incluant les frais de financement et d'amortissement des immobilisations, sont de 449,7 millions de dollars comparativement à 446,1 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une hausse de 3,6 millions de dollars ou 0,8 %.

Une charge d'amortissement des immobilisations plus élevée, ainsi qu'une hausse des frais d'occupation d'immeubles et des autres frais d'exploitation, ont contribué à une augmentation de 16,1 millions de dollars des charges d'exploitation. Cette hausse a cependant été compensée par la réduction de 12,5 millions de dollars des frais d'exploitation attribuable au conflit de travail survenu en cours d'exercice.

Rémunération et charges sociales

(En millions de dollars)

	2005	2004
RÉMUNÉRATION		
Salaires	192,4	218,2
Heures supplémentaires	14,4	10,0
	206,8	228,2
CHARGES SOCIALES	38,4	36,9
	245,2	265,1

Investissements en immobilisations corporelles

Durant l'exercice 2004-2005, la SAQ a investi 32,2 millions de dollars en immobilisations corporelles. Plus de 10,5 millions de dollars ont été engagés dans les ressources informationnelles, dont 5 millions de dollars pour les lecteurs optiques et le système téléphonique. La SAQ a également affecté une somme de 10 millions de dollars à ses différents projets immobiliers, dont la relocalisation du laboratoire pour un montant de près de 5 millions de dollars. L'entreprise a par ailleurs injecté près de 7,3 millions de dollars dans l'aménagement de son réseau de succursales. Les autres investissements de la SAQ ont été réalisés dans l'acquisition de matériel roulant et d'équipement spécifique.

Situation financière

L'actif total de la SAQ au 26 mars 2005 s'élève à 682,8 millions de dollars, soit une baisse de 59,8 millions de dollars par rapport à 2003-2004. Les immobilisations corporelles et les stocks constituent respectivement 43,3 % et 36,6 % de la valeur du bilan.

La valeur des immobilisations corporelles est de 295,4 millions de dollars, une baisse de 18,3 millions de dollars ou 5,8 % par rapport à l'exercice précédent. La valeur des stocks est en baisse de 41 millions de dollars ou 14,1 %.

Le passif à court terme diminue de 55,8 millions de dollars. Cette variation s'explique principalement par une baisse de près de 100 millions de dollars de l'endettement bancaire, atténuée par une hausse de 56,7 millions de dollars des comptes fournisseurs.

Flux de trésorerie

Les activités de la SAQ ont généré des liquidités nettes de 92,7 millions de dollars en 2004-2005. La situation de trésorerie est modifiée considérablement, passant d'une insuffisance de liquidités de 46,4 millions de dollars en 2003-2004 à des liquidités de 46,3 millions de dollars pour 2004-2005.

Pour l'exercice terminé le 26 mars 2005, les flux de trésorerie liés à l'exploitation ont connu une hausse de 204,2 millions de dollars. Cette hausse s'explique par la création de liquidités d'un montant de 227,2 millions de dollars provenant des éléments hors caisse du fonds de roulement. Une augmentation des comptes fournisseurs combinée avec une diminution des comptes débiteurs et de la valeur des stocks a généré cette variation.

Les activités d'investissement ont requis des liquidités de 30,9 millions de dollars par rapport à 54,6 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. Cette variation est due principalement à une diminution de 25,2 millions de dollars des acquisitions corporelles.

Par ailleurs, une somme de 603,9 millions de dollars a été consacrée aux activités de financement, incluant les versements de dividendes, en comparaison de 519,2 millions de dollars pour l'exercice 2003-2004.

Sources de financement

La SAQ assume l'entière responsabilité du financement de son exploitation et doit recourir à des sources de financement sur le marché monétaire. À cet effet, l'entreprise est autorisée par le gouvernement du Québec à effectuer, auprès de toutes sources, des emprunts à terme de moins d'un an, pourvu que le total de tous ses emprunts n'excède pas 400 millions de dollars.

Le solde moyen d'emprunt à terme s'est élevé à 336,4 millions de dollars et a atteint un niveau maximal d'emprunt de 351,5 millions de dollars. À la fin de l'exercice, le bilan montrait un solde d'emprunt à terme de 267,9 millions de dollars, comparativement à 312,5 millions de dollars au 27 mars 2004.

Le financement des activités de l'entreprise sur le marché monétaire a entraîné des intérêts sur emprunts de près de 7,9 millions de dollars, une diminution par rapport à l'exercice financier précédent, au cours duquel les frais financiers s'élevaient à près de 8,6 millions de dollars. Il faut noter cependant que le taux d'intérêt moyen en 2004-2005 était de 2,3 %, comparativement à 2,8 % en 2003-2004.

Risques et incertitudes

La SAQ fait face à des réclamations et à des poursuites diverses, principalement en dommages-intérêts. À ce sujet, il est suggéré de prendre connaissance de la note complémentaire aux états financiers consolidés intitulée « Éventualités et engagements ».

Perspectives

Certes, la SAQ a connu une période difficile durant l'exercice financier 2004-2005, mais elle en sort grandie. Avec un cadre de travail stable, une structure organisationnelle revue afin de simplifier le processus de prise de décision et une nouvelle approche marketing, la SAQ regarde avec confiance et enthousiasme le prochain exercice financier. La SAQ, grâce à ses équipes de travail, est prête à atteindre l'objectif premier de son plan stratégique. Elle s'engage à garder le client au centre de toutes ses décisions d'affaires tout en améliorant sa performance financière et opérationnelle afin de susciter la fierté de la population québécoise et de ses employés.

VENTES NETTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS

(En millions de dollars)



1. Vins
2. Spiritueux
3. Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées
4. Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière
5. Total

VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE

(En millions de dollars)



1. Succursales et centres spécialisés
2. Grossistes-épiciers
3. Brasseurs et distributeurs de bière
4. Total

RECETTES GOUVERNEMENTALES TIRÉES DE L'EXPLOITATION

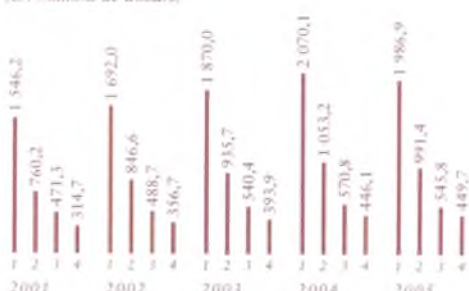
(En millions de dollars)



1. Dividende
2. Taxes et droits versés aux gouvernements
3. Total

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

(En millions de dollars)



1. Ventes nettes
2. Coût des produits vendus
3. Bénéfice net
4. Charges d'exploitation

COMPOSITION DE L'ACTIF

(En millions de dollars)



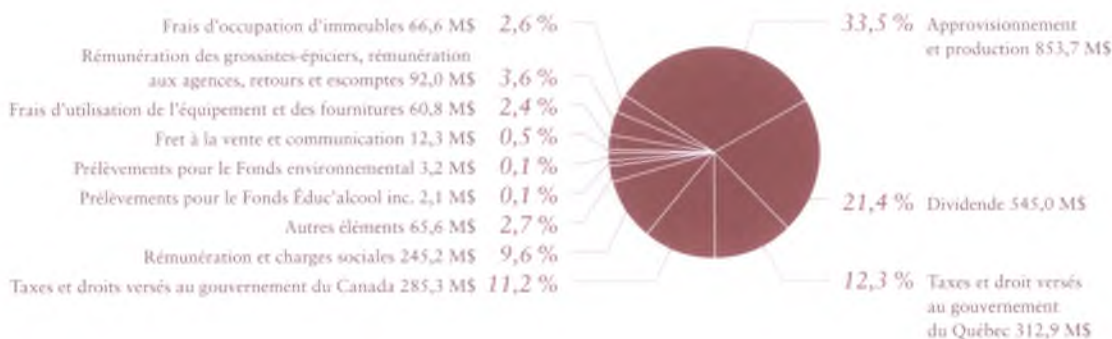
1. Stocks
2. Immobilisations corporelles
3. Autres postes de l'actif
4. Total

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

ÉLÉMENTS CONSTITUANT LES VENTES BRUTES DE L'EXERCICE 2004-2005

(En millions de dollars et en pourcentage)

Ventes brutes totales 2 544,7 M\$



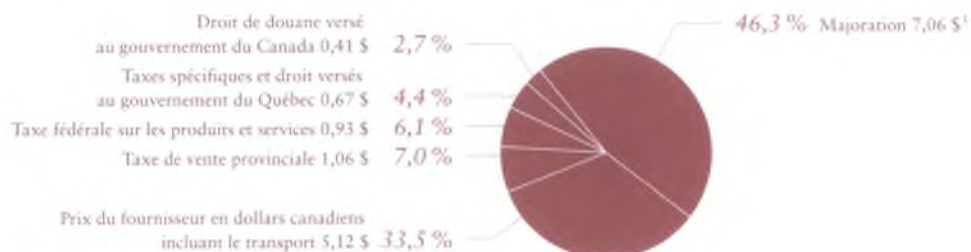
RÉPARTITION DU PRIX DE VENTE

VIN IMPORTÉ (750 ml)

(En dollars et en pourcentage)

Prix de vente au détail : 15,25 \$ la bouteille

26 mars 2005



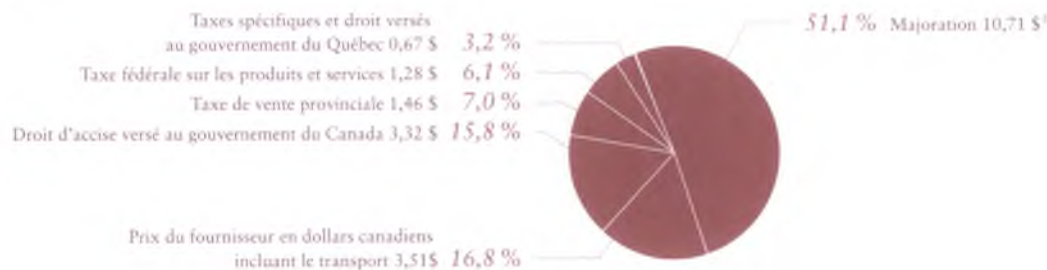
RÉPARTITION DU PRIX DE VENTE

SPRITUEUX LOCAL (750 ml)

(En dollars et en pourcentage)

Prix de vente au détail : 20,95 \$ la bouteille

26 mars 2005



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

RAPPORT DE LA DIRECTION

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

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

Le conseil d'administration de la Société des alcools du Québec, dont tous les membres, à l'exception du président-directeur général, sont des administrateurs externes, a la responsabilité de s'assurer que la direction remplit ses obligations relatives à la préparation d'états financiers et au contrôle financier de l'exploitation. Il étudie également les rapports portant sur les conventions et les méthodes comptables ainsi que sur les systèmes de contrôle interne.

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

De l'avis de la direction, ces états financiers tiennent compte, dans les limites raisonnables, de tous les éléments importants et des données disponibles au 11 mai 2005.



SYLVAIN TOUANT
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL



RICHARD GENEST
VICE-PRÉSIDENT ET CHIEF
DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

MONSIEUR MICHEL AUDET

Ministre des Finances

Actionnaire de la Société des alcools du Québec

Nous avons vérifié le bilan consolidé de SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC au 26 mars 2005 et les états consolidés des résultats et bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de Société des alcools du Québec au 26 mars 2005 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur le vérificateur général* (L.R.Q., c. V-5.01), nous déclarons qu'à notre avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L.

RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON S.E.N.C.R.L.
COMPTABLES AGRÉÉS,
MONTREAL, 11 MAI 2005

RÉSULTATS ET BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS

Exercice terminé le 26 mars 2005
(En milliers de dollars)

	2005	2004
VENTES BRUTES (note 6)	2 544 715 \$	2 653 024 \$
Taxes, droits, escomptes et autres (note 6)	557 811	582 948
VENTES NETTES (note 6)	1 986 904	2 070 076
CHARGES D'EXPLOITATION		
Coût des produits vendus (note 6)	991 397	1 053 159
Frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration	392 630	396 008
	1 384 027	1 449 167
BÉNÉFICE AVANT CHARGE DE FINANCEMENT, AMORTISSEMENTS, AUTRES REVENUS (CHARGES) ET IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	602 877	620 909
CHARGE DE FINANCEMENT ET AMORTISSEMENTS		
Charge de financement (note 7)	7 798	8 301
Amortissement des immobilisations corporelles	48 444	40 251
Amortissement de l'immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition	407	407
Amortissement des autres actifs	245	245
	56 894	49 204
BÉNÉFICE AVANT AUTRES REVENUS (CHARGES) ET IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	545 983	571 705
AUTRES REVENUS (CHARGES)		
Quote-part dans les résultats d'une société satellite	(462)	(1 188)
Amortissement du gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise	270	270
Part de l'actionnaire sans contrôle dans les résultats de la filiale d'une coentreprise	(8)	—
	(200)	(918)
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	545 783	570 787
IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES		
Exigibles	18	—
Futurs	14	—
	32	—
BÉNÉFICE NET	545 751	570 787
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS AU DÉBUT DE L'EXERCICE	4 860	4 073
DIVIDENDE	(545 000)	(570 000)
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS À LA FIN DE L'EXERCICE	5 611 \$	4 860 \$

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

BILAN CONSOLIDÉ

26 mars 2005
(En milliers de dollars)

	2005	2004
ACTIF		
À COURT TERME		
Encaisse et placement temporaire (note 20)	46 282 \$	8 460 \$
Débiteurs (note 8)	59 219	99 772
Stocks (note 9)	249 967	290 941
Frais payés d'avance	16 772	13 493
	<u>372 240</u>	<u>412 666</u>
Débiteurs, 8,66 %, échéant le 1 ^{er} juillet 2009	2 000	2 500
Participation dans une société satellite	—	1 698
Immobilisations corporelles (note 10)	290 472	308 382
Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition (note 11)	4 884	5 291
Autres actifs (note 12)	13 235	12 062
	<u>682 831 \$</u>	<u>742 599 \$</u>
PASSIF		
À COURT TERME		
Découvert et emprunts bancaires (note 13)	267 930 \$	367 427 \$
Fournisseurs et autres créditeurs (note 14)	266 817	210 087
Dividende	65 000	78 000
	<u>599 747</u>	<u>655 514</u>
Débiteurs, 8,66 %, échéant le 1 ^{er} juillet 2009 (note 15)	2 000	2 500
Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition (note 16)	7 996	8 883
Gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise (note 17)	3 757	4 027
Passif au titre des crédits de congés de maladie cumulés (note 18)	32 752	36 085
Passif au titre des prestations constituées du régime de retraite (note 18)	900	730
Impôts futurs de la filiale d'une coentreprise	40	—
Part de l'actionnaire sans contrôle dans l'avoir de la filiale d'une coentreprise	28	—
	<u>647 220</u>	<u>707 739</u>
CAPITAUX PROPRES		
CAPITAL-ACTIONS		
Autorisé, émis et payé		
300 000 actions d'une valeur de 100 \$ chacune	30 000	30 000
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS	5 611	4 860
	<u>35 611</u>	<u>34 860</u>
	<u>682 831 \$</u>	<u>742 599 \$</u>

Éventualités et engagements (note 19)

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

AU NOM DU CONSEIL D'ADMINISTRATION



RAYMOND BOUCHER
PRÉSIDENT DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION



CHANTAL BÉLANGER
PRÉSIDENTE DU COMITÉ
DE VÉRIFICATION

FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

Exercice terminé le 26 mars 2005
(En milliers de dollars)

	2005	2004
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	545 751 \$	570 787 \$
Éléments hors caisse :		
Amortissements	49 096	40 903
Perte sur cessions d'immobilisations corporelles	196	345
Quote-part dans les résultats d'une société satellite	462	1 188
Amortissement du gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise	(270)	(270)
Part de l'actionnaire sans contrôle dans les résultats de la filiale d'une coentreprise	8	—
Impôts futurs	14	—
Charge au titre de crédits de congés de maladie	(369)	7 252
Charge au titre du régime de retraite	170	—
	595 058	620 205
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 20)	135 439	(91 784)
Utilisation des crédits de congés de maladie cumulés	(2 964)	(4 633)
Crédits de congés de maladie cumulés transférés à des régimes enregistrés d'épargne-retraite d'employés	—	(501)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	727 533	523 287
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'une entreprise (note 5)	(1 458)	—
Acquisition d'une participation additionnelle dans la société satellite (note 17)	(400)	—
Déventures à recevoir	500	2 500
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(32 183)	(57 409)
Cessions d'immobilisations corporelles	2 712	149
Autres actifs	(90)	126
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(30 919)	(54 634)
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Variation des emprunts bancaires	(44 570)	90 000
Déventures à payer	(500)	(2 500)
Remboursement de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	(795)	(712)
Dividende	(558 000)	(606 000)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(603 865)	(519 212)
AUGMENTATION (DIMINUTION) NETTE DES ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES	92 749	(50 559)
ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES AU DÉBUT DE L'EXERCICE	(46 467)	4 092
ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES À LA FIN DE L'EXERCICE (note 20)	46 282 \$	(46 467) \$

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

26 mars 2005 (En milliers de dollars pour les tableaux)

1. STATUTS

La Société des alcools du Québec (la Société) est constituée en vertu de la *Loi sur la Société des alcools du Québec* (L.R.Q., c. S-13).

2. EXERCICE FINANCIER

L'exercice financier de la Société se termine le dernier samedi du mois de mars. Par conséquent, les exercices financiers terminés le 26 mars 2005 et le 27 mars 2004 comprennent 52 semaines d'exploitation.

3. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES

Exercice terminé le 26 mars 2005

Constatation des revenus

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

Relations de couverture

En décembre 2001, l'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité NOC-13 intitulée «Relations de couverture» et, en juin 2002, le CPN-128 intitulé «Comptabilisation des instruments financiers dérivés détenus à des fins de transaction ou de spéculation ou à des fins autres que de couverture». La NOC-13 traite de l'identification, de la désignation, de la documentation et de l'efficacité des relations de couverture, aux fins de l'application de la comptabilité de couverture. En vertu de cette note d'orientation, les informations relatives aux relations de couverture doivent être documentées et l'efficacité de la couverture doit être démontrée et documentée. Si les critères de la NOC-13 ne sont pas respectés, l'instrument financier dérivé doit être comptabilisé selon les directives du CPN-128. Le CPN-128 stipule qu'un instrument financier dérivé qui ne répond pas aux conditions de la comptabilité de couverture exposées dans la NOC-13 devrait être constaté dans le bilan à la juste valeur et que les variations de la juste valeur devraient être constatées dans les résultats de l'exercice. La Société a adopté les recommandations de la NOC-13 et du CPN-128 au début de l'exercice et a conclu que ses contrats de change à terme ne répondaient pas aux conditions de la comptabilité de couverture exposées dans la NOC-13. Par conséquent, la Société comptabilise ses contrats de change à terme à la juste valeur. La juste valeur est réévaluée à la fin de chaque trimestre et un gain ou une perte est constaté aux résultats consolidés. Pour l'exercice terminé le 26 mars 2005, un montant d'environ 0,1 million de dollars est inclus dans les charges d'exploitation, représentant la juste valeur des contrats de change à terme hors du cours à la fin de l'exercice.

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

26 mars 2005 (En milliers de dollars pour les tableaux)

3. MODIFICATIONS DE CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Avantages sociaux futurs

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

Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations

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

Dépréciation d'actifs à long terme

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

Exercice terminé le 27 mars 2004

Écarts d'acquisition

Au début de l'exercice, la Société a adopté prospectivement les nouvelles recommandations de l'ICCA relativement aux écarts d'acquisition. Selon les nouvelles recommandations, les écarts d'acquisition présentés au bilan ne sont plus amortis mais sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment s'il survient des événements ou des situations qui indiquent une dépréciation possible. Au moment de l'adoption des nouvelles recommandations, la Société a effectué la première étape du test de dépréciation de son écart d'acquisition et a déterminé que ce dernier n'avait pas subi de dépréciation.

4. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

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

Périmètre de consolidation

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

Utilisation d'estimations

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

Constatation des revenus

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

Conversion des devises

Les éléments monétaires d'actif et de passif libellés en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan tandis que les autres éléments d'actif sont convertis au taux en vigueur à la date des transactions. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis au taux moyen durant l'exercice. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats de l'exercice. Des pertes de change pour des montants de 0,3 million de dollars et de 1,5 million de dollars sont incluses dans les résultats de 2005 et 2004 respectivement.

Instruments financiers dérivés

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

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

26 mars 2005 (En milliers de dollars pour les tableaux)

4. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Impôts sur les bénéfices

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

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

Espèces et quasi-espèces

Les espèces et quasi-espèces comprennent l'encaisse, les placements à court terme dont l'échéance est de trois mois ou moins et le découvert bancaire.

Stocks

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

Immobilisations corporelles

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

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

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

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

Autres actifs

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

4. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

Autres actifs (suite)

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

Dépréciation d'actifs à long terme

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

Régimes d'avantages sociaux

Crédits de congés de maladie cumulés

La Société administre un régime à prestations déterminées qui garantit à la plupart de ses employés le paiement de crédits de congés de maladie. Le coût des prestations futures au titre de paiement de crédits de congés de maladie gagnés par les employés de la Société qui participent au régime est établi par calculs actuariels, selon la méthode des coûts projetés au prorata des années de service, et il est imputé aux résultats au fur et à mesure que les services sont rendus par ces employés. Les calculs actuariels tiennent compte des hypothèses les plus probables établies par la direction concernant la progression des salaires, l'âge de départ à la retraite et le taux d'utilisation des crédits de congés de maladie. La Société amortit les gains et les pertes actuariels nets cumulatifs non constatés et supérieurs à 10 % de la provision pour crédits de congés de maladie cumulés sur la durée résiduelle moyenne d'activité du groupe de salariés actifs participant au régime. La durée résiduelle moyenne d'activité du groupe de salariés couverts par le régime de crédits de congés de maladie cumulés est de 17 ans au 26 mars 2005 et au 27 mars 2004.

Régimes de retraite

Les employés de la Société participent à des régimes de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics. Ces régimes, administrés par la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances du Québec, sont à prestations déterminées et comportent des garanties à la retraite et au décès. La comptabilité des régimes à cotisations déterminées est appliquée à ces régimes. De plus, la Société administre un régime de retraite supplémentaire pour la haute direction. Ce régime est à prestations déterminées et comporte également des garanties à la retraite et au décès. L'évaluation actuarielle de l'obligation au titre des prestations constituées relatives aux prestations de retraite est fondée sur la méthode des coûts projetés au prorata des années de service. L'évaluation a été effectuée en utilisant la meilleure estimation de la direction concernant l'évolution future des niveaux de salaires, l'âge de départ à la retraite et d'autres facteurs actuariels. L'excédent des gains actuariels cumulés nets (des pertes actuarielles cumulées nettes) sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs. La durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs couverts par le régime supplémentaire de retraite de la haute direction est de 6,6 ans au 26 mars 2005 et au 27 mars 2004.

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

26 mars 2005 (En milliers de dollars pour les tableaux)

5. ACQUISITION D'UNE ENTREPRISE

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

La transaction a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Le coût de l'acquisition a été ventilé entre les actifs acquis et les passifs pris en charge d'après leur juste valeur estimative à la date de la transaction. La répartition définitive du prix d'acquisition devrait être établie dès que la direction de la coentreprise aura recueilli toutes les informations importantes considérées nécessaires pour achever les répartitions.

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

Les valeurs attribuées aux actifs nets acquis lors de cette transaction sont les suivantes :

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

Après la fin de l'exercice, la coentreprise a acheté la part restante de 10 % de l'actionnaire sans contrôle dans Clos Saint-Denis Inc. pour une contrepartie en espèces de 0,2 million de dollars, obtenant ainsi la propriété exclusive de la filiale.

6. VENTES NETTES ET COÛT DES PRODUITS VENDUS

	SUCCURSALES ET CENTRES SPÉCIALISÉS	GROSSISTES- ÉPICIER	SOUS-TOTAL	BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE ¹	TOTAL	
					2005	2004
VENTES BRUTES	1 908 988 \$	428 739 \$	2 337 727 \$	206 988 \$	2 544 715 \$	2 653 024 \$
Moins :						
- taxe de vente provinciale	129 116	26 413	155 529	13 528	169 057	179 553
- droit des titulaires de permis ²	12 128	-	12 128	-	12 128	25 809
- taxe spécifique	67 682	31 021	98 703	-	98 703	100 858
- taxe spécifique des titulaires de permis ²	32 995	-	32 995	-	32 995	19 565
- taxe fédérale sur les produits et services	112 740	23 040	135 780	11 810	147 590	156 706
- escomptes et retours	37 435	-	37 435	-	37 435	51 510
- rémunération des agences	6 740	-	6 740	-	6 740	4 172
- rémunération des grossistes-épiciers	-	47 882	47 882	-	47 882	39 560
- prélèvements pour le Fonds environnemental	2 465	710	3 175	-	3 175	3 029
- prélèvements pour le Fonds Educ'alcool inc.	1 707	399	2 106	-	2 106	2 186
	403 008	129 465	532 473	25 338	557 811	582 948
VENTES NETTES	1 505 980 \$	299 274 \$	1 805 254 \$	181 650 \$	1 986 904 \$	2 070 076 \$
COÛT DES PRODUITS VENDUS	663 272 \$	146 475 \$	809 747 \$	181 650 \$	991 397 \$	1 053 159 \$

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

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

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

26 mars 2005 (En milliers de dollars pour les tableaux)

7. CHARGE DE FINANCEMENT

	2005	2004
Intérêts sur les emprunts bancaires	4 169 \$	4 034 \$
Intérêts sur les emprunts à terme à une société sous contrôle commun	3 772	4 573
Intérêts sur les débentures créditrices	227	450
Intérêts relatifs à l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	1 025	1 108
	<u>9 193</u>	<u>10 165</u>
Moins : Intérêts sur les placements, dépôts à terme et autres	(1 168)	(1 414)
Intérêts sur les débentures débitrices	(227)	(450)
	<u>(1 395)</u>	<u>(1 864)</u>
	<u>7 798 \$</u>	<u>8 301 \$</u>

8. DÉBITEURS

	2005	2004
Grossistes-épiciers	20 183 \$	32 703 \$
Établissements licenciés, institutions et autres comptes commerciaux	38 451	66 569
Portion à court terme des débentures à recevoir	500	500
Impôts sur les bénéfices à recevoir de la filiale d'une coentreprise	85	—
	<u>59 219 \$</u>	<u>99 772 \$</u>

9. STOCKS

	2005	2004
Boissons embouteillées	240 515 \$	282 100 \$
Boissons en vrac et matériaux de production	8 093	6 872
Fournitures diverses	1 359	1 969
	<u>249 967 \$</u>	<u>290 941 \$</u>

10. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

			2005	2004
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR NETTE	VALEUR NETTE
Terrains	11 108 \$	— \$	11 108 \$	11 796 \$
Immeubles	110 836	21 400	89 436	85 776
Mobilier et équipement	307 644	150 367	157 277	175 387
Matériel roulant	14 805	7 162	7 643	7 146
Améliorations locatives	44 515	20 319	24 196	27 412
Pavage et stationnement	3 221	2 409	812	865
	<u>492 129 \$</u>	<u>201 657 \$</u>	<u>290 472 \$</u>	<u>308 382 \$</u>

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

		2005	2004
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR NETTE
Immeuble	16 280 \$	11 396 \$	<u>4 884 \$</u>
			5 291 \$

12. AUTRES ACTIFS

		2005	2004
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR NETTE
Écarts d'acquisition	14 874 \$	2 486 \$	12 388 \$
Frais d'organisation	1 664	1 392	272
Autres	575	—	575
	<u>17 113 \$</u>	<u>3 878 \$</u>	<u>13 235 \$</u>
			12 062 \$

13. DÉCOUVERT ET EMPRUNTS BANCAIRES

	2005	2004
Découvert bancaire	— \$	54 927 \$
Emprunts à terme	267 930	312 500
	<u>267 930 \$</u>	<u>367 427 \$</u>

La Société est autorisée par le gouvernement du Québec et par son conseil d'administration à effectuer des emprunts bancaires à terme de moins de un an sans que le total de ses emprunts excède 400 millions de dollars. Les emprunts bancaires au 26 mars 2005 sont constitués de 7 emprunts à terme dont 3 emprunts totalisant 106,0 millions de dollars auprès d'une société sous contrôle commun (5 au 27 mars 2004, dont 3 emprunts totalisant 201,5 millions de dollars auprès d'une société sous contrôle commun). Ces emprunts portent intérêt à des taux variant de 2,55 % à 2,57 % (2,30 % en 2004) et viennent à échéance à 9 jours ou moins (6 jours ou moins en 2004).

De plus, une coentreprise de la Société dispose d'un crédit d'exploitation jusqu'à concurrence d'un montant de 5 millions de dollars (en 2005 et 2004) garanti par une hypothèque mobilière générale sur l'universalité de ses créances et de ses stocks, portant intérêt au taux préférentiel et renouvelable annuellement.

14. FOURNISSEURS ET AUTRES CRÉDITEURS

	2005	2004
Fournisseurs	146 840 \$	131 687 \$
Taxes et droits gouvernementaux	67 126	41 320
Rémunération et charges sociales	51 464	35 785
Portion à court terme des débentures à payer et de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	<u>1 387</u>	<u>1 295</u>
	<u>266 817 \$</u>	<u>210 087 \$</u>

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

26 mars 2005 (En milliers de dollars pour les tableaux)

15. DÉBENTURES

Ce montant représente la quote-part de la Société dans les débentures non garanties d'une coentreprise au montant de 10 millions de dollars (12 millions de dollars en 2004). Ces débentures sont remboursables à raison de 3 versements annuels de 2 millions de dollars et d'un versement final de 4 millions de dollars le 1^{er} juillet 2009. La quote-part de la Société dans les montants de ces versements s'élève à 0,5 million de dollars et 1 million de dollars respectivement.

En cas de défaut, la Société aura le droit de convertir toute portion du capital et des intérêts courus en un nombre de parts de la coentreprise égal au montant des débentures converties divisé par la valeur comptable d'une part au moment de la conversion.

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

	2005	2004
Obligation relative à la location d'un immeuble, remboursable jusqu'au 11 avril 2012 par versements mensuels de 0,15 million de dollars incluant les intérêts calculés au taux annuel de 11 %, capitalisé semestriellement	8 883 \$	9 678 \$
Moins : tranche de l'obligation échéant à moins de un an	(887)	(795)
	<u>7 996 \$</u>	<u>8 883 \$</u>

	CAPITAL	INTÉRÊTS	TOTAL
Versements des prochains exercices :			
2006	887 \$	933 \$	1 820 \$
2007	989	831	1 820
2008	1 104	716	1 820
2009	1 231	589	1 820
2010	1 374	446	1 820
2011-2012	3 298	397	3 695
	<u>8 883 \$</u>	<u>3 912 \$</u>	<u>12 795 \$</u>

17. PARTICIPATIONS DANS DES COENTREPRISES

Maison des Futaillies, S.E.C.

Le 31 mai 1999, la Société, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, Les Vins Andrès du Québec ltée et 9072-3479 Québec inc. ont fusionné leurs activités commerciales respectives d'embouteillage et de commercialisation de certains vins et spiritueux et ont constitué Maison des Futaillies, S.E.C., une coentreprise dans laquelle la Société a acquis une participation de 35 %. Le gain reporté découlant de la transaction, dont le solde est de 3,8 millions de dollars au 26 mars 2005 (4,0 millions de dollars au 27 mars 2004), est amorti sur une période de 20 ans. Le 1^{er} avril 2001, la Société et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec ont acquis les participations détenues par Les Vins Andrès du Québec ltée et 9072-3479 Québec inc., portant ainsi la participation de la Société dans la coentreprise à 50 %.

17. PARTICIPATIONS DANS DES COENTREPRISES (suite)

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

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

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

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

	2005	2004
RÉSULTATS		
Ventes nettes	42 334 \$	39 482 \$
Coût des produits vendus	27 257	26 652
	<u>15 077</u>	<u>12 830</u>
Charges d'exploitation	9 697	8 416
Charge de financement	453	895
Amortissements	1 337	1 035
Part d'un actionnaire sans contrôle dans les résultats d'une filiale	8	—
	<u>11 495</u>	<u>10 346</u>
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	3 582	2 484
Impôts sur les bénéfices	32	—
Bénéfice net	<u>3 550 \$</u>	<u>2 484 \$</u>
BILAN		
Actif à court terme	21 724 \$	18 130 \$
Actif à long terme	22 543	20 976
	<u>44 267 \$</u>	<u>39 106 \$</u>
Passif à court terme	9 465 \$	8 288 \$
Passif à long terme	4 166	5 104
Capitaux propres	30 636	25 714
	<u>44 267 \$</u>	<u>39 106 \$</u>
FLUX DE TRÉSORERIE		
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	3 502 \$	7 717 \$
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(1 004) \$	(5 037) \$
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(2 227) \$	(1 257) \$

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

26 mars 2005 (En milliers de dollars pour les tableaux)

18. AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

Total des paiements en espèces

Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2005, constitué des cotisations de la Société aux régimes de retraite et des sommes versées directement aux bénéficiaires du régime de crédits de congés de maladie cumulés, s'est chiffré à 10,3 millions de dollars (11,4 millions de dollars en 2004).

Régimes à prestations déterminées

La Société évalue ses obligations au titre des prestations pour les besoins de la comptabilité au 31 décembre de chaque année. L'évaluation actuarielle la plus récente du régime de crédits de congés de maladie cumulés et du régime de retraite supplémentaire de la haute direction aux fins de la capitalisation a été effectuée en date du 31 décembre 2004 et la prochaine évaluation doit être effectuée en date du 31 décembre 2005.

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

	RÉGIME DE CRÉDITS DE CONGÉS DE MALADIE CUMULÉS		RÉGIME DE RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE DE LA HAUTE DIRECTION	
	2005	2004	2005	2004
Obligation au titre des prestations constituées (situation de capitalisation-déficit)	22 608 \$	25 721 \$	1 203 \$	1 041 \$
Variation due à des changements d'hypothèses	-	(3 706)	-	-
Solde des montants non amortis	10 144	14 070	(303)	(311)
Passif au titre des prestations constituées figurant au bilan de la Société	32 752 \$	36 085 \$	900 \$	730 \$

Coûts des avantages sociaux futurs constatés dans l'exercice

	RÉGIME DE CRÉDITS DE CONGÉS DE MALADIE CUMULÉS		RÉGIMES DE RETRAITE	
	2005	2004	2005	2004
Régimes à prestations déterminées	64 \$	7 252 \$	170 \$	70 \$
Régimes à cotisations déterminées	- \$	- \$	6 940 \$	6 285 \$

Comparativement à l'exercice précédent, la baisse importante des coûts constatés pour le régime de crédits de congés de maladie cumulés, évalués par calculs actuariels, est attribuable aux éléments suivants :

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

Le coût des prestations payées durant la carrière active de tous les employés participant au régime n'est plus une partie intégrante de l'étude actuarielle depuis l'exercice 2004-2005. L'impact s'est traduit par une baisse des coûts constatés de 4,3 millions de dollars.

L'amortissement des gains actuariels nets a par conséquent augmenté de 0,8 million de dollars.

18. AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)

Prestations versées

Les prestations versées par le régime de crédits de congés de maladie cumulés se sont chiffrées à 3,4 millions de dollars en 2005 (5,1 millions de dollars en 2004) et aucune prestation n'a été versée en 2005 par le régime supplémentaire de retraite de la haute direction (0,02 million de dollars en 2004).

Principales hypothèses

Les principales hypothèses utilisées sont les suivantes :

	RÉGIME DE CRÉDITS DE CONGÉS DE MALADIE CUMULÉS		RÉGIME DE RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE DE LA HAUTE DIRECTION	
	2005	2004	2005	2004
Obligation au titre des prestations constituées à la fin de l'exercice				
Taux d'actualisation	5,5 %	6,0 %	5,5 %	6,0 %
Taux de croissance de la rémunération	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %
Taux d'utilisation des crédits de congés de maladie	*	6,5 %	—	—
Coût des prestations pour l'exercice				
Taux d'actualisation	6,0 %	6,5 %	6,0 %	6,5 %
Taux de croissance de la rémunération	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %
Taux d'utilisation des crédits de congés de maladie	*	6,5 %	—	—

* De 40 % à 65 % selon le groupe d'employés

* De 40 % à 65 % selon le groupe d'employés

19. ÉVENTUALITÉS ET ENGAGEMENTS

Éventualités

Dans le cours normal de son exploitation, la Société fait face à des réclamations et poursuites diverses, principalement en dommages-intérêts, qui totalisent près de 5,7 millions de dollars. La direction de la Société conteste ces poursuites judiciaires et s'oppose donc à donner suite aux réclamations qui en découlent. Aucune provision n'est comptabilisée dans les livres de la Société relativement à ces éventualités.

Engagements

En vertu de contrats de location-exploitation, la Société s'est engagée à payer un montant total de 302,5 millions de dollars pour la location de succursales et de certains entrepôts. Les versements des prochains exercices se chiffrent à :

2006	36 710 \$
2007	35 972 \$
2008	34 345 \$
2009	32 786 \$
2010	31 885 \$
2011-2017	130 850 \$

Environnement

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

NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

26 mars 2005 (En milliers de dollars pour les tableaux)

20. INFORMATIONS SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation incluent les éléments suivants:

	2005	2004
Intérêts versés	9 087 \$	10 339 \$
Impôts versés par la filiale d'une coentreprise	79 \$	— \$
La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement se détaille ainsi:		
Débiteurs	40 553 \$	(41 598) \$
Stocks	40 974	(33 779)
Frais payés d'avance	(3 279)	922
Fournisseurs et autres créditeurs	57 191	(17 329)
	<u>135 439 \$</u>	<u>(91 784) \$</u>
Les espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice comprennent les postes suivants:		
Encaisse et placement temporaire	46 282 \$	8 460 \$
Découvert bancaire	—	(54 927)
	<u>46 282 \$</u>	<u>(46 467) \$</u>

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

21. INSTRUMENTS FINANCIERS

Juste valeur des instruments financiers

	2005		2004	
	JUSTE Valeur	VALEUR COMPTABLE	JUSTE Valeur	VALEUR COMPTABLE
Déventures à recevoir, 8,66 % échéant le 1 ^{er} juillet 2009	2 505 \$	2 500 \$	3 037 \$	3 000 \$
Déventures à payer, 8,66 % échéant le 1 ^{er} juillet 2009	2 505 \$	2 500 \$	3 037 \$	3 000 \$
Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	10 238 \$	8 883 \$	11 143 \$	9 678 \$

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

21. INSTRUMENTS FINANCIERS (suite)

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

La juste valeur de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition représente la valeur actualisée des versements mensuels futurs au taux d'intérêt annuel des obligations du gouvernement du Québec, capitalisé semestriellement et échéant en 2012, soit 6,70 % en 2005 (7,33 % en 2004).

Risque de taux d'intérêt

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

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

Instruments financiers dérivés

En vue de réduire les effets négatifs éventuels d'une baisse de la valeur du dollar canadien sur le marché des changes, la Société et une coentreprise de la Société ont conclu des contrats de change à terme. Des contrats de change à terme de moins de 12 mois libellés en euros, en dollars américains et en dollars australiens étaient ainsi en cours à la fin de l'exercice terminé le 26 mars 2005 (des contrats à terme libellés en euros étaient en cours à la fin de l'exercice terminé le 27 mars 2004).

	2005		2004	
	COURS À TERME MOYEN PONDÉRÉ	MONTANT CONTRACTUEL	COURS À TERME MOYEN PONDÉRÉ	MONTANT CONTRACTUEL
<i>Devises (en milliers)</i>				
Euro	1,6122 \$	5 250	1,6455 \$	5 000
Dollar américain	1,2290 \$	750	– \$	–
Dollar australien	0,9288 \$	150	– \$	–

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

22. CHIFFRES COMPARATIFS

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

INFORMATION TRIMESTRIELLE

Exercices terminés les 26 mars 2005 et 27 mars 2004

(Chiffres non vérifiés)

NOMBRE DE SEMAINES	2005				
	EXERCICE 52	T4 12	T3 16	T2 12	T1 12
RÉSULTATS FINANCIERS					
<i>(En millions de dollars)</i>					
Ventes brutes	2 544,7	502,8	885,1	602,4	554,4
Ventes nettes	1 986,9	393,3	689,8	472,1	431,7
Bénéfice brut	995,5	190,7	353,7	234,5	216,6
Charges d'exploitation	449,7	111,2	137,3	99,4	101,8
Bénéfice net	545,8	79,5	216,4	135,1	114,8
Distributions à l'actionnaire	558,0	167,0	168,0	112,0	111,0
VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE					
<i>(En millions de dollars)</i>					
Succursales et centres spécialisés	1 506,0	290,7	494,5	375,2	345,6
Grossistes-épiciers	299,3	61,3	141,8	52,0	44,2
Brasseurs et distributeurs de bière	181,6	41,3	53,5	44,9	41,9
Total	1 986,9	393,3	689,8	472,1	431,7
VOLUMES DES VENTES					
<i>(En millions de litres)</i>					
Spiritueux	16,2	3,2	5,5	3,9	3,6
Vins	108,6	20,7	39,5	25,3	23,1
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	10,5	1,4	2,8	3,6	2,7
Ventes totales excluant les bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	135,3	25,3	47,8	32,8	29,4
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	131,7	33,9	30,2	36,5	31,1
Total	267,0	59,2	78,0	69,3	60,5

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

NOMBRE DE SEMAINES	2004				
	EXERCICE 02	T4 12	T1 16	T2 12	T3 12
RÉSULTATS FINANCIERS					
<i>(En millions de dollars)</i>					
Ventes brutes	2 653,0	512,0	958,6	609,0	573,4
Ventes nettes	2 070,1	390,4	739,4	493,2	447,1
Bénéfice brut	1 016,9	200,6	387,0	212,3	217,0
Charges d'exploitation	446,1	112,3	140,4	101,7	91,7
Bénéfice net	570,8	88,3	246,6	110,6	125,3
Distributions à l'actionnaire	606,0	205,0	154,0	103,0	144,0
VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE					
<i>(En millions de dollars)</i>					
Succursales et centres spécialisés	1 581,7	306,1	591,6	349,6	334,4
Grossistes-épiciers	249,9	55,6	96,0	36,0	62,3
Brasseurs et distributeurs de bière	238,5	28,7	51,8	107,6	50,4
Total	2 070,1	390,4	739,4	493,2	447,1
VOLUMES DES VENTES					
<i>(En millions de litres)</i>					
Spiritueux	17,3	3,4	6,6	3,8	3,5
Vins	109,0	22,1	39,3	22,9	24,7
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	11,3	1,6	3,2	3,5	3,0
Ventes totales excluant les bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	137,6	27,1	49,1	30,2	31,2
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	203,6	19,9	122,0	29,0	32,7
Total	341,2	47,0	171,1	59,2	63,9

RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

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

	2005	2004	2003
RÉSULTATS D'EXPLOITATION			
<i>(En millions de dollars)</i>			
Ventes brutes	2 544,7	2 653,0	2 413,5
Ventes nettes	1 986,9	2 070,1	1 870,0
Bénéfice brut	995,5	1 016,9	934,3
Charges d'exploitation	449,7	446,1	393,9
Bénéfice net	545,8	570,8	540,4
SITUATION FINANCIÈRE			
<i>(En millions de dollars)</i>			
Actif total	682,8	742,6	651,6
Immobilisations corporelles	295,4	313,7	297,4
Fonds de roulement	(227,5)	(242,8)	(230,7)
Dette à long terme	47,5	52,2	53,4
Capitaux propres	35,6	34,9	34,1
FLUX DE TRÉSORERIE			
<i>(En millions de dollars)</i>			
Liquidités liées aux activités d'exploitation	727,5	523,3	580,5
Acquisitions d'immobilisations corporelles	32,2	57,4	110,7
Distributions à l'actionnaire	558,0	606,0	509,0

* Exercice financier de 53 semaines.

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

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

2002	2001*	2000	1999	1998	1997	1996*
2 183,4	1 996,9	1 806,1	1 611,0	1 450,1	1 383,9	1 311,7
1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5	1 075,7	1 040,7
845,4	786,0	713,8	635,6	587,8	564,0	537,1
356,7	314,7	272,3	227,6	209,7	192,4	186,2
488,7	471,3	441,5	408,0	378,1	371,6	350,9
575,8	492,9	372,5	310,6	256,3	246,7	211,8
214,6	163,5	103,2	82,5	76,9	74,3	67,9
(148,8)	(99,2)	(33,9)	(9,3)	(3,4)	(4,9)	(6,2)
54,5	53,0	37,7	26,7	28,2	28,1	28,0
33,7	32,0	46,9	46,4	45,4	41,3	33,7
544,4	417,9	433,7	391,9	395,7	376,2	356,6
72,0	74,3	34,0	16,5	10,5	13,7	8,9
441,0	529,0	421,0	385,0	378,0	339,0	374,0

RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

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

	2005	2004	2003
ÉLÉMENTS CONSTITUANT LES VENTES BRUTES (En millions de dollars)			
SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC			
Dividende	545,0	570,0	540,0
Taxes et droits	312,9	325,8	302,0
	<u>857,9</u>	<u>895,8</u>	<u>842,0</u>
SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AU GOUVERNEMENT DU CANADA			
Taxes et droits	<u>285,3</u>	<u>296,4</u>	<u>283,2</u>
SOMMES VERSÉES DIRECTEMENT AUX GOUVERNEMENTS PAR LA SAQ	<u>1 143,2</u>	<u>1 192,2</u>	<u>1 125,2</u>
APPROVISIONNEMENT ET PRODUCTION	<u>853,7</u>	<u>913,5</u>	<u>792,8</u>
CHARGES D'EXPLOITATION	<u>449,7</u>	<u>446,1</u>	<u>393,9</u>
AUTRES ÉLÉMENTS			
Retours, escomptes, rémunération des grossistes-épiciers et rémunération aux agences	92,0	95,2	96,1
Prélèvements pour le Fonds Educ'alcool inc.	2,1	2,2	2,0
Prélèvements pour le Fonds environnemental	3,2	3,0	3,1
Augmentation (diminution) des bénéfices non répartis	0,8	0,8	0,4
	<u>98,1</u>	<u>101,2</u>	<u>101,6</u>
VENTES BRUTES TOTALES	<u>2 544,7</u>	<u>2 653,0</u>	<u>2 413,5</u>
MOINS : VENTES BRUTES AUX BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE¹	<u>(207,0)</u>	<u>(280,2)</u>	<u>(172,5)</u>
VENTES BRUTES EXCLUANT LES VENTES AUX BRASSEURS ET DISTRIBUTEURS DE BIÈRE	<u>2 337,7</u>	<u>2 372,8</u>	<u>2 241,0</u>

* Exercice financier de 53 semaines.

¹ Les ventes brutes aux brasseurs et aux distributeurs de bière sont soustraites des ventes brutes totales pour faciliter l'interprétation des chiffres présentés.

NOTE : Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau. Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2002	2001*	2000	1999	1998	1997	1996*
487,0	470,0	441,0	407,0	374,0	364,0	350,0
283,0	258,7	237,8	219,1	188,9	179,9	160,7
770,0	728,7	678,8	626,1	562,9	543,9	510,7
258,5	252,9	233,1	207,1	190,1	182,8	177,0
1 028,5	981,6	911,9	833,2	753,0	726,7	687,7
715,7	623,3	563,2	506,7	443,3	410,4	405,2
356,7	314,7	272,3	227,6	209,7	192,4	186,2
76,1	72,4	55,0	41,2	39,1	45,0	30,0
1,9	1,0	1,0	0,9	0,8	0,8	0,8
2,8	2,5	2,2	0,4	0,2	1,0	0,9
1,7	1,4	0,5	1,0	4,0	7,6	0,9
82,5	77,3	58,7	43,5	44,1	54,4	32,6
2 183,4	1 996,9	1 806,1	1 611,0	1 450,1	1 383,9	1 311,7
(139,3)	(117,9)	(111,6)	(79,2)	(66,5)	(54,5)	(79,2)
2 044,1	1 879,0	1 694,5	1 531,8	1 383,6	1 329,4	1 232,5

RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

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

	2005	2004	2003
CHARGES D'EXPLOITATION			
<i>(En millions de dollars)</i>			
Rémunération et charges sociales	245,2	265,1	241,1
Frais d'occupation d'immeubles	66,6	64,7	57,4
Frais d'utilisation de l'équipement et des fournitures	60,8	54,2	42,9
Fret à la vente et communication	12,3	12,6	12,2
Autres charges d'exploitation	64,8	49,5	40,3
Poste exceptionnel	—	—	—
Charges d'exploitation	449,7	446,1	393,9
RATIOS D'EXPLOITATION			
<i>(En pourcentages des ventes nettes)</i>			
Bénéfice brut ¹	55,1	55,5	54,3
Bénéfice net ¹	30,2	31,2	31,4
<i>(En pourcentages des ventes brutes)</i>			
Approvisionnement et production ¹	28,8	28,5	28,7
Sommes versées aux gouvernements ¹	48,9	50,2	50,2
Charges d'exploitation ^{1,2}	19,2	18,8	17,6
AUTRES RENSEIGNEMENTS			
<i>(À la fin de l'exercice)</i>			
Nombre d'employés ¹	4 494	4 803	4 511
Nombre de succursales	403	398	398
Nombre d'agences	403	403	401
Nombre de produits commercialisés	7 633	7 148	6 755

* Exercice financier de 53 semaines.

¹ Calculé en excluant les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière.

² Calculé en excluant le poste exceptionnel.

³ Le nombre d'employés est exprimé selon l'évaluation annuelle de l'effectif régulier.

temporaire et partiel sur la base d'équivalence en temps complet (personnel-année).

NOTE : Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau. Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2002	2001*	2000	1999	1998	1997	1996*
216,3	195,2	189,2	156,3	149,4	136,6	134,3
47,8	40,8	34,5	32,9	31,0	30,0	29,8
34,6	27,1	21,6	19,1	16,2	14,4	13,9
10,5	7,8	5,5	5,0	4,5	4,2	4,2
47,5	43,8	27,6	14,3	8,6	7,2	4,0
-	-	(6,1)	-	-	-	-
356,7	314,7	272,3	227,6	209,7	192,4	186,2
53,8	54,4	54,6	53,6	54,6	54,9	55,4
31,1	32,6	33,7	34,4	35,1	36,2	36,2
29,1	27,7	27,5	28,5	27,7	27,2	26,9
50,3	52,2	53,8	54,5	54,6	54,8	56,1
17,5	16,7	16,4	14,9	15,2	14,5	15,1
4 242	4 078	3 406	3 131	2 794	2 773	2 684
380	370	341	341	337	342	339
399	252	153	154	154	155	155
7 250	7 386	6 575	5 299	4 884	4 194	3 851

RÉTROSPECTIVE DES 10 DERNIERS EXERCICES

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

	2005	2004	2003
VENTES NETTES PAR RÉSEAUX DE VENTE (En millions de dollars et en millions de litres)			
Succursales et centres spécialisés	1 506,0	1 581,7	1 487,6
	101,0 L	108,2	105,3
Grossistes-épiciers	299,3	249,9	232,3
	34,3 L	29,4	28,9
Ventes nettes excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	1 805,3	1 831,6	1 719,9
	135,3 L	137,6	134,2
Brasseurs et distributeurs de bière	181,6	238,5	150,1
	131,7 L	203,6	110,1
VENTES NETTES TOTALES	1 986,9	2 070,1	1 870,0
	267,0 L	341,2	244,3
VENTES NETTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS (En millions de dollars et en millions de litres)			
Spiritueux	403,8	427,5	414,2
	16,2 L	17,3	16,9
Vins	1 329,8	1 322,4	1 221,9
	108,6 L	109,0	105,3
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	71,7	81,7	83,8
	10,5 L	11,3	12,0
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	181,6	238,5	150,1
	131,7 L	203,6	110,1
VENTES NETTES TOTALES	1 986,9	2 070,1	1 870,0
	267,0 L	341,2	244,3
SUPERFICIE DES LOCAUX (En milliers de pieds carrés)			
Succursales et centres spécialisés	1 633,1	1 595,7	1 542,9
Entrepôts	983,0	983,0	983,0

* Exercice financier de 53 semaines.

NOTE: Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau. Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2002	2001*	2000	1999	1998	1997	1996*
1 349,9	1 222,5	1 095,8	991,8	892,9	838,6	799,8
97,7	89,0	79,0	76,4	70,8	67,2	64,6
220,9	221,2	211,7	194,4	184,3	189,3	170,1
29,2	30,4	32,0	30,8	29,6	31,7	29,3
1 570,8	1 443,7	1 307,5	1 186,2	1 077,2	1 027,9	969,9
126,9	119,4	111,0	107,2	100,4	98,9	93,9
121,2	102,5	97,0	68,8	58,3	47,8	70,8
84,4	83,8	76,6	62,9	53,1	43,6	69,9
1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5	1 075,7	1 040,7
211,3	203,2	187,6	170,1	153,5	142,5	163,8
400,7	385,3	357,1	342,8	334,2	328,7	327,6
16,7	16,5	15,2	14,5	14,2	14,2	14,2
1 104,6	1 015,9	909,6	785,9	687,1	645,2	592,5
100,9	97,1	89,9	82,7	76,3	75,2	71,0
65,5	42,5	40,8	57,5	55,9	54,0	49,8
9,3	5,8	5,9	10,0	9,9	9,5	8,7
121,2	102,5	97,0	68,8	58,3	47,8	70,8
84,4	83,8	76,6	62,9	53,1	43,6	69,9
1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5	1 075,7	1 040,7
211,3	203,2	187,6	170,1	153,5	142,5	163,8
1 306,3	1 404,0	1 157,6	1 147,0	1 114,6	1 118,5	1 117,0
877,9	848,1	758,8	658,8	658,8	672,3	770,8

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

PRÉAMBULE

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

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

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

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

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

SECTION 1.

INTERPRÉTATION

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

- a) « administrateur » désigne un membre du conseil d'administration de la Société, qu'il exerce ou non une fonction à plein temps;
- b) « association » désigne une association ou un regroupement de personnes ayant un intérêt direct ou indirect dans le commerce des boissons alcooliques ou l'organisation du commerce des boissons alcooliques;
- c) « autorité compétente » désigne le secrétaire général associé responsable des emplois supérieurs au ministère du Conseil exécutif;
- d) « conjoint » comprend les époux ainsi que les personnes vivant maritalement l'une avec l'autre depuis plus d'un an;
- e) « conseil » désigne le conseil d'administration de la Société;
- f) « contrat » comprend un contrat projeté;
- g) « entreprise » désigne toute forme d'unité économique de production de biens ou de services ou de toute autre affaire à caractère commercial, industriel ou financier;

h) « famille immédiate » désigne le conjoint et les enfants à charge;

i) « loi » désigne la *Loi sur la Société des alcools du Québec*, L.R.Q., c. S-13, telle qu'elle a été amendée et modifiée à l'occasion; et

j) « Société » désigne Société des alcools du Québec.

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

SECTION 2.

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

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

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

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

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

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

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

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

SECTION 3.

PRINCIPES D'ÉTHIQUE

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

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

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

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

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

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

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

SECTION 4.

RÈGLES DE DÉONTOLOGIE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SECTION 5. DIVULGATION ET ABSTENTION

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SECTION 6. ADMINISTRATEURS NOMMÉS À D'AUTRES CONSEILS

24. La personne nommée par la Société afin d'exercer des fonctions d'administrateur auprès d'un autre organisme ou entreprise (ci-après la « Personne nommée ») est tenue de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi,

par le Règlement et par le présent code, ainsi que ceux établis dans le code d'éthique et de déontologie de tel organisme ou entreprise. En cas de divergence, les principes et les règles les plus exigeants s'appliquent.

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

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

SECTION 7. DISPENSES

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

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

SECTION 8.

PROCESSUS DISCIPLINAIRE

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

29. Le président du conseil a pour mandat :

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

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

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

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

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

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

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

SECTION 9.

DISPOSITIONS FINALES

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

Il n'a aucun effet rétroactif.

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

ANNEXE I.

EXTRAITS DE LOIS ET RÈGLEMENT RELATIFS AUX PRINCIPES D'ÉTHIQUE ET AUX RÈGLES DE DÉONTOLOGIE APPLICABLES AUX ADMINIS- TRATEURS PUBLICS

LOI SUR LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

[Conflit d'intérêts]

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

[Révélation d'intérêt]

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

Code civil du Québec

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

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

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

Art. 323. L'administrateur ne peut confondre les biens de la personne morale avec les siens ; il ne peut utiliser, à son profit ou au profit d'un tiers, les biens de la personne morale ou l'information qu'il obtient en raison

de ses fonctions à moins qu'il ne soit autorisé à le faire par les membres de la personne morale.

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

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

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

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

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

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

RÈGLEMENT SUR L'ÉTHIQUE ET LA DÉONTOLOGIE DES ADMINISTRATEURS PUBLICS

Chapitre II

Principes d'éthique et règles générales de déontologie

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Le président du conseil d'administration peut pareillement être autorisé par le secrétaire général du Conseil exécutif. Toutefois, le président du conseil d'administration d'un organisme ou

d'une entreprise du gouvernement qui détient cent pour cent des actions d'un autre organisme ou entreprise du gouvernement est l'autorité qui peut donner une telle autorisation au président du conseil d'administration de ce dernier organisme ou entreprise.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANNEXE 2.
ATTESTATION

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

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

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

Témoin

Administrateur(trice)

ANNEXE 3.
AVERTISSEMENT

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

Déclaration :

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

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

NATURE DU LIEN OU DE L'INTÉRÊT

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

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

NATURE DU LIEN OU DE L'INTÉRÊT

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

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

NATURE DU LIEN OU DE L'INTÉRÊT

Association	Fonction	Membre	Objet

Signature

Fonction

Date



WWW.SAQ.COM