

-B-

ASSEMBLÉE NATIONALE

n° 184-800604 dl  
1 de 2

**De :** Mériaux, Laurent  
**Envoyé :** 10 décembre, 2005 11:24  
**À :** Toutant, Sylvain; Genest, Richard  
**Cc :** Proteau, Alain Paul; Carrière, Nathalie; Séguin, Daniel; Paquin, Suzanne  
**Objet :** Stratégie négociation des prix suite diminution des frais de service

À l'attention des lecteurs: prendre une grande bouffée d'air avant la lecture....

Situation: les frais de service vont être diminués à compter du mois de janvier suite notamment à l'ajustement des taux de change et, être communiqués aux fournisseurs le 13 décembre

Les fournisseurs auront jusqu'au 20 décembre pour faire des modifications aux coûtsants des produits, ils ne pourront changer la devise qu'en mars car le choix de la devise est annuel uniquement.

Les changements de coûtant lié aux changements de taux des devises ne concerneront ainsi que les fournisseurs facturant la SAQ en devises étrangères d'ici le mois de mars.

En fonction des ajustements de cost des fournisseurs, la SAQ appliquera sa politique d'achats mise en marché concernant la négociation des coûtsants selon la stratégie suivante:

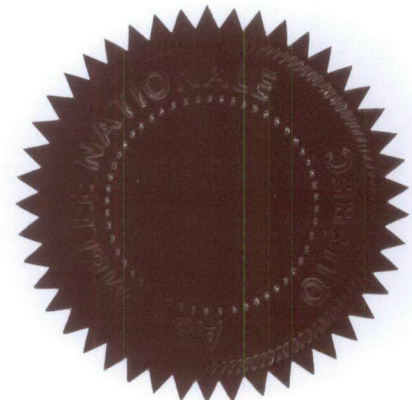
- Si les coûtsants proposés sont  $<$  ou  $=$  au meilleur prix canadien et que l'augmentation est  $<$  ou  $=$  à 5%, le nouveau coûtant sera automatiquement accepté
- Si les coûtsants proposés sont  $<$  ou  $=$  au meilleur prix canadien et que l'augmentation est  $>$  à 5%, le coûtant doit être négocié par le directeur de produit. Dans ce cas si l'augmentation est motivée par l'ajustement de la devise, la limiter à 5% en motivant le fait que la stratégie de devise de la SAQ appartient à la SAQ à partir du moment où le fournisseur décide de se protéger en facturant La SAQ dans sa propre devise
- Si les coûtsants sont  $>$  au meilleur prix canadien, le coûtant doit être négocié par le directeur de produit et proposer un mécanisme de partage de la différence de coûtant entre les fournisseurs, la SAQ et le consommateur, ce mécanisme reste à définir avec la finance ; dans l'hypothèse où le fournisseur n'accepte pas, il n'y aura pas de modification du coûtant pas la SAQ et le prix diminuera à 100% au profit du consommateur, si le prix reste supérieur au meilleur prix canadien, la SAQ pourra aller jusqu'à stopper les commandes jusqu'à entente sur le coûtant avec le fournisseur.

Il y a un enjeu dans ce scénario: si les négociations prennent trop de temps, le 1er changement de prix de détail bénéficiera de 100% du gain de taux de change et une augmentation subséquente sera plus difficile sur le plan médiatique, il est pour cela nécessaire de trouver une solution pour donner davantage de délai pour la négociation aux acheteurs

On doit valider cette stratégie avant le 16 décembre

Merci vous pouvez respirer....

**Laurent Mériaux**  
*Vice-président à la commercialisation*  
SAQ  
Tél. : (514) 864-1373





- B.1 -

ASSEMBLÉE NATIONALE  
N° 184-80060426  
2 de 2

**De:** "Proteau, Alain Paul"

**Envoyé:** 11 décembre 2005 12:05

**À:** =?iso-8859-1?Q?M=E9riaux=2C\_Laurent?="Toutant, Sylvain"; "Genest, Richard"

**Cc:** =?iso-8859-1?Q?Carri=E8re=2C\_Nathalie?="Paquin, Suzanne"

**Objet:** RE: Stratégie négociation des prix suite diminution des frais de service

Tel que discuté lors de notre récente rencontre à ce sujet, nous devons circonscrire l'ampleur de la tâche à accomplir pour permettre la mise en place d'un plan d'action de la part des directeurs produits, et leurs équipes respectives, si le scénario ci-après est retenu. Nous pourrions ainsi évaluer le temps nécessaire pour compléter le travail mais, Laurent à raison, il y a ici un enjeu de temps pour nous permettre de négocier avec les fournisseurs.

Autre élément important, nous ferons face à beaucoup de résistance de la part de certains fournisseurs et de leurs agents. L'exécutif de l'AQAVBS, lors d'une rencontre, avec Messieurs Raymond Boucher, Yves Archambault, Louis Roquet et moi, portant sur le plan stratégique avait soulevé la question de la négociation des prix ce qui avait suscité une intervention des plus passionnée de la part de Jocelyn Tremblay sur le sujet.

Conséquemment, il faut, dès maintenant, mettre Alain Bolduc et son équipe dans le coup et se préparer à répondre (entre autres) aux questions portant sur notre stratégie de partage de la différence de coûtant entre le fournisseur, la SAQ et le consommateur (plan de communication déjà prévu dans CMV mais qui devra être devancé). C'est exactement le genre de question qui intéresserait au plus haut point un Jacques Benoit de La Presse lorsque l'on connaît l'intérêt marqué que ce dernier porte sur la question des prix à la SAQ.

Alain P.

---

