



Capsule d'information

À l'intention des agents, fournisseurs et délégations commerciales

Montréal, le 13 octobre 2006 – C'est avec grand plaisir que le vice-président Commercialisation, monsieur Alain Brunet, annonce une restructuration au sein de la division. Ce dernier changement à la structure organisationnelle est instauré afin de maximiser les efforts sur les 3 activités prioritaires de la Division : l'introduction et le retrait des produits en succursale, la gestion des offres promotionnelles et la négociation des prix. Dans l'esprit des ajustements antérieurs, l'objectif de cette restructuration est de regrouper les fonctions de même nature, les aspects stratégiques et opérationnels étant considérés sous un nouvel angle. Ainsi,

Dean Di Maulo et **François Jarry** deviennent directeurs à la Mise en marché – produits réguliers, assurant des fonctions liées aux relations d'affaires, à la négociation ainsi qu'à la gestion et au développement stratégique des catégories. Ils pourront compter sur des équipes de professionnels aguerris. Quant aux produits de spécialité, ils seront sous la responsabilité de **Benoît Beaudet** qui devient directeur à la Mise en marché – spécialités. Il sera secondé par **Yves Beaucaire** à titre de directeur adjoint.

De plus, une équipe dédiée aux opérations (introduction et retrait de produits, changement de prix, etc.) sera sous la responsabilité de **Nathalie Carrière**, qui devient directrice à l'administration et aux opérations. Avec l'expertise d'**Alain Desrochers**, directeur adjoint, cette équipe verra à soutenir tous les aspects opérationnels inhérents aux achats et à la mise en marché.

Notez que le nouveau directeur principal à la Commercialisation, **Jean Chouzenoux**, qui s'est joint à l'équipe en septembre dernier, regroupe sous son aile les services suivants : Mise en marché spécialités (Benoît Beaudet), Marchandisage succursales (Denis Chayer), Vente et coordination des programmes commerciaux (Dominique Bérubé), Développement clientèles - recherche produits (Denis Marsan) et Développement clientèles – Les Connaisseurs (André Caron).

À titre d'information, **Gilles St-Michel**, directeur adjoint, a quitté l'équipe après 26 années de carrière à la SAQ, pour sa préretraite. Au nom de la direction, nous le remercions pour ses loyaux services et lui souhaitons une belle transition.

Tous ces changements prennent source dans la volonté de regrouper la gestion par catégorie de produits et par expertise. La Commercialisation met en place une gestion «matricielle» qui permet d'assurer une meilleure fluidité entre les processus d'achat et de mise en marché.

Ces changements sont en vigueur depuis le 2 octobre 2006, avec une période de transition de quelques mois. Suivant la transition progressive des divers dossiers affectés, les changements de personnes-ressources vous seront transmis, le cas échéant. Pour plus de détails, veuillez consulter l'organigramme de la nouvelle structure.

Monsieur Brunet souhaite à toute l'équipe Commercialisation beaucoup de succès dans ses nouveaux défis.