



# Capsule d'information

À l'intention des agents, fournisseurs et délégations commerciales

## **RÉSULTATS DU 3<sup>E</sup> TRIMESTRE 2006-2007 DE LA SAQ : HAUSSE DU BÉNÉFICE NET DE 4 % - LA SAQ POURSUIT SA CROISSANCE**

**Montréal, le 21 février 2007** – La SAQ a clôturé le troisième trimestre de son exercice 2006-2007 avec un bénéfice net de 291,2 millions de dollars, une hausse de 11,2 millions de dollars ou 4 % par rapport à l'exercice précédent.

Les ventes nettes de ce troisième trimestre ont totalisé 803,2 millions de dollars contre 757,6 millions pour la période correspondante de 2005-2006, en hausse de 45,6 millions de dollars ou 6 %. Cette croissance est essentiellement attribuable à l'excellente performance du réseau des succursales et des centres spécialisés. Ce réseau a affiché des ventes nettes de 702,2 millions de dollars comparativement à 653,4 millions de dollars pour l'exercice précédent, une hausse de 7,5 %. Les ventes nettes du réseau des grossistes-épiciers ont enregistré, quant à elles, une baisse de 3,2 millions de dollars pour s'établir à 101 millions de dollars.

Pour la période de 40 semaines terminée le 30 décembre 2006, les ventes nettes ont atteint 1,722 milliard de dollars comparativement à 1,629 milliard de dollars en 2005-2006, soit une progression de 5,7 %. Pour la même période, le bénéfice net s'est chiffré à 588,5 millions de dollars comparativement à 555,6 millions de dollars en 2005-2006, soit une progression de 32,9 millions de dollars ou 5,9 %. Le réseau des succursales et des centres spécialisés a vu ses ventes nettes augmenter de 6,9 % pour de cette période, s'établissant ainsi à 1,510 milliard de dollars. Ces résultats témoignent des efforts du personnel œuvrant dans le réseau SAQ et du succès de la nouvelle approche-client mise en place en début d'exercice. Quant aux ventes nettes cumulées de l'exercice qui ont été réalisées auprès du réseau des grossistes-épiciers, elles montrent un léger recul de 2,4 %, à 211,3 millions de dollars.

Le succès des promotions a contribué à la hausse importante de 7,9 % des ventes de vin en dollars dans le réseau de succursales. Les vins dont le prix oscille entre 24 et 25 dollars ont particulièrement profité de cette croissance avec un bond de 51 %. Ceux vendus entre 14 et 17 dollars ont aussi connu une bonne performance avec une hausse de plus de 20 %. Globalement, les ventes en volume ont progressé de 4,3 % par rapport à la même période l'an dernier alors que les ventes nettes (en dollars) ont progressé de 6 %, ce qui confirme l'évolution des habitudes d'achat vers des vins et produits de gamme supérieure.



# Capsule d'information

À l'intention des agents, fournisseurs et délégations commerciales

.../ suite

Comme à l'habitude, le mois de décembre a été une période d'extrême achalandage; l'entreprise y réalise, bon an, mal an, environ 15 % de son chiffre d'affaires. La vente des cartes-cadeaux y a atteint un sommet de 7,2 millions de dollars par rapport à 5,8 millions de dollars pour la même période l'an dernier.

Enfin, la SAQ a lancé en novembre un « nouveau concept » de succursale à mi-chemin entre le commerce traditionnel et un centre d'autoformation interactif. Situé à Laval au carrefour des autoroutes 19 et 440, ce nouveau magasin est le prélude à la prochaine génération de succursales SAQ Sélection. On y trouve notamment, un système de codification permettant au client de mieux s'orienter, selon ses goûts, à travers les différents types de vins offerts. Le client peut aussi profiter d'une station de dégustation et y goûter une douzaine de vins de spécialité spécialement sélectionnés par le personnel. Tous les vins et spiritueux de spécialité y sont regroupés dans une section baptisée *Cellier*, faisant écho au magazine de prestige du même nom, lancé en août 2006 et publié par la SAQ 3 fois par année. Le nouveau concept présente aussi une section *Choix rapide* pour la clientèle pressée par le temps et à la recherche de bons rapports qualité-prix.

Note : le Rapport financier du 3<sup>e</sup> trimestre 2006-2007 se trouve en format PDF sur la page d'accueil SAQ-B2B.com, sous la section « Communications ».