



Capsule d'information

Acquisition et mise en marché des produits de spécialité

À l'intention des agents et fournisseurs

Restructuration à l'Exploitation

Afin d'être plus agile et d'assurer son leadership en sélection et vente de vins et spiritueux, la SAQ a revu ses fonctions d'acquisition et de mise en marché des produits de **spécialité**. La croissance des spécialités tout comme la place particulière qu'ils occupent dans ses stratégies d'affaires rendent nécessaire ce changement.

Ainsi, pour mettre en place les meilleures pratiques en acquisition tout comme expérience client, nous avons créé deux pôles de gestion qui travailleront en étroite collaboration :

- une direction s'occupera de sélectionner et d'acquérir tous les produits de spécialité, incluant les produits Signature et ceux du Courrier vinicole. Cette unité sera responsable de la relation avec les fournisseurs et les agents;
- une direction développera les stratégies de mise en marché pour assurer le lien avec les clientèles.

Cette nouvelle synergie en matière de gestion des produits de spécialité se traduira par les changements suivants :

- les activités liées à la sélection et à l'acquisition des produits de spécialité, incluant les produits Signature et Courrier vinicole, relèveront de Jean-François Thériault, directeur de l'Optimisation de la chaîne d'approvisionnement;
- Gilles Goulet est nommé directeur de la Sélection et de l'acquisition des spécialités et pourra compter sur l'expertise d'Albane Cannafarina et d'Alain Smith, tous deux analystes d'expérience, qui s'ajouteront à son équipe actuelle. C'est avec cette équipe que tous les contacts fournisseurs seront faits;
- par ailleurs, Esther Degorce-Dumas, notre mandataire basée à Bordeaux qui relève de Alain Brunet, vice-président et chef de l'exploitation, recevra ses mandats et travaillera conjointement avec le groupe de Gilles Goulet;
- L'abolition du poste de directeur Recherche et développement de produits rares et prestigieux, qui était occupé par Denis Marsan jusqu'à son récent départ à la retraite. Son nouveau rôle, à titre de consultant, sera précisé en septembre prochain;
- Les stratégies de mise en marché des produits de spécialité, des produits Signature et Courrier vinicole, ainsi que les stratégies touchant l'expérience client de l'ensemble de nos clientèles, relèveront de Daniel Simard, vice-président à la Commercialisation.

Veillez noter qu'avec la mise en place de cette structure et la récente arrivée de madame Esther Degorce-Dumas, la SAQ n'a pas modifié ses règles de présentation des nouveaux produits de spécialité qui doivent toujours se faire par le biais du catalogue Web ou en contactant les personnes responsables de la sélection des produits de spécialité, au siège social de la SAQ.



Capsule d'information

Acquisition et mise en marché des produits de spécialité

À l'intention des agents et fournisseurs

Pour les produits de spécialité, l'équipe sous Gilles Goulet est le point de contact, dont voici les personnes :

- Albane Cannaferina
- Sébastien Leblanc
- Alain Smith

Cette structure entre en vigueur à compter du 2 juin 2010. **Les équipes dédiées à la gestion des produits courants ne sont pas touchées par cette restructuration.**

Je tiens à remercier Denis Marsan pour ses nombreuses années passées à la SAQ et les efforts qu'il a déployés pour permettre à la SAQ de devenir une référence mondiale au niveau de l'acquisition et de l'offre de produits haut de gamme.

Voici l'[organigramme](#) illustrant les changements.

Je compte sur la collaboration de tous pour les appuyer dans leurs mandats.

Alain Brunet
Vice-président et chef de l'Exploitation

Pour toute information supplémentaire, veuillez contacter
notre **S**ervice d'**A**ssistance aux **R**elations d'**A**ffaires (SARA)
par courriel à sara@saq.qc.ca ou au 514 254-2711.

La version anglaise de cette capsule d'information sera disponible sous peu.