

SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU NOUVEAU-BRUNSWICK

PLAN D'AFFAIRES

EXERCICE FINANCIER
2024-2025





MESSAGE DU PRÉSIDENT

POUR L'EXERCICE 2024-2025

Alcool NB Liquor (ANBL) est fier d'être la société d'État responsable de l'achat, la distribution et la vente des boissons alcoolisées, comme défini par la Loi sur la Société des alcools du Nouveau-Brunswick et la province du Nouveau-Brunswick. Nous apprécions profondément la confiance placée en notre organisme, soit par la province du Nouveau-Brunswick et les gens du Nouveau-Brunswick. En tant que président du conseil d'administration d'ANBL, je suis tenu responsable d'assurer la préparation et la soumission d'un plan d'affaires annuel, conformément à la Loi sur la Société des alcools du Nouveau-Brunswick et la Loi sur la reddition de comptes et l'amélioration continue. Le présent rapport souligne les façons dont nous atteignons nos objectifs et nos buts, et notre rôle en tant que principaux responsables de l'entreprise des alcools.

L'exercice 2024-2025 marque la première année du nouveau plan stratégique triennal d'ANBL. Le plan met l'accent sur notre engagement à offrir « le meilleur à toutes les fois » en matière d'expérience client, mais aussi en ce qui concerne la façon dont nous menons nos activités. Notre plan stratégique s'aligne de près aux directives du gouvernement émises dans la lettre de mandat, lesquelles définissent nos buts. L'engagement de tous les membres de l'équipe d'ANBL fera en sorte que le nouveau plan stratégique soit la source de valeur et de réussite.

ANBL est engagé à gérer une entreprise fructueuse pour les gens du Nouveau-Brunswick. Nous avons connu à notre grand plaisir des ventes records au cours de la semaine avant Noël, excédant les attentes du budget avec un chiffre de vente à 20,3 millions de dollars. Nous sommes engagés à pousser ce succès encore plus loin avec ce plan d'affaires annuel. Nous avons développé des métriques de rendement propres à l'atteinte de nos buts pour l'exercice 2024-2025, et nous sommes impatients de partager nos résultats dans le rapport annuel.

Rien ne serait possible sans le travail de l'équipe d'ANBL et nos fournisseurs. Leurs efforts et leur dévouement aux priorités de notre entreprise permettent d'assurer que nous pouvons investir dans la province un retour prévu de 178,8 millions de dollars en profit net. Je continue d'être fier et d'être impressionné par les efforts et l'expertise déployés par l'équipe d'ANBL, qui sont reflétés par le plan d'affaires annuel 2024-2025, et au nom du conseil d'administration, je vous offre mes remerciements. Le conseil d'administration d'ANBL continue d'être un groupe basé sur la collaboration et le dévouement, duquel je suis le fier président. Nous sommes impatients d'entamer la nouvelle année et de partager nos succès dans le rapport annuel à venir.



John Correia
Président du Conseil d'administration

2024-2025

PLAN D'AFFAIRES POUR L'EXERCICE

- 4 Plan stratégique
- 6 Buts et objectifs stratégiques
- 8 Mesures de rendement
- 10 État prévisionnel des opérations
et du budget d'investissement

PLAN STRATÉGIQUE

2024-2025

RAISON D'ÊTRE

Redonner aux Néo-Brunswickois en leur offrant de façon responsable le meilleur pour toutes les occasions.

VISION

Offrir à nos amis et à autrui des expériences exceptionnelles dans toutes nos interactions.

DOMAINES D'ACTION STRATÉGIQUES

Finance
Personne
Excellence opérationnelle
Client
Responsabilité



BUTS ET OBJECTIFS STRATÉGIQUES

2024-2025

1. FINANCES

- | Nous souhaitons atteindre les objectifs en matière de revenu et de profit établis dans nos plans annuels.
- | Nous voulons développer et mettre en oeuvre une nouvelle stratégie d'établissement des prix.

2. CLIENT

- | Prendre les mesures nécessaires pour développer notre entreprise vers une meilleure approche axée sur le client en mettant l'accent sur les multiples canaux de notre entreprise.
- | Nous souhaitons déployer nos efforts afin de rehausser l'expérience client de façon responsable, à travers tous les canaux, en assurant le bon produit, au bon endroit, au bon moment.

3. PERSONNES

- | Nous souhaitons poursuivre notre cheminement vers l'atteinte de la culture et l'état désirés.
- | Nous souhaitons développer et mettre en oeuvre une stratégie holistique axée sur la personne.

4. RESPONSABILITÉ

- | Nous souhaitons compléter l'intégration de notre stratégie de responsabilité sociale d'entreprise (RSE).
- | Nous souhaitons continuer de développer et mettre en oeuvre notre stratégie de marque d'entreprise.

5. EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

- | Nous souhaitons mettre en oeuvre les deux premières phases du projet de PRE avec succès.
- | Nous devons concentrer nos efforts sur le maintien et la prolongation de la durée de vie des solutions d'entreprises essentielles et sur la sensibilisation des gens à la cybersécurité et la protection des personnes, de la technologie et des données.



MESURES DE RENDEMENT

2024-2025

MESURE	2023 EN COURS	2024 ÉBAUCHE*	2025 CIBLE
Nombre de semaines	52	52	52
Croissance des revenus et réduction des coûts			
Revenu net (millions de \$)	199,8 \$	199,1 \$	178,8 \$
Ventes totales (millions de \$)	523,3 \$	530,1 \$	531,3 \$
Revenu net (% des ventes)	38,2 %	37,6 %	33,7 %
Charges d'exploitation (% des ventes)	13,8 %	14,7 %	18,3 %
Coûts de main-d'oeuvre (% des ventes)	8,4 %	8,6 %	9,1 %
Orientation, alignement et responsabilisation			
Valeur moyenne des transactions effectuées par les clients	41,94 \$	41,94 \$	41,60 \$
Score de mobilisation des employés	4,11/5	Inchangé ou supérieur à 2023	Inchangé ou supérieur à 2024
Responsabilité sociale d'entreprise et gouvernance			
Atteinte des jalons du cadre et du programme à temps	Atteint	Atteint	En voie d'être atteint

*basé sur des résultats non vérifiés de l'exercice 2024



ÉTAT PRÉVISIONNEL DES OPÉRATIONS ET DU BUDGET D'INVESTISSEMENT

2024-2025

	BUDGET 2024-2025	POURCENTAGE BUDGÉTÉ DES VENTES	GROSS PROFIT %
Ventes - produits			
Spiritueux	\$ 130,625,658	24.6%	
Vin	113,848,194	21.4%	
Bière	214,683,581	40.4%	
Panachés et cidres	71,669,951	13.5%	
Produits non alcoolisés	468,701	0.1%	
Total des ventes - produits	<u>531,296,085</u>	<u>100.0%</u>	
Coût des marchandises vendues			
Spiritueux	47,421,248	8.9%	63.7%
Vin	45,952,094	8.6%	59.6%
Bière	118,532,921	22.3%	44.8%
Panachés et cidres	33,096,024	6.2%	53.8%
Produits non alcoolisés	254,973	0.0%	45.6%
Coût total des ventes - produits	<u>245,257,260</u>	<u>46.2%</u>	
Bénéfice brut - ventes de produits	<u>286,038,825</u>	<u>53.8%</u>	
Autres produits	3,377,942	0.6%	
Moins : commissions et réductions	13,646,661	2.6%	
Revenu net d'exploitation	<u>275,770,106</u>	<u>51.9%</u>	
Dépenses d'exploitation (nettes des services partagés)	66,238,457	12.5%	
BAIIDA	\$ 209,531,649	39.4%	
Dépenses hors exploitation			
Dépréciation et amortissement	10,020,434	1.9%	
Intérêts sur l'obligation locative	1,379,756	0.3%	
Total des dépenses hors exploitation	<u>11,400,190</u>	<u>2.1%</u>	
Revenue net	\$ 198,131,458	37.3%	
Projet de remplacement de l'ERP	\$ 19,347,335	3.6%	
Résultat net incluant le projet de remplacement de l'ERP	\$ 178,784,123	33.7%	
Budget d'investissement total pour l'exercice 2024-2025	\$ 4,073,569		