

La brasserie rêve de vendre ses bières au Mexique et en Floride

Journal de Montréal 20 Juin 2003

Molson veut sa place au soleil

(PC) — La brasserie Molson, qui a dévoilé des profits records le mois dernier, a maintenant l'intention de prendre plus de place sur les marchés américain et mexicain.

«Nous surveillons les opportunités aux États-Unis en particulier en Floride et en Californie, mais le Mexique représente également un important marché à nos yeux», a dit le président et chef de la direction de Molson, Dan O'Neil, hier à l'occasion de l'assemblée annuelle des actionnaires de l'entreprise.

Une étude qui sera présentée aux membres du conseil d'administration de Molson en septembre prochain indiquera, entre autres, que la compagnie devrait davantage miser sur les exportations.

«Nous n'exportons pas assez nos produits», affirme Dan O'Neil qui précise que le brasseur montréalais doit demander à ses partenaires étrangers de vendre les produits de Molson dans leurs pays respectifs. «Nous vendons leurs bières au Canada, pourquoi ne le feraient-ils pas pour nous chez eux? Nous ne leur avons tout simplement pas encore demandé.»

M. O'Neil souligne que les coûts additionnels engendrés seraient mineurs, mais que cette stratégie augmenterait de façon importante le volume d'activité dans les usines canadiennes de Molson.

Malgré un recul de ses parts de marché au Canada, Molson a tout de même réussi à réaliser des profits de 312 millions \$ au cours de son exercice 2002 terminé le 31 mars dernier.

Les jeunes consomment plus

D'autre part, la direction a laissé savoir que la Brasserie Molson allait tenter de rejoindre plus de jeunes avec ses produits. Le grand patron de Molson soutient que les jeunes consomment plus de bière que



Photo PC

Le président et chef de la direction de Molson, Dan O'Neil, hier à l'occasion de l'assemblée annuelle des actionnaires de l'entreprise.

la clientèle plus âgée.

Les dirigeants de Molson n'ont par ailleurs pas l'intention de profiter de la grève des employés chez Labatt à Montréal pour voler des parts de marché à son éternel rival. «Nous devons respecter les syndicats et la compagnie Labatt. Ils se retrouvent dans une situation que nous pourrions vivre à notre tour», a dit M. O'Neil.