

MARCHANDISAGE EN MAGASIN

GUIDE DES PROGRAMMES



EXERCICE FINANCIER D'ANBL

2021/2022

RÉVISÉ EN JANVIER 2021

ALCOOL • NB • LIQUOR





Introduction	3
Programmes de merchandising : programmes de présentation en surface de vente.....	7
Programmes de merchandising : occasions sur les étagères.....	23
Directives de promotion.....	27
Annexe A : spécifications relatives aux illustrations fournies par les fournisseurs	40
Annexe B – magasins de franchise participant aux programmes de présentation de merchandising	42
Annexe C – lignes de caisses	44
Annexe D - formulaire de remise de dégustation de produit franchisé	45
Annexe E - référencement des magasins par bannière et groupes	46



INTRODUCTION



À PROPOS D'ANBL

Alcool NB Liquor (ANBL) est une société d'État provinciale établie comme seule autorité pour l'importation et la vente au détail de boissons alcoolisées au Nouveau-Brunswick.

ANBL est l'un des principaux détaillants du Canada atlantique, avec un réseau de 41 magasins de détail dont EXPÉRIENCE par ANBL, la salle des bières artisanales, le Dépôt, 86 magasins de franchise privés, 85 magasins de franchise de fabricants, 68 épicerie et un centre de distribution central. Nous sommes une équipe engagée, s'efforçant d'offrir à la clientèle une expérience meilleure à chaque fois, tout en générant des ventes annuelles de plus de 430 millions de dollars et en gérant de façon responsable une entreprise rentable pour la population du Nouveau-Brunswick.

INTRODUCTION

BIENVENUE

Nous sommes heureux de partager avec vous le guide de merchandising en magasin d'ANBL 2021-2022. À l'intérieur, vous trouverez des détails sur une gamme de programmes passionnants pour promouvoir vos produits dans les magasins ANBL et les magasins de franchise. Que vous soyez un représentant de marque, un producteur ou un franchisé, ces programmes sont une excellente occasion de tester et de promouvoir vos produits, de stimuler les ventes et d'accroître la reconnaissance de la marque en incitant les clients à essayer quelque chose de nouveau ou à faire des provisions de leurs produits préférés.

Nos programmes de merchandising sont également un moyen précieux d'offrir à nos clients une gamme de produits stratégiques. Ils appuient la culture axée sur le client d'ANBL et reflètent notre engagement à créer une culture de consommation d'alcool plus positive et plus saine au Nouveau-Brunswick.

LES NOUVEAUTÉS CETTE ANNÉE

Vous remarquerez quelques changements dans les programmes de cette année afin d'offrir plus de valeur et de rationaliser certaines options de réservation. Les nouveautés de cette année sont :

- Le passage à deux appels de merchandising distincts qui diviseront les neuf périodes de merchandising :
- 1) Du 30 septembre au 21 octobre 2020 : Appel pour les programmes se déroulant pendant les périodes de merchandising 1 à 5.
- 2) Du 1er au 14 février 2021 : Appel pour les programmes se déroulant dans les périodes de merchandising 6 à 9.
- Certains programmes sont désormais vendus sous forme d'ensembles :
Programme noir : Comprend deux lieux de merchandising secondaires : achats impulsifs à la caisse et extension des rayons, ainsi que des éléments de marketing numérique
Entrée de la chambre froide : Comprend désormais un présentoir bleu supplémentaire
Piles de la chambre froide : Maintenant appelé "Sortie de la chambre froide" (2 disponibles/période)
- Programme supplémentaire de portes réfrigérées pour la vente au détail, désormais au nombre de deux
- Introduction d'offres minimales à durée limitée pour la bière
- Aubaines, lots, offres à court terme et offres à durée limitée pour une période complète rationalisés

CONTACTS D'ANBL

Paul Henderson – Vice-président - Gestion des catégories et de la chaîne d'approvisionnement

TÉL: 1.506.476.7159 COURRIEL: paul.henderson@anbl.com

Jodie Marshall – Directrice - Gestion des catégories

TÉL: 1.506.260.5813 COURRIEL: jodie.marshall@anbl.com

CATÉGORIES DES BIÈRES, PANACHÉS ET CIDRES :

Bianca Brophy – Gérante de catégorie

TÉL: 1.506.259.8988 COURRIEL: bianca.brophy@anbl.com

Aaron McDevitt – Gérant adjoint de catégorie - Bière

TÉL: 1.506.447.7052 COURRIEL: aaron.mcdevitt@anbl.com

**Claudia Gelineau – Gérante adjointe de catégorie -
Panachés et cidres**

TÉL: 1.506.461.7144 COURRIEL: claudia.gelineau@anbl.com

PRODUCTEURS LOCAUX :

**Kyle Albright - Spécialiste du développement commercial
des producteurs locaux**

TÉL: 1.506.429.7269 COURRIEL: kyle.albright@anbl.com

**Rene Doucette – Adjoint au développement des affaires -
Produits locaux**

TEL: 1.506.282.0104 EMAIL: RENE.DOUCETTE@ANBL.COM

CATÉGORIE DES SPIRITUEUX ET DES PRODUITS NON ALCOOLISÉS :

Brian von Richter – Gérant de catégorie

TÉL: 1.506.260.7370 COURRIEL: brian.vonrichter@anbl.com

Travis Amos – Gérant de catégorie

TÉL: 1.506.282.0373 COURRIEL: travis.amos@anbl.com

CATÉGORIE DU VIN :

Leah Anderson – Gérante de catégorie (Expérience/Festivals)

TÉL: 1.506.260.8814 COURRIEL: leah.anderson@anbl.com

**Michelle Tucker – Gérante adjointe de catégorie
(EXPÉRIENCE/Festivals)**

TÉL: 1.506.470.5174 COURRIEL: michelle.tucker@anbl.com

**Jake Spencer – Gérant de catégorie
(Liste générale / Épicerie / Dépôt)**

TÉL: 1.506.429.3784 COURRIEL: jake.spencer@anbl.com

**Krysten McShane – Gérante adjointe de catégorie - vin
(Liste générale / Épicerie / Dépôt)**

TEL: 1.506.476.8188 EMAIL: krysten.mcshane@anbl.com

RESPONSABLE DE GATEWAY :

Cassandra Hasson - Coordonnatrice du merchandising

TÉL: 1.506.429.3460 COURRIEL: cassandra.hasson@anbl.com

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Les programmes de merchandising en magasin d'ANBL couvrent toutes les catégories de produits : vin, spiritueux, boissons non alcoolisées, bière, cidres et panachés. Nous encourageons nos fournisseurs à postuler pour des occasions de merchandising principalement lors de nos deux appels ouverts. Pour postuler à une programmation en dehors d'un appel, vous trouverez la date limite de réservation du programme par période ici.

Veuillez noter : Ces programmes ne s'appliquent pas au Dépôt de Salisbury d'ANBL ou à la boutique EXPÉRIENCE par ANBL, à l'exception des offres à durée limitée sur les produits également sur la liste d'EXPÉRIENCE par ANBL.

PROGRAMMES DE PRÉSENTATION EN SURFACE DE VENTE

Avec plus d'une douzaine de programmes de présentation en surface de vente, il y a quelque chose pour chaque produit et chaque marque, allant des présentations de présentoirs de sol à différents endroits dans les magasins ANBL aux présentoirs de chambres froides et de réfrigérateurs de vente au détail et plus encore.

Nos programmes de présentation en surface de vente sont identifiés par un nom de programme (ex : Programme noir) et les numéros d'emplacement des magasins correspondants (ex. 1 ou 2). Le plan standard des magasins d'ANBL nous permet de vous offrir des emplacements de présentation uniformes dans tous les magasins participants.

PROGRAMMES EN RAYON

Ces promotions ont généralement lieu à l'emplacement habituel du produit dans les rayons. Il peut s'agir de promotions autonomes ou d'un programme de présentation en surface de vente. Qu'il s'agisse d'offre à durée limitée sur le lieu habituel de vente du produit, d'affichettes de rayon, d'étiquettes de col ou d'emballages, nous avons tout ce qu'il vous faut.

AUTRES PROGRAMMES DE PRÉSENTATION

En plus de nos programmes de présentation en surface de vente et en rayon, nos programmes de merchandising comprennent des dégustations, des promotions dans les magasins de franchise et plus encore.

PÉRIODES DE PROMOTIONS

ANBL lancera deux appels ouverts aux fournisseurs dans le cadre du programme de merchandising. Le deuxième appel sera émis le 1er février 2021 pour les P6 à P9. La date limite pour le deuxième appel est le 14 février 2021.

Voir page 40 pour les échéances des fournisseurs.

PÉRIODE PROMOTIONNELLE	PÉRIODE DE PRÉSENTATION	DISPLAY PERIOD
P1	6	mars 2021 - 9 mai 2021
P2	6	mai 2021 - 20 juin 2021
P3	6	21 juin 2021 - 1er août 2021
P4	5	2 août 2021 - 5 septembre 2021
P5	5	6 septembre 2021 - 10 octobre 2021
P6	5	11 octobre 2021 - 14 novembre 2021
P7	7	15 novembre 2021 - 2 janvier 2022
P8	6	3 janvier 2022 - 13 février 2022
P9	7	14 février 2022 - 3 avril 2022

TYPES DE PROMOTIONS

Chez ANBL, nous encourageons plusieurs types de promotions qui peuvent être réservées en conjonction avec un programme de présentation ou comme un programme autonome. Nos six promotions les plus courantes sont :

- **ODL** : Une offre à durée limitée est une réduction qui s'applique pendant toute la durée du programme de merchandisage en magasin.
- **ODL À COURT TERME** : Les ODL à court terme commencent un lundi et se terminent un dimanche (durée de 7 jours). Maximum 2 ODL à court terme par période et par UGS.
- **LOT** : Une offre qui nécessite l'achat de plus d'une unité, telle que "Achetez-en 2, obtenez-en 1 gratuit" ou "Achetez-en 2, économisez 5 \$", etc. Les lots peuvent faire partie ou non d'une même catégorie de produits. Par exemple, la bière peut être groupée avec la bière ainsi qu'avec le vin, les spiritueux, les cidres ou les panachés.
- **AUBAINE** : Une remise importante pour une période définie de 4 à 10 jours (commençant un lundi ou un jeudi).
- **VALEUR AJOUTÉE** : Offre d'un article gratuit avec achat. Il peut s'agir d'une valeur ajoutée contenant ou non de l'alcool, comme un T-shirt, un verre ou un produit alimentaire.
- **CONCOURS** : concours cadeaux en ligne ou par message texte.

ANBL donne la préférence aux réservations de présentations accompagnées de promotions de prix telles que les lots, les ODL ou les aubaines. Pour plus de détails sur nos directives en matière de promotion, voir les pages 8 à 22.

COMMENT FAIRE UNE DEMANDE ?

Les fournisseurs doivent faire une demande de programmes de merchandisage en magasin par l'intermédiaire de Gateway, notre programme de réservation en ligne. Pour activer un nouveau compte Gateway, veuillez contacter la coordonnatrice du programme de merchandisage / responsable de Gateway.

PROCESSUS DE PROMOTION D'ANBL

Dans le cadre de ses programmes de merchandisage en magasin, ANBL utilise du matériel de marketing en magasin comme la signalisation ainsi que les médias numériques et traditionnels pour promouvoir nos offres. Dans la plupart des cas, le fournisseur fournit un image de la bouteille et l'équipe de conception interne d'ANBL crée le matériel.

Pour plus de détails sur les spécifications des images et des fichiers et les délais, voir les pages 40 et 41.

PROGRAMMES DE MARCHANDISAGE : PROGRAMMES DE PRESENTATION EN SURFACE DE VENTE

(EMPLACEMENT 1-2)

NOIR

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

NOM DE GROUPE GATEWAY : NIVEAU NOIR

ATTENTES DU PROGRAMME :

- Les programmes NOIR proposés consisteront, au minimum, en une ODL, un concours, désigné comme un nouveau produit ou comprenant une valeur ajoutée. Les produits et la valeur ajoutée doivent être disponibles dans tous les magasins ANBL.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins d'ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL)
- Présentoirs boîtes entières/découpées uniquement
- Inclut les achats impulsifs à la caisse et les extensions de rayons

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories.

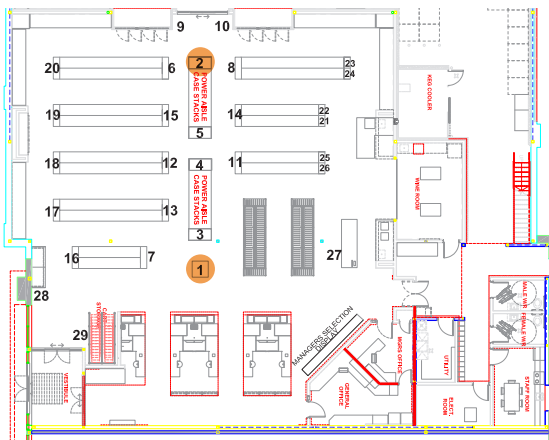


GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	6 000 \$
P2	6	6 400 \$
P3	6	7 100 \$
P4	5	7 100 \$
P5	5	6 700 \$
P6	5	6 400 \$
P7	7	8 950 \$
P8	6	5 300 \$
P9	7	6 700 \$

NOMBRE D'UGS :
1-6

PROGRAMMES DISPONIBLES :
2/période



*Les emplacements de présentation approximatifs peuvent varier de magasin en magasin selon les agencements

(EMPLACEMENT 3-8, 12)

PLATINE

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

NOM DE GROUPE GATEWAY : NIVEAU PLATINE

ATTENTES DU PROGRAMME :

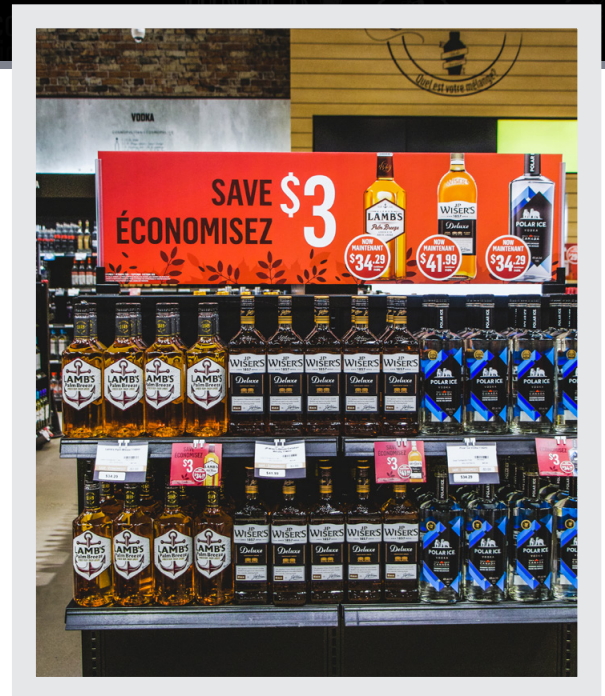
- Les programmes PLATINE proposés consisteront, au minimum, en une ODL, un concours, désigné comme un nouveau produit ou comprenant une valeur ajoutée. Les produits et les valeurs ajoutées doivent être disponibles dans tous les magasins ANBL.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPIÉRIENCE par ANBL)

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories.

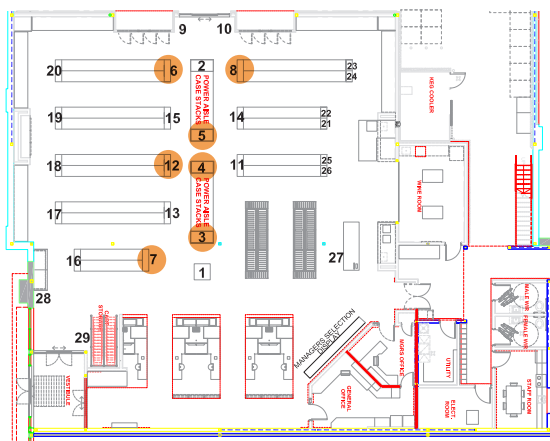


GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	5 800 \$
P2	6	6 100 \$
P3	6	6 750 \$
P4	5	6 750 \$
P5	5	6 250 \$
P6	5	6 100 \$
P7	7	8 500 \$
P8	6	5 100 \$
P9	7	6 375 \$

NOMBRE D'UGS :
1-4

PROGRAMMES DISPONIBLES :
7/période



*Les emplacements de présentation approximatifs peuvent varier de magasin en magasin selon les agencements

(EMPLACEMENT 13-14)

DIAMANT

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

NOM DE GROUPE GATEWAY :
NIVEAU DIAMANT

ATTENTES DU PROGRAMME :

- Les produits proposés dans le cadre du programme DIAMANT doivent être disponibles dans tous les magasins ANBL participants.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL)

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories.

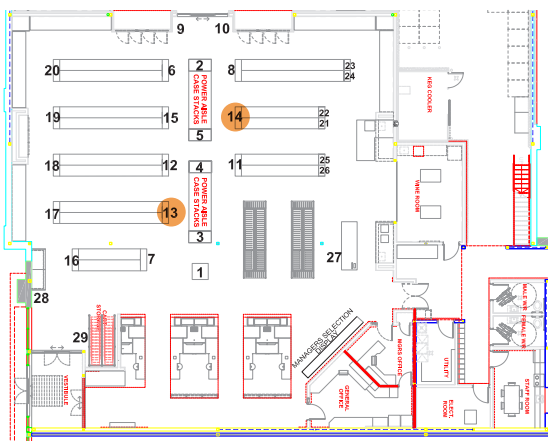


GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	5 100 \$
P2	6	5 250 \$
P3	6	5 800 \$
P4	5	5 800 \$
P5	5	5 400 \$
P6	5	5 250 \$
P7	7	7 300 \$
P8	6	4 200 \$
P9	7	5 400 \$

PROGRAMMES
DISPONIBLES :
2/période

NOMBRE
D'UGS :
1-4



*Les emplacements de présentation approximatifs peuvent varier de magasin en magasin selon les agencements

(EMPLACEMENT 15-18)

OR

**TYPE DE PROGRAMME :
PRÉSENTOIR DE SOL**

NOM DE GROUPE GATEWAY : NIVEAU OR

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les produits doivent être disponibles dans tous les magasins ANBL participants.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Présentoir entier dans les magasins : 3, 5, 26, 36, 45, 48, 60, 66
- Demi-présentoir dans les magasins : 6, 13, 16, 6, 13, 16, 19, 22, 28, 29, 33, 35, 41, 61, 81

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories.

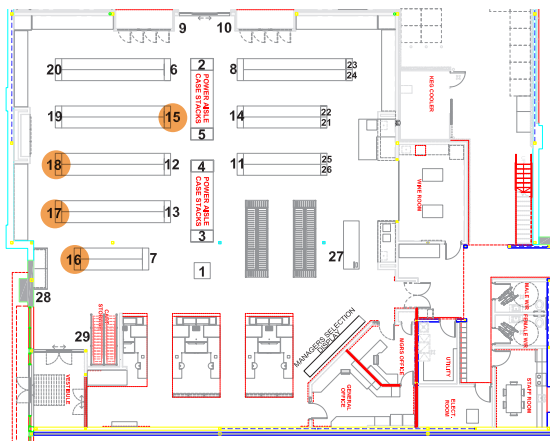


**GRILLE TARIFAIRE
(PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)**

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	4 400 \$
P2	6	4 750 \$
P3	6	5 250 \$
P4	5	5 250 \$
P5	5	4 900 \$
P6	5	4 750 \$
P7	7	6 600 \$
P8	6	3 950 \$
P9	7	4 950 \$

NOMBRE D'UGS :
1-4

PROGRAMMES DISPONIBLES :
4/période



*Les emplacements de présentation approximatifs peuvent varier de magasin en magasin selon les agencements

(EMPLACEMENT 19-20)

ARGENT

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

NOM DE GROUPE GATEWAY : NIVEAU ARGENT

ATTENTES DU PROGRAMME :

- Les produits proposés dans le cadre du programme DIAMANT doivent être disponibles dans tous les magasins ANBL participants.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Présentoir entier dans les magasins : 3, 5, 26, 36, 45, 48, 60, 66
- Demi-présentoir dans les magasins : 2, 4, 14, 30, 38, 41, 62, 63, 68, 79

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories.



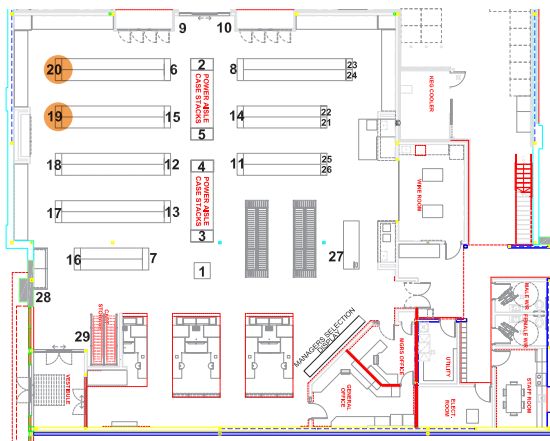
*Le programme ARGENT montré ici sous la forme d'un demi-présentoir

GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	2 750 \$
P2	6	2 800 \$
P3	6	3 250 \$
P4	5	3 250 \$
P5	5	3 000 \$
P6	5	2 800 \$
P7	7	4 100 \$
P8	6	2 300 \$
P9	7	3 000 \$

NOMBRE D'UGS :
1-2

PROGRAMMES DISPONIBLES :
2/période



*Les emplacements de présentation approximatifs peuvent varier de magasin en magasin selon les agencements

(EMPLACEMENT 21-26)

BRONZE

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

**NOM DE GROUPE GATEWAY :
NIVEAU BRONZE**

ATTENTES DU PROGRAMME

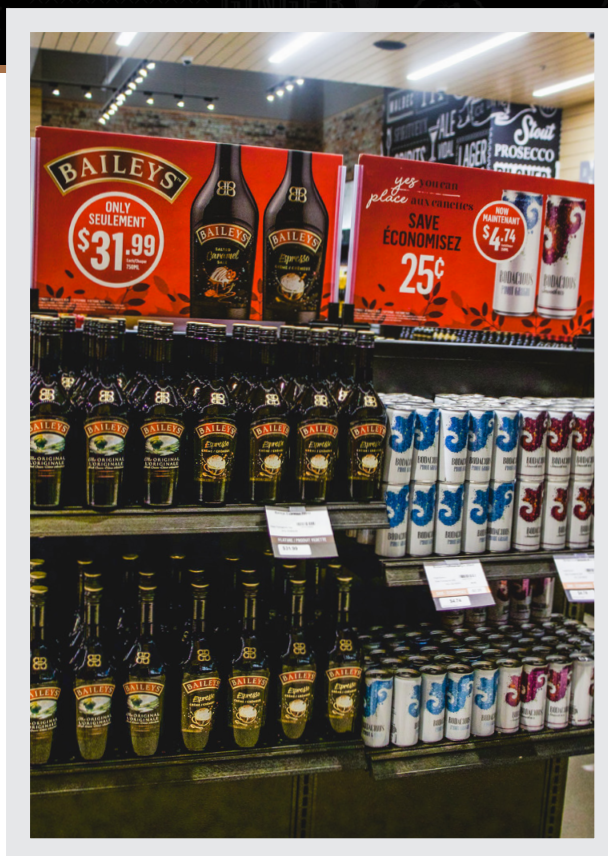
- Les produits doivent être disponibles dans tous les magasins ANBL participants.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans les magasins ANBL suivants : 3, 26, 36, 45, 48, 60, 66
- Demi-présentoir

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories.

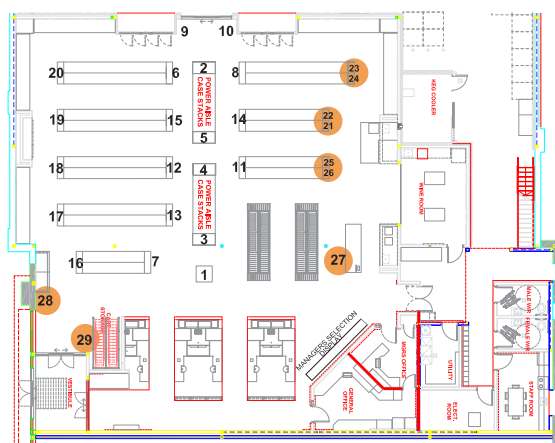


GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	1 600 \$
P2	6	2 400 \$
P3	6	3 100 \$
P4	5	3 100 \$
P5	5	2 400 \$
P6	5	2 100 \$
P7	7	3 500 \$
P8	6	1 900 \$
P9	7	2 900 \$

NOMBRE D'UGS :
1-2

PROGRAMMES DISPONIBLES :
6/période



*Les emplacements de présentation approximatifs peuvent varier de magasin en magasin selon les agencements

REPRISE DE LA PORTE DE RÉFRIGÉRATEUR DE DÉTAIL

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

NOM DE GROUPE GATEWAY : PORTE DE RÉFRIGÉRATEUR DE DÉTAIL

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- Portes de réfrigérateur de détail

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les produits proposés dans le cadre du programme de la PORTE DE RÉFRIGÉRATEUR DE DÉTAIL doivent être disponibles dans tous les magasins ANBL participants. Les propositions thématiques alignées avec les campagnes nationales ou clés seront privilégiées.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans les magasins ANBL suivants : 2, 3, 4, 5, 14, 26, 30, 36, 38, 41, 45, 48, 60, 62, 63, 66, 68, 79
- Les magasins ANBL participants disposent de deux portes de réfrigérateur de détail disponibles, une pour le vin, pour la bière/le cidre/les panachés
- Chaque porte de réfrigérateur de détail comporte des étagères où les fournisseurs peuvent présenter jusqu'à 4-6 UGS

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories.

**NOMBRE
D'UGS :**

4

**EMPLACEMENTS DANS
LES MAGASINS :**

2



GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	1 600 \$
P2	6	2 400 \$
P3	6	3 100 \$
P4	5	3 100 \$
P5	5	2 400 \$
P6	5	2 100 \$
P7	7	3 500 \$
P8	6	1 900 \$
P9	7	2 900 \$

(EMPLACEMENT 9-10)

ENTRÉE DE LA CHAMBRE FROIDE

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE CE

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- Portes de réfrigérateur de détail 9-10

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les programmes d'ENTRÉE DE CHAMBRE FROIDE proposés consisteront au minimum en une ODL, un concours, désigné comme un nouveau produit, ou comprendront une valeur ajoutée qui est disponible dans tous les magasins ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL). Les produits doivent être disponibles dans tous les magasins ANBL.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins d'ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL)
- La préférence est accordée aux lots, aux aubaines ou aux ODL à court terme
- Comprend un présentoir bleu supplémentaire

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

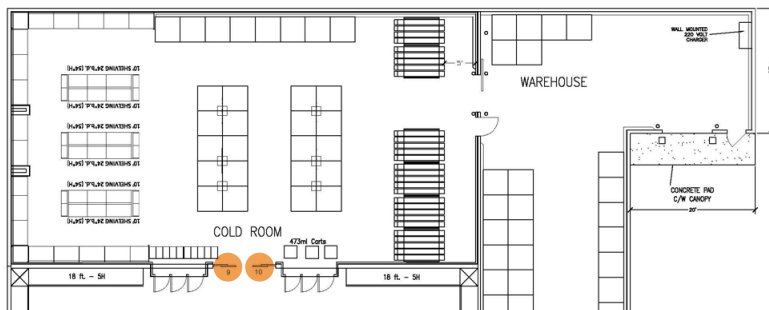
- Bière, panachés et cidres uniquement. Lots ou emballages multiples uniquement. Les produits économiques ne sont pas éligibles.

NOMBRE D'UGS :

4-6

PROGRAMMES DISPONIBLES :

2/période



GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	5 000 \$
P2	6	5 250 \$
P3	6	5 750 \$
P4	5	5 750 \$
P5	5	5 400 \$
P6	5	5 250 \$
P7	7	7 300 \$
P8	6	4 350 \$
P9	7	5 475 \$

PRÉSENTOIR PROLONGATEUR DE RAYON

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE SE

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- Prolongateur de rayon 12,5 po x 2,5 po

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les participants au programme sont choisis en fonction de leur volume et de leur potentiel de profit, ainsi que de leur compatibilité saisonnière ou thématique. Les présentoirs prolongateurs de rayon peuvent être utilisés pour promouvoir une aubaine ou une offre, mettre en valeur une UGS existante ou introduire un nouveau produit.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL)

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories à l'exception de la bière domestique, grand public et économique.



GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	425 \$
P2	6	425 \$
P3	6	475 \$
P4	5	475 \$
P5	5	450 \$
P6	5	425 \$
P7	7	600 \$
P8	6	350 \$
P9	7	450 \$

**EMPLACEMENTS
DANS LES MAGASINS :**

2

**NOMBRE MAX D'UGS
PAR PRÉSENTOIR :**

1

RÉFRIGÉRATEURS AUX CAISSES

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE CC

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- Réfrigérateurs au niveau des caisses.

ATTENTES DU PROGRAMME

- Uniquement les UGS en portions individuelles, de 250 à 500 ml. Présentés dans l'un des 6 emplacements du réfrigérateur à la caisse. Prix maximum par unité de 12,99 \$.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans les magasins ANBL suivants : 2, 3, 4, 5, 6, 13, 22, 26, 30, 33, 36, 38, 41, 45, 48, 60, 61, 62, 63, 66, 68, 79, 81

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Vin, bière, panachés et cidres uniquement. Les produits économiques ne sont pas éligibles.



GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	2 850 \$
P2	6	2 880 \$
P3	6	3 200 \$
P4	5	3 200 \$
P5	5	3 000 \$
P6	5	2 880 \$
P7	7	4 000 \$
P8	6	2 400 \$
P9	7	3 000 \$

**NOMBRE
D'UGS :**

1

**EMPLACEMENTS DANS
LES MAGASINS :**

6

(EMPLACEMENT CHAMBRE FROIDE 1, CHAMBRE FROIDE 2)

BLEU

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL FROID

NOM DE GROUPE GATEWAY :
NIVEAU BLEU

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- Chambre froid 1, chambre froide 2

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les produits doivent être disponibles dans tous les magasins participants.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans les magasins ANBL suivants : 2, 3, 4, 5, 12, 26, 28, 35, 36, 48, 60, 62, 63, 66

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Bière, panachés et cidres uniquement.

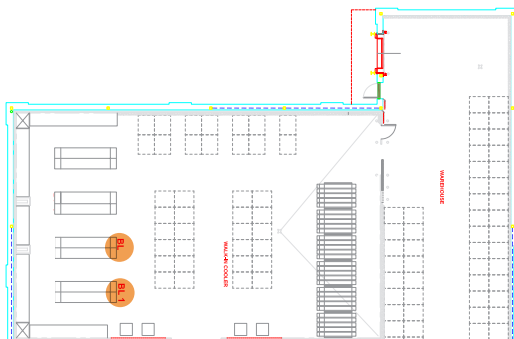


GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	4 600 \$
P2	6	4 750 \$
P3	6	5 200 \$
P4	5	5 200 \$
P5	5	4 900 \$
P6	5	4 750 \$
P7	7	6 600 \$
P8	6	3 900 \$
P9	7	4 950 \$

NOMBRE
D'UGS :
1-4

PROGRAMMES
DISPONIBLES :
2/période



*Les emplacements de présentation approximatifs peuvent varier de magasin en magasin selon les agencements

PRÉSENTATOIR DE BIÈRE DOMESTIQUE

TYPE DE PROGRAMME PRÉSENTOIR DE SOL FROID

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE BD (DOMESTIQUE)

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- Chambre froide (emplacement du stock)

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les programmes de PRÉSENTATOIR DE BIÈRE DOMESTIQUE ont lieu à l'emplacement du plancher de dépôt des palettes pour les packs de bière domestique de 12 unités et plus.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins d'ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL)
- Barre en T (22 po x 20 po) et carte de présentoir roulant (9 po x 3,25 po)
- Le gérant adjoint de catégorie doit approuver toutes les améliorations apportées à la présentation (panneaux de poteaux, prix, etc.)

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les bières domestiques.

**NOMBRE
D'UGS :**
1

**PROGRAMMES DISPONIBLES
PAR PÉRIODE :**
5 par brasseur



GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	6 600 \$
P2	6	7 000 \$
P3	6	7 500 \$
P4	5	7 500 \$
P5	5	7 200 \$
P6	5	6 600 \$
P7	7	9 850 \$
P8	6	5 500 \$
P9	7	7 000 \$

PRÉSENTATOIR DE BIÈRE HAUT DE GAMME

TYPE DE PROGRAMME

PRÉSENTOIR DE SOL FROID

NOM DE GROUPE GATEWAY :

GROUPE BD (HAUT DE GAMME)

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- Boîte découpée/présentoir en bout de rangée dans la chambre froide pour les produits posés sur présentoirs roulants.

ATTENTES DU PROGRAMME

- La PRÉSENTATION DES BIÈRES HAUT DE GAMME se fait par empilage ou par dépôt de palettes dans la chambre froide.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins d'ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL)
- Barre en T (22 po x 20 po) et carte de présentoir roulant (9 po x 3,25 po)
- Le gérant adjoint de catégorie doit approuver toutes les améliorations apportées à la présentation (panneaux de poteaux, prix, etc.)

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les bières domestiques haut de gamme, les bières domestiques de spécialité et les bières importées.

NOMBRE MAX D'UGS PAR PRESENTOIR :

2

EMPLACEMENTS DANS LES MAGASINS :

1 par brasseur par période



GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	5 200 \$
P2	6	6 400 \$
P3	6	7 100 \$
P4	5	7 100 \$
P5	5	6 500 \$
P6	5	6 400 \$
P7	7	8 000 \$
P8	6	5 250 \$
P9	7	6 650 \$

(EMPLACEMENT 33-34)

SORTIE DE LA CHAMBRE FROIDE

TYPE DE PROGRAMME

PRÉSENTOIR DE SOL FROID

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE CSO

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- Boîte découpée/présentoir en bout de rangée dans la chambre froide pour les produits posés sur présentoirs roulants.

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les programmes de SORTIE DE LA CHAMBRE FROIDE proposés consisteront au minimum en une ODL, un concours, désigné comme un nouveau produit, ou comprendront une valeur ajoutée disponible dans tous les magasins d'ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL).

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins d'ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL)
- Demi-carte de fond
- Boîte découpée ou présentoir

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

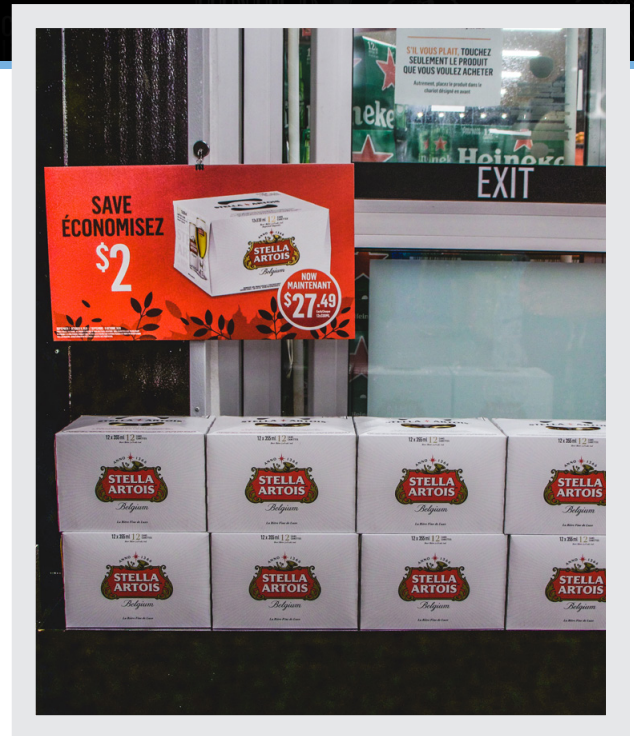
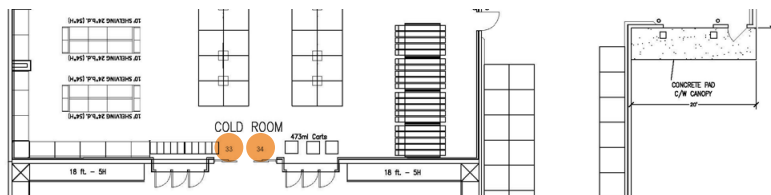
- Bière domestique haut de gamme, bière domestique de spécialité et bière importée (à l'exclusion de la bière économique).

EMPLACEMENTS DANS LES MAGASINS :

1 par brasseur/par période

NOMBRE MAX D'UGS PAR PRESENTOIR :

1



GRILLE TARIFAIRE

(PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	3 500 \$
P2	6	4 000 \$
P3	6	4 500 \$
P4	5	4 500 \$
P5	5	3 900 \$
P6	5	3 500 \$
P7	7	5 650 \$
P8	6	3 000 \$
P9	7	3 750 \$

PRÉSENTOIR DES MAGASINS DE FRANCHISE

TYPE DE PROGRAMME

PRÉSENTOIR DES MAGASINS DE FRANCHISE

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE A1

EMPLACEMENTS DE MARCHANDISAGE :

- À la discrétion du gérant du magasin de franchise.

ATTENTES DU PROGRAMME

Les magasins de franchise ne sont pas tenus de référencer le produit de façon spécifique pour la promotion. Le programme doit être exécuté simultanément dans tous les magasins ANBL. Les critères de sélection comprennent :

- Volume et potentiel de profit
- Compatibilité saisonnière/thème
- Combiné à une ODL

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins de franchise
- Les valeurs ajoutées sont autorisées sur les présentoirs A1
- La méthode de présentation varie selon l'emplacement

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

- Toutes les catégories, à l'exception de la bière économique.

NOMBRE MAX D'UGS PAR PRESENTOIR :

1

EMPLACEMENTS DANS LES MAGASINS :

Varie selon le magasin

GRILLE TARIFAIRE (PAR PÉRIODE PROMOTIONNELLE)

PÉRIODE	NBRE DE SEMAINES	COÛT/ PRÉSENTOIR
P1	6	1 800 \$
P2	6	1 750 \$
P3	6	2 050 \$
P4	5	2 050 \$
P5	5	1 900 \$
P6	5	1 850 \$
P7	7	2 600 \$
P8	6	1 500 \$
P9	7	1 950 \$



PROGRAMMES DE MARCHANDISAGE : OCCASIONS SUR LES ÉTAGÈRES

OFFRE À DURÉE LIMITÉE

TYPE DE PROGRAMME : PRÉSENTATION D'ÉTAGÈRES

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE AFFICHETTE D'ÉTAGÈRE LTO

EMPLACEMENT DE MARCHANDISAGE :

- Emplacement habituel des produits sur les étagères.

ATTENTES DU PROGRAMME

Les magasins de franchise ne sont pas tenus de mettre en liste les produits spécifiquement destinés à la promotion. Le programme doit être exécuté simultanément dans tous les magasins ANBL. Les critères de sélection comprennent :

- Volume et potentiel de bénéfice.
- Compatibilité avec la saison et le thème.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins ANBL et les magasins de franchise
- Affichette d'étagère (4,25 po x 3,625 po)
- Fournisseur responsable de la couverture du rabais

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES :

Toutes les catégories. Pour les directives spécifiques aux produits, voir page 28.

TARIFS DES ODL

450 \$ pour toutes les périodes de promotion.



PRÉSENTOIR DRAPEAU D'ÉTAGÈRE OU ÉTIQUETTE DE COL

TYPE DE PROGRAMME : PRÉSENTATION D'ÉTAGÈRES

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE SF

EMPLACEMENT DE MARCHANDISAGE :

- Emplacement habituel des produits sur les étagères.

ATTENTES DU PROGRAMME

Les drapeaux d'étagère et les étiquettes de col permettent aux fournisseurs de fournir du matériel promotionnel sur mesure pour les étagères. Ils peuvent promouvoir des aubaines, des lots ou des concours, ou fournir d'autres renseignements promotionnels sur le produit.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins ANBL
- Drapeau d'étagère (4,25 po x 3,625 po) attaché par une pince d'étagère ou étiquette de col (la taille doit être convenue par ANBL et le fournisseur)
- Tous les drapeaux d'étagère et les étiquettes de col doivent être approuvés par le gérant adjoint de catégorie

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES :

Toutes les catégories.

FRAIS RELATIFS AUX DRAPEAUX D'ÉTAGÈRE

450 \$ pour toutes les périodes promotionnelles.



PRIMES SUR EMBALLAGE : PRIMES SUR EMBALLAGE DE PRODUITS ALCOOLISÉS, PRIMES SUR EMBALLAGE DE PRODUITS NON ALCOOLISÉS

TYPE DE PROGRAMME : PRÉSENTATION D'ÉTAGÈRES

NOM DE GROUPE GATEWAY : GROUPE LR, GROUPE NR

EMPLACEMENT DE MARCHANDISAGE :

- Emplacement habituel des produits sur les étagères.

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les primes sur emballage de produits alcoolisés et non alcoolisés peuvent être appliquées aux produits alcoolisés dans tous les magasins d'ANBL et de franchise.
- Les fournisseurs sont responsables de l'application des primes sur emballage.
- Les dispositifs utilisés pour fixer les primes qui contiennent du texte ou des graphiques doivent être bilingues.
- Les primes sur emballage ne peuvent pas être retirées une fois qu'elles sont attachées aux produits.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins ANBL
- Tous les emballages doivent être approuvés par le gérant adjoint de catégorie

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES :

Toutes les catégories.

GRILLE TARIFAIRE :

- Tous les programmes de prime sur emballage : 350 \$/période
- Frais supplémentaires :
 - Programmes de prime sur emballage de boissons alcoolisées : 0,20 \$ par unité de frais de traitement
 - 0,10 \$ par unité de frais de rachat des bouteilles

DIRECTIVES RELATIVES AUX PRIMES SUR EMBALLAGE

PRIMES SUR EMBALLAGE DE PRODUITS ALCOOLISÉS

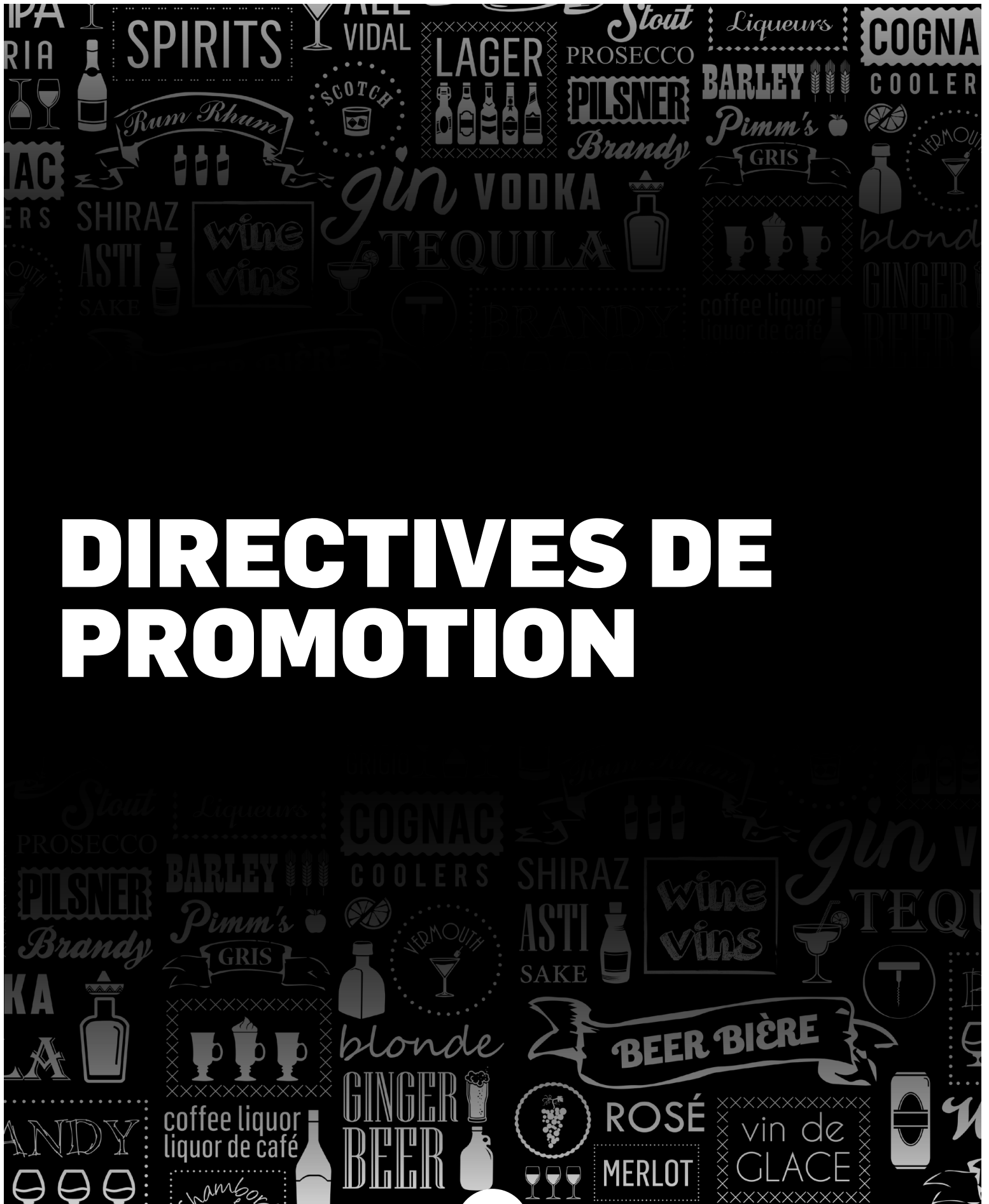
- UGS 1 x 50 ml ou 750 ml ou 1140 ml maximum.
- Maximum 200 ml sur 1750 ml



- Primes d'emballage pour le vin : Maximum un 250 ml sur 750 ml ou plus. Un programme de présentation doit être réservé pour tenir compte de l'espace supplémentaire requis.
- Frais administratifs de 0,20 \$ par unité de prime sur emballage plus frais de rachat de bouteille de 0,10 \$. Les frais seront facturés sur la facture marketing mensuelle habituelle du fournisseur.
- Pour les primes sur emballage de produits alcoolisés appliquées par le représentant, la caisse d'expédition doit être étiquetée avec le SCC et la mention « droit acquitté - sur l'emballage appliqué par le rép. » :
- Les produits arrivant sans étiquetage approprié seront retournés au fournisseur à ses frais.
- Aucun accessoire supplémentaire ne doit être expédié avec la commande de prime sur emballage. Les dispositifs de fixation doivent être expédiés directement au représentant du fournisseur. Les caisses ou accessoires reçus à l'entrepôt qui ne sont pas inclus dans le bon de commande seront retournés au fournisseur à ses frais.
- Les primes sur emballage de boissons alcoolisées de produits non vendus par ANBL sont permises.
- Les primes sur emballage de boissons alcoolisées doivent être différents du produit qui accueille la promotion.
- Toutes les bouteilles de prime sur emballage de produits alcoolisés doivent être accompagnées d'une déclaration de remboursement.
- Toutes les bouteilles de prime sur emballage ne doivent pas comporter de CUP, ou alors un CUP effacé.

PRIMES SUR EMBALLAGE DE PRODUITS NON ALCOOLISÉS

- Les demandes de primes sur emballage de produits non alcoolisés doivent être accompagnées d'un échantillon ou d'une image de l'article et de son dispositif de fixation pour approbation.
- Il est de la responsabilité de tout fournisseur demandant une prime sur emballage pour un produit alimentaire de s'assurer qu'il respecte les directives de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.



DIRECTIVES DE PROMOTION

DIRECTIVES DE PROMOTION

DIRECTIVES POUR LES OFFRES À DURÉE LIMITÉE (ODT)

- ANBL produit des affichettes d'étagère et des cartes de prix. Pour utiliser votre propre affichette, faites une demande au gérant adjoint de la catégorie appropriée.
- Pour les produits du Programme de présentation sur les ODL, ANBL placera des affichettes d'étagère sur le présentoir et à l'emplacement habituel du ou des produits.
- La durée des offres à durée limitée des périodes complètes correspond à celle des périodes du programme de merchandising d'ANBL.
- Les ODL s'appliquent à tous les magasins d'ANBL (à l'exception du Dépôt) et aux magasins de franchise.
- Les programmes d'offres à durée limitée des affichettes de rayon ne seront pas utilisés pour forcer la mise en liste ou remettre en liste un produit retiré de la liste dans un magasin.
- Les détails des ODL doivent être finalisés 12 semaines avant la période promotionnelle et respecter les délais de commande de la chaîne d'approvisionnement.
- La remise doit être accordée en dollars uniquement.
- Le fournisseur se verra refacturer 100 % de la remise sur toutes les unités vendues en promotion, sauf négociation contraire au moment de la demande.

DIRECTIVES SUR LES AUBAINES/LOTS

- ANBL produira des affichettes d'étagère et des cartes de prix. Pour utiliser votre propre affichette, adressez-vous au gérant adjoint de la catégorie appropriée.
- Les affichettes seront placées sur le présentoir et à l'emplacement habituel des produits de l'aubaine ou du lot.
- La durée des aubaines/lots est laissée à la discrétion du fournisseur, avec l'accord du gérant adjoint de catégorie.
- Les aubaines/lots s'appliquent à tous les magasins ANBL (à l'exception du Dépôt). Ces offres peuvent être incluses ou exclues des magasins de franchise et des titulaires de licence en attendant l'approbation du gestionnaire adjoint de catégorie.
- Les aubaines/lots doivent être finalisés pendant les périodes d'appel. Toute demande en dehors des périodes d'appel est à la discrétion du gérant adjoint de catégorie et de la chaîne d'approvisionnement et est basée sur le calendrier de commande d'ANBL.
- Le fournisseur est responsable du coût de la remise de l'aubaine, sauf négociation contraire à le moment de la demande.

DIRECTIVES SUR LES AUBAINES/LOTS

- ANBL sélectionne les aubaines et les lots qui offrent aux clients le meilleur rapport qualité-prix.

Facteurs supplémentaires :

- Nombre d'offres dans une période donnée.
- Niveau de prix, variété, pays, etc.
- Disponibilité du produit/cycle de commande de la chaîne d'approvisionnement.
- Saisonnalité

Le produit doit pouvoir être expédié aux magasins au moins 6 semaines avant le début de la période de promotion. Si un produit n'est pas disponible, ANBL peut le remplacer par une autre UGS.

DIRECTIVES SUPPLÉMENTAIRES POUR TOUTES LES PRIMES SUR EMBALLAGE

- Tout article de prime sur emballage qui arrive à ANBL et qui n'a pas été commandé sera retourné au fournisseur à ses frais et une amende de 5 \$ par caisse sera imposée.
- Les quantités commandées correspondront à un approvisionnement pour une période de merchandising seulement.
- Le nombre de caisses demandé doit être indiqué sur le formulaire de demande.
- Toutes les quantités doivent être approuvées par le gérant adjoint de catégorie concerné.

DIRECTIVES POUR LES CONCOURS ET LES PRIX

- Tous les concours et prix doivent être approuvés par le gérant adjoint de la catégorie et le directeur des opérations du magasin concernés.
- Disponible en conjonction avec les programmes de présentation.
- Les concours et les prix doivent être accessibles en ligne ou par message texte.
- Doivent s'appliquer à tous les magasins du groupe réservé.
- Les prix de tirage d'une valeur inférieure à 750 \$ peuvent être tirés en magasin par un représentant du fournisseur ou client et en présence d'un employé d'ANBL.
- Les prix de tirage d'une valeur supérieure à 750 \$ doivent être gérés par une tierce partie.
- Les concours ou les primes d'équipe en magasin sont autorisés à condition que les prix soient d'une valeur nominale et ne peuvent pas être des produits alcoolisés. Ils doivent être pré-approuvés par le gérant adjoint de la catégorie et le directeur des opérations du magasin concernés.
- Toutes les catégories de produits sont admissibles.

DIRECTIVES SUR LES VALEURS AJOUTÉES

- Toutes les catégories de produits sont admissibles.
- Un échantillon ou une image de l'article à valeur ajoutée doit être fourni au gérant adjoint de la catégorie pour approbation.
- Si le stock de produits à valeur ajoutée est épuisé pendant une promotion, la signalisation du magasin y faisant référence sera enlevée jusqu'à ce que le stock soit réapprovisionné.
- Les fournisseurs doivent fournir un présentoir pour les articles à valeur ajoutée.
- Les fournisseurs ne peuvent expédier qu'une quantité maximale d'articles à valeur ajoutée, soit l'équivalent d'une augmentation de 10 % des ventes hebdomadaires de l'UGS participante (bière uniquement). ANBL retournera les quantités excédentaires d'articles à valeur ajoutée au fournisseur, à ses frais.
- Les articles à valeur ajoutée doivent être livrés à tous les magasins ANBL (et non à l'entrepôt d'ANBL) avant le début de la promotion (non-bière seulement).
- Les quantités livrées doivent être suffisantes pour approvisionner les magasins ANBL.

DIRECTIVES DE MARCHANDISAGE PAR CATÉGORIE DE PRODUITS

DIRECTIVES POUR LES PROMOTIONS DE PRIX SUR LA BIÈRE

- Lors de la réservation de promotions sur la bière, la préférence sera accordée aux ODL à court terme, aux aubaines et aux lots.

ODL POUR UNE PÉRIODE COMPLÈTE

- Toutes les ODL sur la bière pour une période complète couvrent la durée de la période de promotion
- Les quantités minimales d'offres à durée limitée sur la bière sont indiquées à la page 32
- Les ODL pour une période complète sont refacturés au fournisseur au prix discompté de détail entier
- À l'exception de :
 - Bière économique
 - Canneltes grand public 473 ml

ODL À COURT TERME

- Toutes ODL à court terme sur la bière commencent le lundi et se terminent le dimanche (durée de 7 jours)
- Maximum 2 ODL à court terme par période et par UGS
- Les quantités minimales d'offres à durée limitée sur la bière sont indiquées à la page 32
- Les ODL à court terme sont refacturés au fournisseur au prix discompté de détail entier
- À l'exception de :
 - Bière économique
 - Canneltes grand public 473 ml

AUBAINE

- Toutes les aubaines sur la bière commencent un jeudi et se terminent un dimanche (durée de 10 jours)
- Remise minimale de 20 % sur le prix normal
- Les aubaines sont refacturées au fournisseur au prix discompté de détail entier
- À l'exception de :
 - Bière économique
 - Canneltes de 24 grand public
 - Canneltes grand public 473 ml

LOT

- Les économies réalisées grâce aux lots doivent s'aligner sur les montants minimaux des ODL sur la bière
- Les lots sont limités dans le temps et commencent le lundi ou le jeudi et se terminent le dimanche
- L'agent ODL est encouragé lorsqu'il gère un lot dans les magasins ANBL

CONDUCTEUR	PASSAGER	CONDITIONS REQUISES
Bière	Bière	Non éligible pour les marques grand public ou économiques.
Bière	Spiritueux	Pack de 12 bières au minimum avec au moins une bouteille de spiritueux. Les spiritueux économiques ne sont pas éligibles.
Bière	Vin	Minimum un pack de bière avec une bouteille (minimum 750ml) ou une canette de vin, sans prix plancher.
Bière	Panaché	Lot minimum d'un produit emballé de chaque ou de 4 unités individuelles.

MONTANTS MINIMUMS D'ODL POUR LA BIÈRE

	GRAND PUBLIC	HAUT DE GAMME	SPÉCIALITÉ	IMPORTÉE	MICRO
INDIVIDUELLE		0,50 \$	0,50 \$	0,50 \$	0,50 \$
PACK DE 4		2 \$	2 \$	2 \$	2 \$
PACK DE 6		2,50 \$	2,50 \$	2,50 \$	2,50 \$
PACK DE 8	1 \$	3 \$	3 \$	3 \$	3 \$
PACK DE 12	2 \$	4 \$	4 \$	4 \$	4 \$
PACK DE 15	3,50 \$	4,50 \$	4,50 \$	4,50 \$	4,50 \$
PACK DE 18		5 \$		5 \$	5 \$
PACK DE 24	Les ODL de 24 doivent être discutées avec le gérant adjoint de catégorie et le gérant de catégorie de la bière				

DIRECTIVES DE PROMOTION SUR LE VIN

ODL POUR UNE PÉRIODE COMPLÈTE

- Stratégie globale par catégorie
- Nombre d'ODL par période
- Prix
- Format
- Nombre d'ODL en concurrence

* Note : sans l'approbation adéquate, les ODL ne peuvent pas être exécutées sur les UGS qui atteindraient un prix qui serait inférieur au prix plancher défini :

- ANBL renoncera aux frais du programme si :
 - La valeur de l'ODL est de 2 \$ ou plus sur un format de 750 ml dont le prix est inférieur à 20 \$
 - La valeur de l'ODL est de 15% ou plus sur un format de 750 ml dont le prix est inférieur à 20 \$.
 - Si plusieurs UGS d'une même famille de marques relèvent d'un même programme d'ODL, toutes doivent être éligibles à une suppression des frais.

FORMAT	PRIX PLANCHER
750 ML	9,99 \$
1 L	12,99 \$
1,5 L	19,99 \$
2 L	20,99 \$
3 L	29,99 \$
4 L	39,99 \$

AUBAINES/LOTS

- Un formulaire pour les lots (envoyé par courriel) doit être soumis au gestionnaire de catégorie adjoint avec la demande.
- Il y a un lot pour la période complète par période, avec trois aubaines pour des durées plus courtes. Toutes les aubaines sont marchandisées à l'emplacement 11 du programme platine.
- Doit être actuellement référencé ou être une extension d'une UGS actuellement référencée.
- Les UGS doivent avoir un minimum de 6 mois sur le marché avant d'être approuvées pour une aubaine ou un lot.
- Prix de 12,99 \$ pour 750 ml. Prix de 39,99 \$ pour 3L, 44,99 \$ pour 4L.
- Les commandes peuvent être modifiées en fonction des performances de la période précédente. FOB réduit (les offres peuvent être prises en considération et doivent être présentées au gérant adjoint de catégorie).
- La préférence est accordée aux lots qui comprennent à la fois une UGS rouge et blanche ou une autre catégorie, comme les spiritueux ou la bière.
- Les lots ne peuvent pas être proposés sur les mêmes UGS pendant plus de deux périodes consécutives.
- Les aubaines et lots sont confirmées pour l'année qui suit le premier appel de marchandisage. Lorsque cet appel est terminé, seules les offres discutées et négociées seront ajoutées si :
 - L'inventaire est disponible.
 - De l'espace est disponible dans les magasins.
- Toutes les offres d'aubaine ou de lot doivent inclure une aubaine pour les magasins de franchise et les titulaires de licence.
- ANBL et le fournisseur s'entendront sur une prévision pour les aubaines/lots. Tous les aubaines/lots de vin devraient atteindre un taux d'épuisement de 80 %. Si un lot n'atteint pas ou ne dépasse pas cet objectif, une ODL sera automatiquement réservée pour les deux périodes suivantes afin d'épuiser les stocks excédentaires. Le magasin de Dépôt de Salisbury ne pourra pas être envisagé pour épuiser les stocks d'aubaines/lots sans l'approbation du gérant adjoint de catégorie.
- Les ODL ne peuvent pas être consécutives à des marques qui proposent des aubaines/lots au cours d'une période donnée.

DIRECTIVES DE PROMOTION SUR LES SPIRITUEUX

ODL POUR UNE PÉRIODE COMPLÈTE

Les frais liés aux programmes s'appliquent à chaque famille de marques. Toutes les UGS de la famille de marques doivent être réservées au sein de la même réservation de programme.

ANBL tiendra compte des éléments suivants lors de la sélection des demandes d'ODL à approuver :

- Stratégie globale par catégorie
- Nombre d'ODL par période
- Prix
- Format
- Minimums d'ODL :
 - 375 ml : 1 \$
 - 750 ml : 2 \$
 - 1140 ml : 2,50 \$
 - 1750 ml : 3 \$
- Les ODL ne sont pas autorisés sur les spiritueux économiques de 375 ml
- ANBL renoncera aux frais de détail si la valeur de l'ODL est supérieure à 15 % du prix de détail habituel.
- Lorsqu'il y a plusieurs marques de la même famille de marques réservées dans le cadre d'un programme d'ODL, toutes les marques peuvent être admissibles à la suppression des frais du programme.
- Aucun montant d'ODL maximum.

AUBAINES/LOTS

- Les aubaines/lots sont censés présenter des offres bien supérieures à la moyenne pour les consommateurs.
- Si l'offre de l'aubaine ou du lot est jugée exceptionnelle, les frais du programme peuvent être négociés avec le gérant adjoint de la catégorie.

DIRECTIVES DE PROMOTION POUR LE CIDRE ET LES PANACHÉS

ODL SUR LES PANACHÉS ET LES CIDRES

- ODL minimums sur les panachés/cidres
 - Unité individuelle : 0,50 \$
 - Pack de 4 : 2 \$
 - Pack de 6 : 2,50 \$
 - Pack de 8 : 3 \$
 - Pack de 12 : 4 \$
 - Pas de montant d'ODL maximum.

PROGRAMMES DE MARCHANDISAGE : DÉGUSTATIONS

TYPE DE PROGRAMME : DÉGUSTATIONS

NOM DE GROUPE GATEWAY : DÉGUSTATIONS EN MAGASIN

EMPLACEMENT DE MARCHANDISAGE

- Chaque magasin est équipé d'un poste de dégustation.

ATTENTES DU PROGRAMME

- Les dégustations sont actuellement suspendues conformément aux recommandations de santé publique relatives à la COVID-19.
- Le programme d'échantillonnage individuel d'ANBL est en place pour compléter ce programme en période de COVID-19, veuillez contacter le membre de l'équipe de la catégorie appropriée pour de plus amples renseignements.
- Les fournisseurs peuvent utiliser du matériel promotionnel pour une dégustation en magasin.
- Les fournisseurs sont encouragés à placer une annonce ou un avis dans le magasin où la dégustation aura lieu jusqu'à une semaine à l'avance. Tous les supports doivent être approuvés par le gérant adjoint de catégorie approprié
- Le produit doit faire partie d'un programme de marchandisage pendant la période de la dégustation, être une nouvelle sortie (disponible dans le magasin de la dégustation depuis moins de 60 jours), ou être désigné comme nouveau produit (sur le marché depuis moins de 60 jours).
- Exceptions : les micro-brasseries, petites vineries, cidreries et distilleries maritimes
- La dégustation doit avoir une valeur éducative pour le client.

POINTS SAILLANTS DU PROGRAMME

- Disponible dans tous les magasins d'ANBL (à l'exception du Dépôt et d'EXPÉRIENCE par ANBL)
- Pas de limite au nombre d'UGS dans une dégustation, mais le total servi à un client ne peut pas dépasser les quantités indiquées dans la section des directives.

CATÉGORIES DE PRODUITS ADMISSIBLES

Toutes les catégories, avec les limites suivantes :

- Bière : Pas de bières économiques, domestiques, grand public.
- Spiritueux : Doit inclure au moins une option de cocktail/boisson mélangée par produit. Les spiritueux économiques ne sont pas autorisés.
- Vin : UGS de 750 ml au prix de 13,99 \$ ou plus uniquement.

GRILLE TARIFAIRE :

Gratuit.

DIRECTIVES POUR LES DÉGUSTATIONS

- Les dégustations sont réservées auprès du gérant du magasin ou du franchisé, magasin par magasin, 3 mois avant la date de la dégustation.
 - Les échantillons de dégustation sont gratuits.
 - Tous les coûts sont à la charge du fournisseur.
 - Les dégustations peuvent avoir lieu n'importe quel jour de la semaine :
 - Les dégustations peuvent commencer à 11h et doivent se terminer 30 minutes avant la fermeture.
 - Il n'y a pas de limite au nombre de dégustations effectuées par jour.
 - Si un fournisseur ne se présente pas ou annule avec un préavis de moins d'une semaine, des frais administratifs de 50 \$ lui seront facturés.
 - Le représentant qui organise la dégustation doit se conformer au programme « Vérification 30 » d'ANBL et demander une pièce d'identité à toute personne qui semble avoir moins de 30 ans.
 - Les fournisseurs sont autorisés à offrir des articles non alcoolisés à valeur nominale lors des dégustations prévues :
 - Les cadeaux publicitaires ne peuvent pas être liés à un achat obligatoire et tous les clients doivent être éligibles pour recevoir le cadeau.
 - Les cadeaux publicitaires doivent être approuvés au préalable par le gérant adjoint de catégorie concerné.
 - Les fournisseurs sont encouragés à fournir de la nourriture lors des dégustations en magasin. Le fournisseur est chargé d'informer les clients d'éventuelles allergies alimentaires.
 - Sauf autorisation préalable du centre des activités de détail, les produits utilisés par le fournisseur doivent être achetés dans le magasin où se tient la dégustation.
 - Les fournisseurs ont droit à une remise sur le prix de base d'ANBL pour les dégustations de produits :
 - Spiritueux : 45 %
 - Vin : 40 %
 - Bière : 44 %
 - Panachés/cidre : 50 %
 - Le volume maximal de service autorisé par client est de :
 - Vin : 2 onces/60 ml
 - Bière : 2 onces/60 ml
 - Spiritueux : 1/2 once/15 ml
 - Panachés/cidre : 2 onces/60 ml
- * Note : Il s'agit du total autorisé par dégustation. Par exemple, si une personne goûte 2 onces de vin, elle n'est pas autorisée à le goûter à nouveau. Elle peut cependant goûter 2 échantillons d'une once.
- Les mélanges sont autorisés à condition que la quantité totale d'alcool par boisson ne dépasse pas la quantité spécifiée pour une seule portion.
 - Le fournisseur doit s'assurer que le client consomme l'échantillon sur place.
 - Les fournisseurs peuvent apporter leur propre kiosque de dégustation ou utiliser la table de dégustation d'ANBL.
 - Les fournisseurs doivent fournir leurs propres serviettes de table, gobelets de dégustation, etc.
 - Seuls les produits référencés peuvent faire partie des dégustations en magasin.
 - Tout le matériel promotionnel utilisé dans le cadre d'une dégustation en magasin doit être approuvé par le gérant adjoint de catégorie concerné.
 - Le fournisseur doit veiller à ce qu'un représentant compétent soit présent pour répondre aux questions des clients pendant la dégustation. Les employés d'ANBL ne rempliront pas cette fonction.

DÉGUSTATIONS DANS LES MAGASINS DE FRANCHISE

- Les dégustations dans les magasins de franchise sont réservées directement auprès du franchisé, indépendamment d'ANBL.
- Les fournisseurs paieront le prix de détail intégral du produit au magasin de franchise. La remise sera accordée au fournisseur à la réception du formulaire de remise pour produits de dégustation (voir annexe D à la page 41).
- Ce formulaire sera rempli à la fin de la dégustation par le fournisseur et un représentant du magasin de franchise.
- Les bouteilles non ouvertes doivent être retournées après la dégustation.
- Les bouteilles qui contiennent un reste de produit doivent être laissées au magasin.

DÉGUSTATIONS POUR L'ÉQUIPE D'ANBL

- Disponible pour tous les magasins ANBL et les magasins de franchise.
- Les fournisseurs n'ont pas besoin d'organiser une dégustation publique pour tenir une dégustation pour l'équipe.
- Ce programme vise à fournir au personnel d'ANBL des connaissances sur les produits.
- La participation aux dégustations d'équipe est volontaire pour les employés d'ANBL.
- Les dégustations doivent avoir lieu dans des zones autres que celles de vente au détail pendant les heures d'ouverture habituelles.
- Les produits doivent être achetés au magasin où la dégustation a lieu.
- Les fournisseurs ont droit à une remise sur le produit, appliquée au prix de base d'ANBL comme suit :
 - Spiritueux : 45 %
 - Vin : 40 %
 - Bière : 44 %
 - Panachés : 50 %
- Le volume maximal autorisé par membre du personnel est de :
 - Vin : 2 onces/60 ml
 - Bière : 2 onces/60 ml
 - Spiritueux : 1/2 once/15 ml
 - Cidre/panachés : 2 onces/60 ml
- Aucun frais n'est demandé pour une dégustation d'équipe.

CODE DE CONDUITE RELATIF AUX DÉGUSTATIONS

- Veuillez arriver au moins 15 minutes avant l'heure prévue de votre dégustation.
- Vous êtes tenu d'apporter toutes les fournitures nécessaires, par exemple des gobelets de dégustation, de la glace, un seau, de l'essuie-tout, etc.
- À votre arrivée, présentez-vous au bureau pour procéder aux formalités administratives et payer votre produit.
- Ne laissez pas le poste de dégustation sans surveillance.
- Vous devez demander une pièce d'identité avec photo à tous les clients qui semblent avoir moins de 30 ans.
- Vous n'êtes pas autorisé à servir de l'alcool à une personne qui semble être sous l'emprise de l'alcool ou de la drogue.
- Si un client a des questions sur des produits autres que ceux que vous servez, veuillez le rediriger vers l'équipe du magasin.
- Pas de téléphones cellulaires ni de messages textes pendant la dégustation.
- À la fin de la dégustation, vous êtes responsable du nettoyage de votre station.
- Le non-respect de ces directives peut entraîner l'arrêt de la dégustation.



ANNEXES



ANNEXE A : SPÉCIFICATIONS RELATIVES AUX ILLUSTRATIONS FOURNIES PAR LES FOURNISSEURS

Les fournisseurs sont invités à fournir une image de haute résolution et de qualité d'impression de la bouteille le plus récent.

ANBL peut utiliser l'image dans son matériel promotionnel, qui présente des thèmes spécifiques selon la période. Cette approche nous permet de communiquer les renseignements sur le produit, le prix et les économies de façon cohérente

EXIGENCES RELATIVES AU DOSSIER DU FOURNISSEUR

Si une illustration doit être fournie, elle doit être prête à être finalisée pour l'impression. Si les fichiers sont prêts à être imprimés et qu'aucune modification de taille ou ajout d'illustrations de la marque ANBL n'est nécessaire, nous demandons :

- Toutes les couleurs sont CMJN.
- Les images raster (photos, logos) doivent avoir une résolution minimale de 300 dpi et une taille d'impression de 100 %.
- Logos au format vectoriel (fichiers .eps ou .ai de préférence)
- Polices à fournir ou à convertir en contours.
- Annonces fournies en PDF de qualité presse (PDF/X-1) ; nous pouvons également accepter la plupart des fichiers natifs (InDesign, Illustrator) mais ne pouvons pas accepter les fichiers MS Word ou Publisher.
- Les fichiers d'impression doivent inclure un fond perdu minimum de 0,125 po et des repères de coupe.

LORSQUE DES MODIFICATIONS SONT NÉCESSAIRES OU QUE DES ILLUSTRATIONS SONT FOURNIES POUR LA PUBLICITÉ DE LA MARQUE ANBL, NOUS PRÉFÉRONS :

- Fichiers de travail InDesign (toute version) conditionnés avec toutes les polices, images et mises en page incluses.
- Fichiers de support dans Adobe Illustrator (.eps ou .ai) et Photoshop (.tif ou .psd, de préférence des fichiers de couches, ou .jpeg en haute résolution).
- Toutes les couleurs en CMJN.
- Images/logos en 300 dpi minimum à 100% de placement.
- Les polices de caractères fournies doivent être au format True Type ou OpenType.

DATES LIMITES :

Le fournisseur doit fournir à ANBL les illustrations pré-approuvées et les fichiers liés aux illustrations, tels que les images de bouteilles, six semaines avant la date de début du programme.

SECTION ANNEXE

Si un produit fait partie d'un programme national ou d'une promotion spéciale, d'autres solutions de signalisation peuvent être envisagées après approbation du gérant adjoint de catégorie concerné. Ces solutions sont examinées au cas par cas.

Des documents sont requis pour tous les programmes de merchandising en magasin approuvés. Si ANBL ne reçoit pas les fichiers nécessaires, le programme peut être annulé.



Activité	Nombre de semaines avant le début de la période	P1 29 mars - 9 mai	P2 10 mai - 20 juin	P3 21 juin - 1er août	P4 2 août - 5 septembre	P5 6 septembre - 10 octobre	P6 11 octobre - 14 novembre	P7 novembre - 2 janvier	P8 3 janvier - 13 février	P9 14 février - 3 avril
Date limite pour les modifications des fournisseurs dans Gateway	12	04-Jan	15-Feb	29-Mar	10-May	14-Jun	19-Jul	23-Aug	11-Oct	09-Nov
Tous les fournisseurs ont fourni les fichiers des PDV dus à ANBL	6	15-Feb	29-Mar	10-May	21-Jun	26-Jul	30-Aug	04-Oct	22-Nov	04-Jan



ANNEXE B – MAGASINS DE FRANCHISE PARTICIPANT AUX PROGRAMMES DE PRÉSENTATION DE MARCHANDISAGE

N° AGENT	EMPLACEMENT	N° AGENT	EMPLACEMENT
100	Balmoral	141	Chipman
101	Shediac (saisonnier)	144	Arthurette
102	Harcourt	145	Bay du Vin
104	Boisestown	147	Memramcook
105	Hillsborough	151	St-Antoine
106	Canterbury	152	Douglas Harbour
107	Salisbury	153	St-Quentin
108	Harvey Station	156	Zealand
109	Stanley	159	Mactaquac
110	Saint-Paul-de-Kent	160	Port Elgin
112	Cambridge Narrows	162	Kedgwick
113	Gagetown	163	Doaktown
115	Juniper	165	Janeville
117	Fredericton Junction	167	Paquetville
119	Pointe-Sapin	169	Lepreau
120	Riley Brook	170	Rogersville
122	St. Martins	174	Allardville
123	Brantville	175	Nackawic
132	McAdam	176	Barnesville
133	St. Leonard	177	Campobello Island
134	Charlo	184	Blackville
139	Saint-Sauveur	187	Welsford

ANNEXE B – MAGASINS DE FRANCHISE PARTICIPANT AUX PROGRAMMES DE PRÉSENTATION DE MARCHANDISAGE

N° AGENT	EMPLACEMENT	N° AGENT	EMPLACEMENT
188	Baie-Ste-Anne	213	Penniac
189	Public Landing	214	Grand-Barachois
191	Saint-Louis-de-Kent	215	Cape Pele
192	Minto	216	Petit Rocher
193	Cocagne	217	Maissonnette
194	Grande-Anse	218	Lameque
197	St. Isidore	219	South Tetagouche
198	Grand Manan	220	Youngs Cove
200	Aulac	221	Norton
201	Burton	222	Alma
202	Waasis	223	Kingston
203	Prince William	224	Riverside-Albert
204	Loch Lomond	225	Centerville
205	Clair	226	Belledune
206	St. George	227	Debec
207	Florenceville	228	Saint-Arthur
208	Irishtown	229	Renous
209	Bath	230	Black's Harbour
210	Hanwell	231	Hartland
211	Sunny Corner	232	Peticodiac
212	Richiboucto Village	449	Grand Bay

ANNEXE C – LIGNES DE CAISSES

N° AGENT	EMPLACEMENT	N° DE LIGNES	N° AGENT	EMPLACEMENT	N° DE LIGNES
3	Kennebecasis Valley	5	19	Richibucto	2
26	Vaughan Harvey Blvd, Moncton	4	22	Tracadie-Sheila	3
36	East Point, Saint John	5	28	Shediac	3
45	York Street, Fredericton	6	29	Chatham	3
48	Moncton North	4	33	Sackville	2
60	Corbett Centre, Fredericton	5	35	Sussex	3
66	Dieppe	5	53	Hampton	2
2	Fairville Blvd, Saint John	4	61	Dieppe Blvd	3
4	Somerset St, Saint John	4	81	Campbellton	2
30	Newcastle	4	8	St. Andrews	2
38	Mountain Road, Moncton	4	9	Dalhousie	2
40	Devon Park, Fredericton	3	15	Perth-Andover	2
41	Oromocto	4	20	Bouctouche	2
62	Riverview	4	21	Shippagan	2
63	Elmwood Drive, Moncton	3	42	Cap Pelé	2
68	Brookside Mall, Fredericton	5	50	Neguac	2
79	Bathurst	4	75	Beresford	3
14	Edmundston	4			
5	Wellington Row, Saint John	3			
6	St. Stephen	3			
12	Caraquet	2			
13	Woodstock	3			
16	Grand Falls	3			

ANNEXE D - FORMULAIRE DE REMISE DE DÉGUSTATION DE PRODUIT FRANCHISÉ

N° d'agent : _____ Représentant de magasin : _____

Date de la dégustation : _____ Représentant du fournisseur : _____ Fournisseur	CUP	Produit(s)	Acheté(s)	Élimination du produit restant
<i>Écrire le nom de l'entreprise du fournisseur</i>	<i>Écrire le CUP de tous les produits à déguster</i>	<i>Écrire le nom de produit correspondant à chaque CUP</i>	<i>Nombre de bouteilles achetées</i>	<i>Clarifiez ici que le produit restant a été détruit dans les locaux du franchisé</i>

ANNEXE E - RÉFÉRENCIEMENT DES MAGASINS PAR BANNIÈRE ET GROUPES

N° de magasin	Emplacement	Bannière	Groupes
3	Kennebecasis Valley	A	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
26	Vaughan Harvey Blvd, Moncton	A	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BRONZE, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
36	East Point, Saint John	A	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BRONZE, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
45	York Street, Fredericton	A	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, ARGENT, BRONZE, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
48	Moncton North	A	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BRONZE, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
60	Corbett Centre, Fredericton	A	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BRONZE, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
66	Dieppe	A	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BRONZE, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
2	Fairville Blvd, Saint John	B	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
4	Somerset Street, Saint John	B	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
30	Newcastle	B	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
38	Mountain Road, Moncton	B	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE, RFD
40	Devon Park, Fredericton	B	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
41	Oromocto	B	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE
62	Riverview	B	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE
63	Elmwood Drive, Moncton	B	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE
68	Brookside Mall, Fredericton	B	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE
79	Bathurst	B	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE
14	Edmundston	B	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE
5	Wellington Row, Saint John	C	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, OR, ARGENT, BD, BP, LTO, SF, SE
6	St. Stephen	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, BD, BP, LTO, SF, SE
12	Caraquet	C	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
13	Woodstock	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, BD, BP, LTO, SF, SE
16	Grand Falls	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, BD, BP, LTO, SF, SE
19	Richibucto	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
22	Tracadie-Sheila	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, BD, BP, LTO, SF, SE
28	Shediac	C	NOIR, PLATINE, CE, BLEU, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
29	Chatham	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
33	Sackville	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
35	Sussex	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, BD, BP, LTO, SF, SE
53	Hampton	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
61	Dieppe Blvd	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, BD, BP, LTO, SF, SE
81	Campbellton	C	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, OR, BD, BP, LTO, SF, SE
8	St. Andrews	D	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
9	Dalhousie	D	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
15	Perth-Andover	D	NOIR, PLATINE, CE, BD, BP, LTO, SF, SE
20	Boucrouche	D	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
21	Shippagan	D	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE
50	Neguac	D	NOIR, PLATINE, CE, BD, BP, LTO, SF, SE
75	Beresford	D	NOIR, PLATINE, CE, DIAMANT, BD, BP, LTO, SF, SE