

SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU NOUVEAU-BRUNSWICK

PROGRAMME DE MAGASINS DE FRANCHISE

1 mai 2008

PROGRAMME DE MAGASINS DE FRANCHISE

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
1. APERÇU.....	3
2. OBJECTIFS DU PROGRAMME.....	3
3. APPUI DE LA COMMUNAUTÉ.....	4
4. APPEL DE PROPOSITIONS.....	4
5. ADMISSIBILITÉ DU SOUMISSIONNAIRE.....	4
6. CRITÈRES DE SÉLECTION.....	5
■ Critères d'emplacement.....	5
■ Critères financiers.....	6
■ Autres critères de sélection.....	6
7. MODALITÉS DE LA CONVENTION.....	7
8. GESTION DU MAGASIN DE FRANCHISE.....	9
■ Heures et jours d'exploitation.....	9
■ Prix de détail.....	9
■ Clientèle.....	9
■ Achat d'alcool.....	10
■ Livraison directe.....	10
■ Loi sur les récipients à boisson.....	11
■ Critères technologiques.....	11
■ Vente au public / titulaires de permis.....	11
■ Sélection des produits.....	11
■ Entreposage et exposition des boissons alcoolisées.....	12
■ Affichage.....	13
■ Publicité.....	13
9. RÉSUMÉ.....	14

PROGRAMME DE MAGASINS DE FRANCHISE

1. APERÇU

Le programme de magasins de franchise a été établi pour desservir des collectivités isolées dont la population réduite ne justifie pas la présence d'un magasin traditionnel d'Alcool NB Liquor. Un magasin de franchise doit seulement être établi dans une collectivité n'ayant pas de service de vente au détail de boissons alcoolisées et présentant des ventes potentielles variant entre 300 000 \$ et 2 600 000 \$ selon les ventes de 2006-2007 et indexées annuellement selon l'indice des prix à la consommation pour Saint John (N.-B.). Des considérations géographiques et touristiques peuvent avoir un impact sur l'établissement ou la rétention d'un magasin de franchise dans une localité spécifique. La sélection d'une localité dépend d'une combinaison de facteurs, principalement le bassin de population et la distance par rapport aux magasins de la Société. Les magasins de franchise doivent se situer à au moins 15 kilomètres du point de vente de boissons alcoolisées le plus près. Dans certaines localités, le magasin de franchise remplacera le magasin d'Alcool NB Liquor dont la fermeture est prévue.

Les franchisés accrédités sont autorisés à vendre de la bière, des vins, des spiritueux et autres boissons alcoolisées normalement en vente dans les magasins de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick.

2. OBJECTIFS DU PROGRAMME

Le programme veille à ce que les activités des magasins de franchise soient conformes aux dispositions de la Loi sur la réglementation des alcools ainsi qu'aux conditions établies par la Société des alcools du Nouveau-Brunswick. Les entreprises et localités choisies devraient retirer des avantages économiques de leur participation au programme.

3. APPUI DE LA COMMUNAUTÉ

La Société demande l'appui du conseil municipal ou du district des services locaux concerné avant d'entamer le processus d'appel de propositions en vue de choisir un franchisé dans une localité non encore desservie.

4. APPEL DE PROPOSITIONS

La Société accorde une franchise sur appel de propositions et seulement après examen de toutes les propositions reçues. Toutefois, elle se réserve le droit de rejeter n'importe quelle proposition ou toutes les propositions. Le Comité d'examen fixe son choix en fonction des critères précisés dans le présent document.

Après avoir choisi la proposition retenue, la Société informe tous les soumissionnaires de sa décision. Les soumissionnaires non retenus peuvent exercer un recours en révision.

5. ADMISSIBILITÉ DU SOUMISSIONNAIRE

Aux endroits où Alcool NB Liquor estime que la désignation d'une personne comme franchisé d'Alcool NB Liquor pour vendre des boissons alcoolisées en son nom assurerait un meilleur service au public, elle lancera un appel de propositions qui informe le secteur privé de la région où elle pense établir un magasin de franchise, expose les conditions d'admissibilité ainsi que les directives concernant la préparation d'une proposition en vue de cette désignation.

Un soumissionnaire peut être une personne, un partenariat ou une société commerciale à qui la loi n'interdit pas d'acheter, d'avoir en sa possession ou de consommer des boissons alcoolisées ou d'agir comme franchisé de la Société.

5. ADMISSIBILITÉ DU SOUMISSIONNAIRE (SUITE)

D'autres conditions comprennent, entre autres :

l'entreprise ou l'entreprise proposée, où le magasin de franchise sera situé, doit être ouverte au grand public et ne doit pas être située dans une grande ville du Nouveau-Brunswick ;

Les employés de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick ont le droit de présenter une proposition ; toutefois, l'employé ne peut être désigné comme franchisé tant qu'il n'a pas démissionné de son poste à la Société.

6. CRITÈRES DE SÉLECTION

La Société a élaboré des critères de sélection pour assurer une méthode de sélection équitable et ouverte des franchisés. Pour bénéficier d'une franchise, les soumissionnaires doivent répondre à un minimum de conditions et se conformer aux normes prescrites pendant toute la durée de leur désignation. L'objectif de la Société est de nommer le soumissionnaire qui présente la meilleure combinaison d'expérience en affaires, de stabilité financière, d'emplacement dans la localité et de service proposé au public.

Critères d'emplacement

L'idéal serait que le magasin de franchise soit central et accessible à tout le monde et dispose d'un terrain de stationnement conformément aux exigences de la Société. L'espace intérieur devrait permettre un étalage approprié de tous les produits alcoolisés. L'entreprise existante ou projetée qui sera gérée conjointement avec le magasin de franchise doit être ouverte pendant toutes les heures où le magasin de franchise est ouvert. L'accès aux boissons alcoolisées doit être interdit pendant les heures d'ouverture où la vente d'alcool n'est pas autorisée.

6. CRITÈRES DE SÉLECTION (SUITE)

Critères financiers

La Société accorde une franchise à des entreprises financièrement stables ou à des entreprises projetées qui présentent un plan d'affaires. L'évaluation des propositions par Alcool NB Liquor comprend un examen des documents financiers ou des états financiers pro forma du soumissionnaire et de ses pratiques commerciales pour vérifier si l'entreprise qui sera dirigée concurremment avec le magasin de franchise est financièrement viable.

Au cours de cette évaluation, la Société procédera à un examen détaillé des livres et des méthodes de fonctionnement du soumissionnaire, en particulier en matière de contrôle des stocks.

Autres critères de sélection

Au cours du processus d'évaluation, la Société étudie plusieurs autres éléments de la proposition. La commission demandée, les heures d'ouverture, l'emplacement de la franchise dans l'établissement, la visibilité de l'étalage, ainsi que l'aire et les étagères réservées aux boissons alcoolisées constituent d'importants éléments du processus d'évaluation. Les propositions qui suggèrent une commission inférieure à 7 % ne seront pas considérées.

La préférence pourra être accordée à la proposition qui comportera un engagement à acheter le magasin actuel de la Société à un prix égal ou supérieur au prix du marché indiqué dans un rapport d'évaluation de la propriété obtenu par la Société. Dans le cas où une telle offre serait reçue de deux (2) soumissionnaires ou plus, la préférence sera accordée à la proposition du plus offrant.

7. MODALITÉS DE LA CONVENTION

La durée de la convention relative au magasin de franchise est de dix (10) ans sous réserve de résiliation anticipée telle que prévue dans la convention. Avant l'échéance de la convention, Alcool NB Liquor lance un nouvel appel de propositions, offre d'autres services à la collectivité ou prend d'autres dispositions concernant la prestation des services.

Alcool NB Liquor se réserve le droit d'établir un magasin d'alcool régulier dans la localité si les circonstances l'exigent. Si Alcool NB Liquor devait choisir cette option, la collectivité en serait avertie suffisamment à l'avance et le magasin de franchise ne fermerait ses portes qu'à l'expiration de la convention ou que des dispositions de fermeture ont été prises.

Alcool NB Liquor reconnaît le droit du franchisé de résilier la convention pour une raison quelconque, sur préavis de quatre-vingt-dix (90) jours signifiés au Président de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick.

Les franchises ne sont pas cessibles, directement ou indirectement, en tout ou en partie, sans l'autorisation écrite préalable du Président de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick.

Alcool NB Liquor ne considérera pas un transfert de franchise à un nouveau propriétaire au cours de la première (1^{re}) année de la convention actuelle. Alcool NB Liquor se réserve le droit de mettre un terme à la convention et de lancer un nouvel appel d'offre dans la communauté ou d'offrir le contrat à un autre répondant à l'appel d'offres, si on leur fait part d'un tel transfert au cours de la première (1^{re}) année.

7. MODALITÉS DE LA CONVENTION (SUITE)

Le franchisé doit, en tout temps, avoir une assurance responsabilité générale d'au moins 2 000 000 \$ et la Société des alcools du Nouveau-Brunswick doit être un assuré additionnel désigné dans l'assurance responsabilité, mais seulement pour les affaires de l'assuré qui sont reliées à la convention.

Si le franchisé installe ailleurs son magasin de franchise, Alcool NB Liquor peut, à sa discrétion, résilier immédiatement la convention et procéder à un autre appel d'offres.

La personne ou (les associés en cas de partenariat) ou la société commerciale est reconnue comme «franchisé» et tenue responsable de la direction du magasin de franchise.

En cas de décès, les bénéficiaires ou ayant droits peuvent continuer de diriger le magasin de franchise après en avoir obtenu l'autorisation écrite du Président de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick.

Le certificat du franchisé doit toujours être affiché bien en vue dans le magasin.

Toute violation des stipulations de la convention peut entraîner la résiliation immédiate de la franchise par la Société des alcools du Nouveau-Brunswick. Dans ce cas, tout le stock sera repris par la Société au prix d'achat initial moins les frais applicables à la reprise du stock.

8. GESTION DU MAGASIN DE FRANCHISE

Heures et jours d'exploitation

Le nombre maximal d'heures d'ouverture permis pour la franchise est de 7 h à minuit, sept (7) jours par semaine. Le nombre minimal d'heures d'ouverture est de huit heures consécutives par jour entre 9 h et 22 h, sauf approbation contraire à l'avance par le Président de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick. La vente de boissons alcoolisées est interdite au cours de toute journée stipulée à l'avance par la Société des alcools du Nouveau-Brunswick ou selon les stipulations de la Loi.

Prix de détail

La Société des alcools du Nouveau-Brunswick fixe le prix de vente des boissons alcoolisées. Alcool NB Liquor fournit périodiquement au franchisé une liste de prix, des étiquettes d'étagère et des circulaires portant sur les modifications de prix, ajouts et retraits de produits.

Clientèle

Le franchisé est autorisé à vendre au public des boissons alcoolisées, conformément aux règlements établis en vertu de la Loi sur la réglementation des alcools. De plus, il est autorisé à les vendre aux entreprises commerciales et autres titulaires de permis délivrés en vertu de la Loi sur la réglementation des alcools de la province du Nouveau-Brunswick, dans les limites d'une région fixée par la Société des alcools du Nouveau-Brunswick. Les ventes aux titulaires de permis sont contrôlées de manière à éviter les ruptures de stock dans le magasin de franchise.

8. GESTION DU MAGASIN DE FRANCHISE (SUITE)

Achat d'alcool

Toutes les boissons alcoolisées offertes en vente par le franchisé doivent être achetées directement de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick. Le franchisé effectuera tous ses achats à un emplacement attribué par Alcool NB Liquor. Il s'agira habituellement du magasin d'alcool le plus près ou du siège social. Les franchisés seront facturés par la Société selon le prix de base régulier, réduit par une remise déterminée selon le taux proposé par le franchisé (ne dépassant pas 7,50 % pour tous les achats d'une année financière si les achats dépassent 1 000 000 \$, TVH et consignation non comprises ; 8,00 % pour tous les achats d'une année financière si les achats sont inférieurs à 1 000 000 \$ mais supérieurs à 500 000 \$, TVH et consignation non comprises ; ou 9,00 % pour tous les achats d'une année financière si les achats sont inférieurs ou égaux à 500 000 \$, TVH et consignation non comprises.)

Les commandes sont payables au moment de l'achat en argent comptant, par chèque, chèque de voyage, carte de débit, transfert électronique de fonds ou tout autre effet négociable approuvé par la Société ou conforme aux conditions de paiement établies par la Société.

Livraison directe

À la discrétion d'Alcool NB Liquor, les franchisés peuvent recevoir leurs commandes d'alcool et de bière canadienne par livraison directe de l'entrepôt d'Alcool NB Liquor ou des brasseries locales selon des conditions de paiement établies par la Société. Les quantités de produits doivent être par caisse seulement avec une commande minimale d'une palette de produits par point d'approvisionnement.

8. GESTION DU MAGASIN DE FRANCHISE (SUITE)

Loi sur les récipients à boisson

En vertu de la Loi sur les récipients à boisson, le franchisé perçoit une consignation sur tout produit alcoolisé vendu. Le montant à percevoir est compris dans le prix de détail établi par la Société et ne doit pas être remis. Autrement dit, le franchisé garde ce montant puisqu'il fait partie du prix global établi par Alcool NB Liquor.

Critères technologiques

Les franchisés doivent démontrer l'installation et la capacité d'utilisation de logiciels compatibles à Microsoft Office. Les franchisés devront posséder le courriel pour la réception des communications et de l'information sur les produits, y compris les prix, d'Alcool NB Liquor.

Vente au public / titulaires de permis

Les franchisés doivent accepter les achats par carte de débit et de crédit des clients et ils ne peuvent ajouter les frais de service lors de la vente des produits. Les franchisés doivent utiliser un système de lecture optique du CUP lors du traitement des ventes du magasin de franchise.

Sélection des produits

Le franchisé doit vendre une sélection représentative de boissons alcoolisées conformément au volume de ventes prévu. Toutes les marques en stock doivent avoir été approuvées au préalable par la Société des alcools du Nouveau-Brunswick. La Société prendra les dispositions pour que les marques les plus populaires dans la région figurent dans les commandes du franchisé.

8. GESTION DU MAGASIN DE FRANCHISE (SUITE)

Selon les ventes annuelles prévues, le tableau suivant précise le nombre minimum de marques qu'un franchisé doit offrir. Pour chaque marque, le franchisé devrait s'efforcer de stocker au moins quatre (4) unités de vente en tout temps.

VENTES ANNUELLES PRÉVUES	PRODUITS AUTRES QUE LA BIÈRE	BIÈRE
300 000 \$ - 400 000 \$	110	18
400 001 \$ - 500 000 \$	140	20
500 001 \$ et plus	160	20

Entreposage et exposition des boissons alcoolisées

Le franchisé doit réserver aux boissons alcoolisées une section distincte de la surface de vente et une zone de l'entrepôt. Les secteurs désignés doivent être approuvés par la Société des alcools du Nouveau-Brunswick et protéger les boissons alcoolisées des sources de détérioration telles que :

- exposition directe au soleil,
- variations extrêmes de la température ambiante,
- odeurs fortes.

Les aires de vente et d'entreposage doivent pouvoir contenir un stock de bières suffisant pour au moins une (1) semaine et un stock de vins et spiritueux pour une (1) semaine. Toutes les boissons alcoolisées sont placées sur des étagères fournies par le franchisé et approuvées par la Société des alcools du Nouveau-Brunswick.

8. GESTION DU MAGASIN DE FRANCHISE (SUITE)

Entreposage et exposition des boissons alcoolisées (suite)

Selon le volume de ventes annuelles prévues, le franchisé doit prévoir un minimum d'étalage basé sur le tableau suivant :

<u>VENTES ANNUELLES PRÉVUES</u>	<u>MESURE MINIMALE DE L'ÉTALAGE EN PIEDS</u>
300 000 \$ - 400 000 \$	32
400 001 \$ - 500 000 \$	40
500 001 \$ et plus	48

Affichage

Alcool NB Liquor fournit gratuitement des enseignes d'intérieur et d'extérieur. Le franchisé en assume les frais de service et d'entretien et s'assure du bon éclairage de l'enseigne extérieure du crépuscule à la fermeture selon les heures d'ouverture approuvées.

Publicité

Il est interdit au franchisé de conclure toute entente commerciale, verbale ou écrite, avec tout fournisseur ou représentant ou tout autre agent de fournisseurs de boissons alcoolisées.

Il est de plus interdit au franchisé d'utiliser du matériel publicitaire tel que listes de prix, affiches, bulletins, etc., sauf le matériel fourni ou autorisé par la Société des alcools du Nouveau-Brunswick.

8. GESTION DU MAGASIN DE FRANCHISE (SUITE)

Publicité (suite)

Toute annonce publique relative aux activités du magasin de franchise doit être soumise à Alcool NB Liquor pour approbation.

La Société peut demander aux franchisés de participer à des promotions de produits. Si cela arrive, Alcool NB Liquor fournit gratuitement tout le matériel publicitaire.

9. RÉSUMÉ

Alcool NB Liquor s'est lancée dans un programme en vue d'étendre ses services dans les localités plus petites et plus éloignées de la province et de remplacer les magasins moins rentables de la Société par la concession de franchises à des intérêts commerciaux locaux. Le but du programme est d'assurer un meilleur service à la clientèle tout en conservant la responsabilité du contrôle de la vente des boissons alcoolisées.

Au terme d'un processus d'appel de propositions et d'évaluation, la Société aide les soumissionnaires retenus à aménager leur surface de vente et s'assure que leurs activités correspondent à celles de ses magasins modernes.