

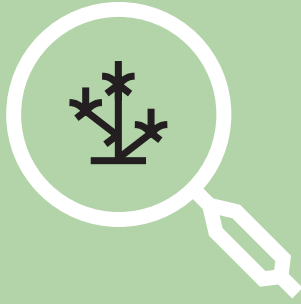
Processus de sélection de nouveaux produits

Document mis à jour en avril 2023



Pour une
consommation
responsable

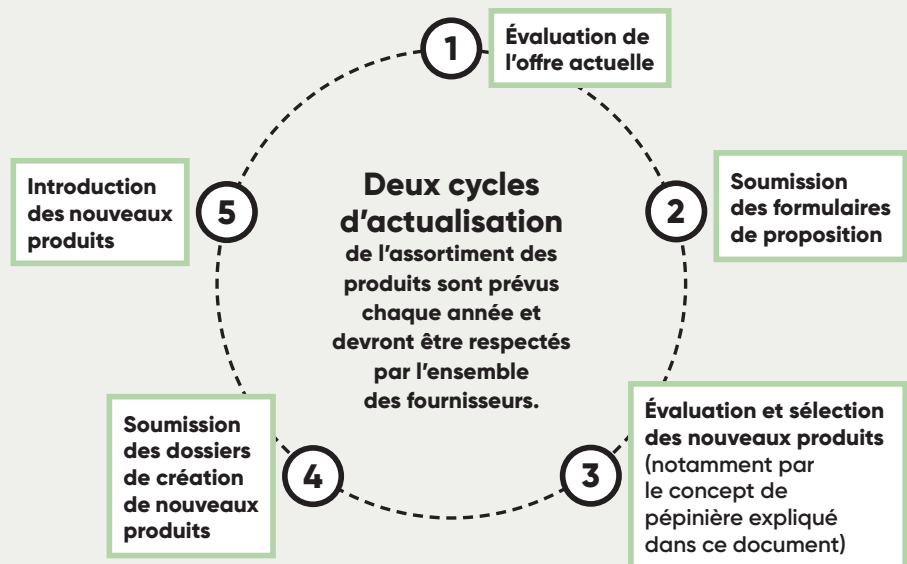




Processus de sélection de nouveaux produits

La Société québécoise du cannabis (SQDC) établit un processus d'approbation et de création de nouveaux produits afin de se doter d'un portfolio répondant aux attentes des consommateurs québécois, tout autant qu'à sa mission sociale. La SQDC renouvelle ainsi son offre deux fois par année, grâce à un système de rotation qui permet le retrait et l'introduction de nouveaux produits à travers ses deux canaux de commercialisation : les succursales et le Web.

Le processus se divise en 5 étapes et s'applique à tous les fournisseurs actuels ou potentiels de la SQDC.



Périodes de soumission et de sélection des produits de cannabis

Deux cycles d'actualisation de l'assortiment des produits d'une durée minimale de six mois sont prévus chaque année et doivent être respectés par l'ensemble des fournisseurs :

| Cycle de commercialisation | Date limite de soumission de nouveaux produits | Retour aux fournisseurs sur les produits sélectionnés pour les pépinières et le planogramme régulier | Début du planogramme régulier | Période d'introduction des produits | Période d'évaluation du planogramme régulier et des pépinières |
|----------------------------|--|--|-------------------------------|-------------------------------------|--|
| Automne/hiver 2024 | 24 mai 2024 | 2 août 2024 | 14 octobre 2024 | 14 octobre au 8 novembre 2024 | 10 novembre au 21 décembre 2024 |
| Printemps/été 2025 | 22 novembre 2025 | 31 janvier 2025 | 14 avril 2025 | 14 avril au 9 mai 2025 | 11 mai au 21 juin 2025 |

* Date limite de soumission des éléments de création de nouveaux produits (images, emballages, NNCP,...):

- Planogramme Automne/hiver 2024: 6 septembre 2024
- Planogramme Printemps/été 2025: à venir

6

Évaluation de l'offre actuelle



Critères de performance pour l'évaluation des produits

Lors de chacun des cycles d'actualisation, la SQDC peut renouveler de 15 % à 25 % de son planogramme régulier en succursale, en respectant un espace de vente limité et en suivant une segmentation par sous-catégorie.

Pour déterminer quels produits composeront l'assortiment des différents réseaux de vente (l'ensemble des succursales, les succursales pépinières et le sqdc.ca), la SQDC évalue les critères suivants :

- ✔ La demande potentielle du produit par rapport à la demande potentielle moyenne de produits comparables (même catégorie, sous-catégorie, format, dominance et segment de prix)⁽¹⁾
- ✔ Le nombre de produits à variétés identiques dans le même sous-segment du portfolio
- ✔ Approvisionnement local
- ✔ Le respect des critères écoresponsables des emballages identifiés par la SQDC
- ✔ Commentaires et demandes des clients
- ✔ Le niveau de services du fournisseur pour le produit donné⁽²⁾
- ✔ Le nombre de mises en quarantaine, de retours, de rappels et de plaintes
- ✔ La capacité du producteur à soumettre conformément les éléments requis pour la commercialisation de ses produits
- ✔ Le nombre de changements d'attributs demandés à la SQDC pour ce produit au cours d'un cycle donné

Le sommaire du nombre de retraits et d'introductions de nouveaux produits au sein du planogramme régulier et la composition des pépinières pour un cycle donné sont calculés selon les segmentations ci-dessous :

→ Définitions :

- **Planogramme régulier actuel** : nombre de produits que la SQDC tient en moyenne dans son planogramme en succursale
- **Planogramme régulier à venir** : nombre de produits que la SQDC souhaite obtenir pour garnir son prochain planogramme en succursale
- **Part du planogramme (%)** : représentation en pourcentage de la part du planogramme par sous-catégorie
- **Part de marché de 12 semaines de ventes en 2022 (à titre d'exemple)** : représentation de la part des ventes en volume unitaire par sous-catégorie pour la période de 12 semaines visée
- **Rotation (%)** : pourcentage du planogramme régulier qui sera remplacé par de nouveaux produits dans le planogramme subséquent
- **Rotation (nb)** : nombre de produits qui seront retirés et remplacés dans le planogramme subséquent
- **Produits en pépinières** : nombre de produits que la SQDC sélectionnera afin de les tester dans son environnement pépinière

| Sous-catégorie | Planogramme régulier actuel | Planogramme régulier à venir | Part du planogramme | Part de marché de 12 semaines de ventes en 2022 | Rotation (%) | Rotation (nb) | Produits en pépinières |
|--|-----------------------------|------------------------------|---------------------|---|--------------|---------------|------------------------|
| Fleurs séchées | 210 | 175 | 46 % | 53 % | | 44 | 93 |
| 1 g | 5 | 5 | 3 % | 0,2 % | | 1 | 2 |
| 3,5 g | 175 | 140 | 80 % | 92 % | 25 % | 36 | 75 |
| 15 g | 9 | 8 | 5 % | 2 % | | 2 | 4 |
| 28 g | 21 | 22 | 13 % | | | 5 | 12 |
| Préroulés | 89 | 80 | 21 % | 31 % | | 17 | 44 |
| 1 à 7 unités | 79 | 70 | 88 % | 87 % | 20 % | 15 | 38 |
| 8 unités & + | 10 | 10 | 13 % | 15 % | | 2 | 6 |
| Haschich | 23 | 22 | 6 % | 6 % | | 3 | 8 |
| Huile | 16 | 15 | 4 % | 1 % | | 2 | 4 |
| Atomiseur oral | 6 | 6 | 2 % | 1 % | | 1 | 2 |
| Capsules | 8 | 10 | 3 % | 1 % | | 2 | 6 |
| Moulu | 4 | 4 | 1 % | 2 % | 15 % | 1 | 3 |
| Kief | 3 | 3 | 1 % | 0,3 % | | | |
| Infusions | 3 | 3 | 1 % | 0,1 % | | | |
| Ingrédient à cuisiner | 2 | 2 | 0,5 % | 0,1 % | | | |
| Produit décarboxylé | 1 | 1 | 0,3 % | 0,0 % | | | |
| Sous-total | 365 | 322 | 85 % | 96 % | - | 70 | 160 |
| Préroulés infusés | 8 | 8 | 2,1 % | 0,0 % | | | |
| Concentré (incluant préroulés infusés) | 2 | 2 | 0,5 % | 0,5 % | | | |
| Prêt-à-manger | 11 | 10 | 3 % | 0,8 % | | | |
| Prêt-à-boire | 35 | 38 | 10 % | 3 % | | | |
| Total | 421 | 380 | 100 % | 100 % | - | - | - |



Pour consulter tous les détails des segmentations par sous-catégorie de produits et la plus récente mise à jour, veuillez vous référer au document **Matrice de gestion par catégorie** disponible sur le sqdc.ca

(1) La SQDC publiera tous les 3 mois la mise à jour du potentiel de vente des sous-catégories dans le document de Gestion par Catégorie (voir lien plus bas). La demande potentielle d'un produit est déterminée par un calcul statistique qui permet d'établir un niveau de demande moyen sans biais d'approvisionnement au sein d'un historique de ventes et donc d'éliminer, en partie, l'impact négatif des ruptures de stock dans un environnement à capacité d'offre limitée.

(2) La SQDC prendra en compte la capacité de production du producteur.

7

Soumission de nouveaux produits



Les dates limites des dépôts et des traitements de soumissions sont inscrites dans le [tableau plus haut](#).



Le dépôt des soumissions de nouveaux produits pour introduction en pépinières ou pour le Web peut être fait à partir de 4 semaines avant la date limite de soumission de nouveaux produits en remplissant le formulaire suivant :



[Formulaire de soumission de produit](#)

Les fournisseurs qui désirent introduire leurs produits exclusivement distribués sur SQDC.ca en succursale devront les soumettre lors de la prochaine plage de soumission. Si ces produits sont sélectionnés, ils seront commercialisés lors du prochain cycle de commercialisation.

8

Évaluation et sélection des nouveaux produits

En septembre 2022, la SQDC a déployé un concept de pépinière dans un ensemble de succursales sélectionnées, en plus de la présence des produits sur sqdc.ca. Cette étape est préalable et obligatoire à l'introduction d'un produit au planogramme régulier en succursale.



Qu'est-ce que l'environnement pépinière ?

Il s'agit d'une structure d'accueil temporaire, qui permet de tester la réaction de la clientèle face aux nouveaux produits, avant qu'ils ne soient intégrés au planogramme régulier dans l'ensemble du réseau.

Le fonctionnement

Parmi l'ensemble des soumissions reçues, et selon les besoins par sous-catégorie, la SQDC sélectionne un éventail élargi de produits afin de les tester pendant quelques semaines dans les succursales pépinières sélectionnées. Ces produits s'ajoutent donc à l'assortiment du planogramme régulier dans les succursales pépinières. À la fin de la période d'évaluation, les produits en pépinières ayant obtenu la meilleure performance, basée sur les critères de performance précisés à la [section 6](#) de ce document, seront finalement sélectionnés pour faire partie du prochain planogramme régulier dans l'ensemble du réseau de succursales.

→ Prenons l'exemple des fleurs séchées en format 3,5 g. – dominance THC –

1. Comme inscrit dans la [Matrice de gestion par catégorie](#), lors du premier cycle, la SQDC visera à renouveler son offre dans la gamme de prix de moins de 20 \$ au sein du prochain planogramme régulier de la période visée.
2. La SQDC choisira ensuite parmi les soumissions reçues un nombre prédéterminé de produits qui pourraient répondre aux différents critères de ce sous-segment afin de les tester dans ses succursales pépinières.
3. Le ou les produit(s) qui présenteront la meilleure performance au sein de l'environnement pépinière et qui répondront le mieux aux exigences seront par la suite introduits dans le prochain planogramme régulier pour l'ensemble du réseau.

8

Évaluation et sélection des nouveaux produits (suite)

Pour intégrer l'environnement pépinière, le fournisseur doit respecter les conditions suivantes :

- ✔ Offrir ses produits aux dates de lancement fixées par la SQDC (voir [tableau de dates de soumission et de création de nouveaux produits](#)). La SQDC déterminera le calendrier de lancement afin d'assurer une répartition des innovations dans la période réservée aux lancements des produits dans les succursales pépinières.
- ✔ Approvisionner de façon constante les succursales pépinières durant la période test. Ces succursales génèrent environ 30 % des ventes de la SQDC, en volume.

Après évaluation :

- ✔ Si un produit est sélectionné pour intégration au planogramme régulier, le fournisseur doit pouvoir fournir un approvisionnement suffisant et constant sur la période couverte par le planogramme, soit 6 mois, pour chacun des produits sélectionnés.
- ✔ Si un produit n'est pas sélectionné, le fournisseur doit être en mesure de coordonner à ses frais son retrait des succursales pépinières, aux dates fixées par la SQDC.

Si ces critères ne sont pas respectés, la SQDC se réserve le droit de refuser un produit ou de le retirer de ses planogrammes.

À noter que le concept pépinière s'applique uniquement aux catégories de produits courantes : fleurs séchées, moulu, préroulés, huiles, atomiseurs oraux, capsules, haschisch, préroulés infusés et prêts-à-boire.



Exception

Les produits de cannabis considérés comme des innovations, c'est-à-dire ceux qui appartiennent à des catégories de produits actuellement non commercialisés à la SQDC, peuvent être introduits en dehors des deux cycles officiels, sur SQDC.ca et/ou dans l'ensemble du réseau de succursales selon la décision de la SQDC. Il en va de même pour les produits répondant à un besoin non comblé par l'offre actuelle et en demande par notre clientèle.

8

Évaluation et sélection des nouveaux produits (suite)

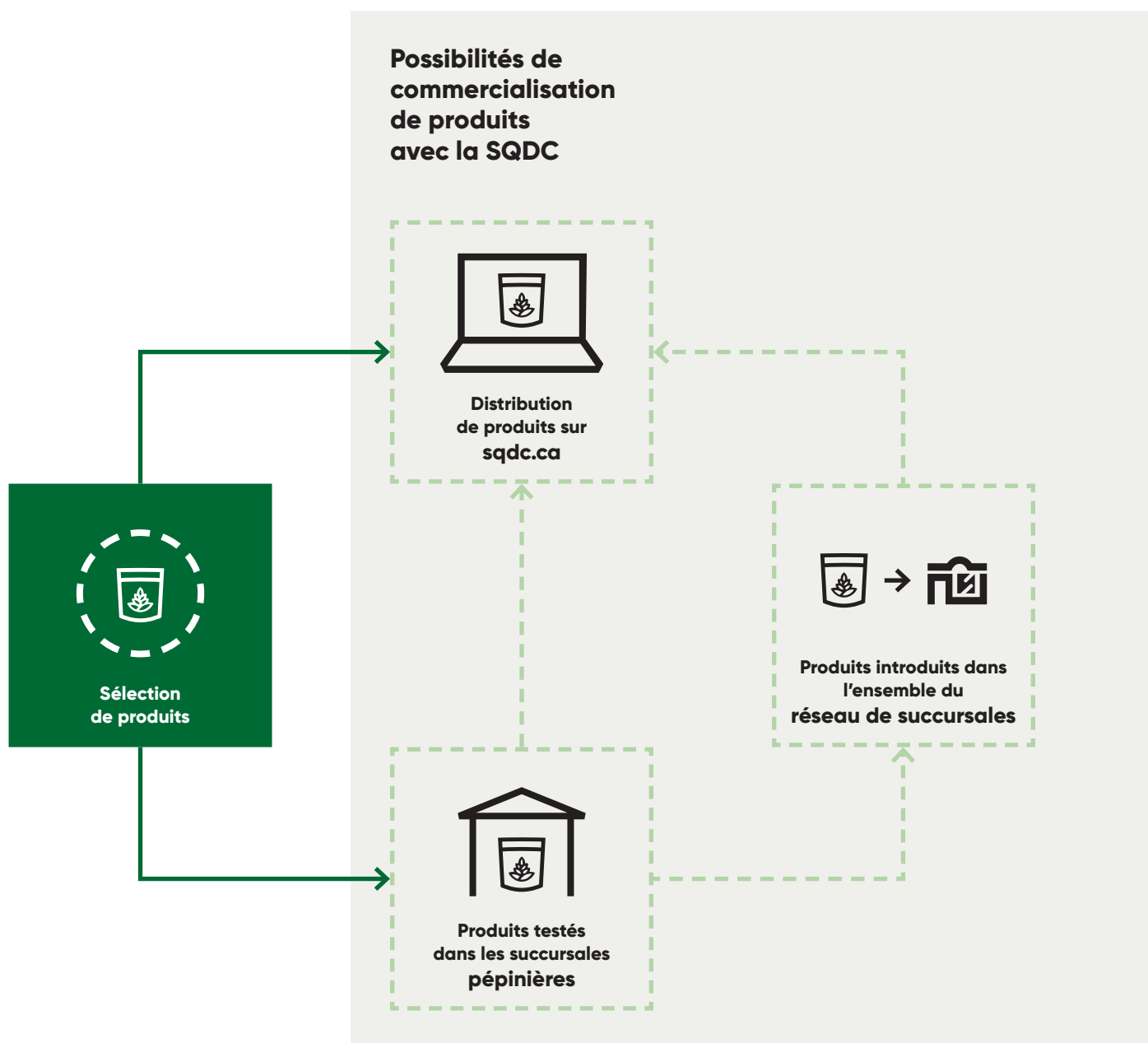
SQDC.CA comme importante vitrine

Le Web demeure accessible aux fournisseurs qui ne seraient pas sélectionnés pour l'environnement pépinière. Si votre produit est sélectionné pour ce réseau de vente, la SQDC vous avisera lors de la sélection de produits.

Un produit uniquement distribué sur SQDC.ca peut être soumis à nouveau au prochain appel de produits.

Il est donc possible de commercialiser un produit sur le Web :

- S'il n'est pas sélectionné pour une commercialisation dans les succursales pépinières;
- S'il est retiré du planogramme régulier en succursale ou de l'environnement pépinière lors du cycle d'actualisation.



9

Soumission des dossiers de création de nouveaux produits



Lorsqu'un nouveau produit est confirmé pour commercialisation dans l'un des réseaux de vente, les fournisseurs doivent soumettre leur dossier complet à l'équipe de la Gestion de l'offre. La remise doit se faire, au plus tard, à la date limite fixée par la SQDC, afin que celle-ci procède à la mise en liste des produits. Un guide détaillé est également disponible sur demande auprès de l'équipe de la gestion de l'offre mem_produits@sqdc.ca.

Ce processus de soumission, d'approbation et de création de nouveaux produits est conçu afin d'offrir à la clientèle québécoise une offre équilibrée et juste à travers l'ensemble les différentes catégories, sous-catégories et échelles de prix.

Par ailleurs, la SQDC sélectionne ses produits dans le respect de sa mission de conversion du marché illicite et dans une perspective de protection de la santé.



Pour toutes questions sur ce processus, n'hésitez pas à communiquer avec nous :

→ Pour les **fournisseurs actuels** :
mem_produits@sqdc.ca

→ Pour les **nouveaux fournisseurs** :
soumission_produits@sqdc.ca

→ Veuillez noter que la SQDC se réserve le droit de revoir ou de modifier en tout temps, le présent processus de sélection des produits de cannabis.



SQDC.ca