

Le 12 septembre 2018

Trajectory Beverage Partners... une nouvelle approche pour Diamond Estates Wine & Spirits Inc.

OAKVILLE, Ontario — Diamond Estates Wine & Spirits Inc. (« Diamond Estates » ou « la Compagnie ») (DWS-TSX Venture) a annoncé aujourd'hui une nouvelle approche aux ventes et au marketing pour son Agence. Dans le cadre du plan de la Compagnie à renforcer sa position sur le marché dans une conjoncture en constante évolution, la division Agence, qui se nommait auparavant Kirkwood Diamond Canada, a été rebaptisée Trajectory Beverage Partners, pour refléter la croissance prévue de la compagnie et la nouvelle stratégie de ventes et de marketing.

« C'est un élément naturel de l'évolution d'une nouvelle compagnie avec une nouvelle équipe de direction », a dit Christopher Terrio, président de Trajectory Beverage Partners. « Trajectory se concentrera sur quelque chose de vraiment spécial pour un nombre limité d'entreprises. Nous nous engageons à être plus stratégiques et dévoués au développement de partenariats, avec un portefeuille plus équilibré qui minimisera les conflits au sein de notre propre entreprise. »

La Compagnie va consacrer plus de temps, d'énergie et de ressources à bâtir des marques et à fournir un aperçu significatif et un examen analytique à un groupe restreint de partenaires de boissons alcoolisées que sont propriétaires de marques nationales et internationales qui, tout en étant solides, sont toutefois en pleine croissance.

Trajectory mettra l'accent sur un portefeuille de base de partenaires de boissons alcoolisées avec une approche structurée pour assurer de réduire au minimum la répétition dans les secteurs et la concurrence interne.

« Notre nouveau nom et notre nouvelle identité représentent la prochaine étape de notre évolution, un signal visuel reflétant notre transformation, qui comprend une nouvelle équipe de direction, une nouvelle vision, une nouvelle mission et une façon différente de mener les affaires », a ajouté Terrio. « Nous avons consolidé nos exploitations, continuons à ajouter des bonnes personnes partout au pays et sommes engagés à une approche stratégique en matière de développement de marque. Notre nom traduit l'idée que cela définit notre trajectoire. C'est une trajectoire de croissance. Nous y participons en tant que partenaires, pas seulement en tant qu'agents. »

Trajectory Beverage Partners est une agence nationale de ventes et de marketing, représentant plus de 100 marques de boissons alcoolisées canadiennes et internationales. C'est une division à part entière de Diamond Estates Wine & Spirits Inc. et l'une d'un petit nombre d'entreprises exclusivement canadiennes de son genre au Canada.

Voici certaines des marques de son portefeuille : les vins Josh Cellar de Californie, les vins Fat Bastard de France, les vins Kaiken d'Argentine, le vodka Deep Eddy des États-Unis, le gin Malfy d'Italie, les bières Marston d'Angleterre, la liqueur Hypnotiq de France, les vins Anciano d'Espagne, les vins Francois Lurton

de France et d'Argentine, la liqueur Tequila Rose des États-Unis, le limoncello Rossi D'Assiago d'Italie, les whiskies Glengoyne d'Écosse, les vins Blue Nun d'Allemagne, le gin Edimburgh d'Écosse, les bières Brick Brewing du Canada (Waterloo et Landshark), le bourbon Evan Williams des États-Unis, les coolers SoCIAL LITE du Canada, les vins 20 Bees, FRESH, EastDell et Lakeview Cellars de l'Ontario, Backyard Vineyards de la Colombie-Britannique et de nombreuses autres marques.

À propos de Diamond Estates Wines and Spirits Inc.

En plus d'être propriétaire de Trajectory Beverage Partners, Diamond Estates Wines and Spirits Inc. est un producteur de vins de haute qualité, exploitant des vignobles dans la région du Niagara en Ontario ainsi qu'en Colombie-Britannique, en produisant une variété de vins VQA bien connus et primés y compris 20 Bees, EastDell, Lakeview Cellars, FRESH, Dan Aykroyd, Backyard Vineyards, the McMichael Collection et Seasons. Diamond Estates Wine and Spirits est cotée à la TSXV sous le symbole boursier DWS. Pour plus de renseignements sur la compagnie, veuillez visiter son profil SEDAR à www.sedar.com.

À propos de Trajectory Beverage Partners

Trajectory Beverage Partners (www.trajectorybeverages.com) est l'agent de ventes et de marketing de marques internationales les plus vendues dans toutes les régions du pays ainsi qu'un distributeur dans les provinces de l'Ouest. Voici certaines des marques reconnaissables : les vins Josh Cellar de Californie, les vins Fat Bastard de France, les vins Kaiken d'Argentine, le vodka Deep Eddy des États-Unis, le gin Malfy d'Italie, les bières Marston d'Angleterre, la liqueur Hypnotiq de France, les vins Anciano d'Espagne, les vins André Lurton de France et Francois Lurton de France et d'Argentine, la liqueur Tequila Rose des États-Unis, le limoncello Rossi D'Assiago d'Italie, les whiskies Glengoyne d'Écosse, les vins Blue Nun d'Allemagne, le gin Edimburgh d'Écosse, les bières Brick Brewing du Canada (Waterloo et Landshark), le bourbon Evan Williams des États-Unis, les coolers SoCIAL LITE du Canada, les vins 20 Bees, FRESH, EastDell et Lakeview Cellars de l'Ontario, Backyard Vineyards de la Colombie-Britannique et de nombreuses autres marques.

Énoncés prospectifs

Ce communiqué de presse contient des énoncés prospectifs. Souvent, mais pas toujours, les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par l'utilisation de mots tels que « prévoit », « s'attend » ou « ne s'attend pas », « devrait », « estime », « a l'intention de », « anticipe » ou « n'anticipe pas » ou « croit », ou les variations de ces mots et phrases ou énoncent que certaines choses (mesures, événements ou résultats) « peuvent », « pourraient », « devraient » ou « seront » prises, survenir (surviendront) ou être atteintes (seront atteintes). Les énoncés prospectifs impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui peuvent faire en sorte que les résultats, les performances et les réalisations réels de Diamond Estates Wines and Spirits Inc. différeront sensiblement des résultats, performances ou réalisations futurs, exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs. Les résultats et les développements réels sont susceptibles de différer et peuvent différer sensiblement, de ceux exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs contenus dans le présent communiqué de presse. Ces énoncés prospectifs sont fondés sur un certain nombre d'hypothèses qui peuvent se révéler inexactes, y compris, mais sans s'y limiter : l'économie en général; l'intérêt des consommateurs pour les services et les produits de la Compagnie; le financement; la concurrence; et les coûts prévus et imprévus.

Bien que la Compagnie reconnaisse que les développements et événements postérieurs puissent lui faire changer son point de vue, la Compagnie rejette expressément toute obligation de mettre à jour ces énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs ne devraient pas être considérés comme reflétant la position de la Compagnie à toute date postérieure à la date du présent communiqué. Bien que la Compagnie ait tenté de cerner les facteurs importants qui pourraient faire en sorte que les mesures, événements ou résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux décrits dans les énoncés prospectifs, d'autres facteurs pourraient faire en sorte que les mesures, événements ou résultats ne soient pas ceux attendus, estimés ou visés. Rien ne garantit que les énoncés prospectifs se concrétiseront puisque les résultats réels et les événements futurs pourraient différer sensiblement de ceux prévus dans ces énoncés. Par conséquent, le lecteur ne doit pas se fier outre mesure aux énoncés prospectifs.

-30-

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec

Stephen Murdoch

Vice-président, Relations publiques – agence Entreprise

Courriel : smurdoch@enterprisecanada.com

Mobile : 289-241-3997

Bureau : 905-346-1232