

Code de conduite du secteur des produits d'épicerie

Objectifs

Les objectifs du Code sont les suivants :

1. Contribuer à la prospérité et à la compétitivité du secteur des produits d'épicerie, en fournissant les produits essentiels dont dépendent les Canadiens dans toutes les communautés, en reconnaissant les besoins de tous les acteurs de la chaîne de valeur de l'épicerie, y compris les réalités uniques auxquelles sont confrontées les petites et moyennes entreprises, les réalités du marché canadien et l'importance des principes ESG.
2. Promouvoir la confiance réciproque et la collaboration entre les partenaires de la chaîne de valeur de l'alimentation, sur la base de normes claires en matière d'équité commerciale.
3. Permettre à toutes les parties régies par le Code de prendre des décisions commerciales éclairées dans un contexte de certitude commerciale, régi par des accords clairs.
4. Prévoir un mécanisme efficace et équitable de résolution des différends commerciaux.

Le Code repose sur les principes suivants, qui devraient guider les parties dans leur comportement et éclairer la prise de décision en matière de résolution des différends.

Aucune disposition du Code n'a pour but de remplacer ou de déroger à l'application d'une loi fédérale, provinciale ou territoriale (« Lois applicables »).

En particulier, le respect du présent Code ne limite pas l'application de la Loi sur la concurrence (Canada) à toute personne ni n'implique ou n'exige une dérogation aux obligations réglementaires et légales applicables de chaque partie.

Transparence et certitude

Le Code vise à apporter transparence et certitude dans les transactions commerciales, en privilégiant que les parties évitent toute ambiguïté grâce à des accords clairs qui définissent les conditions de communication entre les parties et les modalités de paiement, les frais et les autres obligations.

Des transactions équitables tout au long de la chaîne de valeur

Certaines dispositions du Code peuvent être spécifiques à certains acteurs, mais en général, il est attendu de tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement - détaillants, fournisseurs, grossistes, entités plus ou moins grandes – qu'ils agissent de bonne foi et respectent l'esprit d'équité et d'éthique, y compris les concepts de préavis raisonnable et de communication de manière suffisamment détaillée entre eux et en utilisant un format efficace. Aucune disposition du Code ne doit être interprétée comme limitant la capacité d'une partie à livrer concurrence sur le marché ou à négocier un accord, pour autant qu'il reste dans les limites du Code et des Lois applicables.

Résolution rapide des différends

Le Code vise à permettre une résolution efficace, équitable et rapide des différends, où tous les aspects d'une question sont pris en compte, conformément au processus de gestion de la résolution des différends décrit dans le modèle de gouvernance. L'un des principes clés de la résolution des différends

en vertu du Code est que les parties doivent d'abord épuiser tous les mécanismes internes de résolution des différends.

Simplicité

Le Code doit être facile à comprendre et à respecter, en privilégiant la simplicité et l'équité plutôt que des règles détaillées et une complexité inutile.

Portée

Les produits d'épicerie comprennent les éléments suivants :

Dispositions

1. Traitement équitable et éthique et absence d'actes punitifs ou vexatoires

- 1.1. Les parties au Code ont l'obligation de négocier de bonne foi entre elles et de mener leurs affaires dans un esprit d'équité commerciale et d'éthique.
- 1.2. Si deux ou plusieurs parties souhaitent conclure un arrangement d'approvisionnement, toutes les parties ont l'obligation de négocier et de conclure des accords par consentement mutuel.
- 1.3. Les parties au Code ne peuvent pas modifier les contrats de manière unilatérale.
- 1.4. Les parties au Code peuvent modifier un accord de manière prospective ou rétroactive, à condition que l'accord le prévoie ou que cette modification soit mutuellement acceptée.
- 1.5. Les parties au Code ne peuvent entreprendre des actions punitives ou vexatoires (ou menacer de le faire) à l'encontre des parties qui exercent des droits prévus par le présent Code.

2. Accords commerciaux

- 2.1. Le Code recommande vivement la conclusion d'accords écrits (y compris les amendements) - définissant les conditions commerciales convenues par les parties - comme principal moyen de garantir la certitude, la clarté et la transparence des relations commerciales. Cela dit, le Code n'oblige pas les parties à conclure des accords écrits comme condition préalable à l'établissement d'une relation commerciale ; pour certains secteurs et certaines entreprises de petite taille, les accords écrits peuvent prendre trop de temps ou être trop lourds, et dans certains cas, les parties peuvent souhaiter fonctionner sans accord global dans un premier temps, avant de clarifier les termes par écrit. Les parties qui s'engagent dans des accords commerciaux complexes ou nuancés sans en définir les termes par écrit prennent un certain risque.
- 2.2. Les accords entre les parties doivent couvrir toutes les modalités de leurs arrangements en matière d'approvisionnement et tenir compte des dispositions contractuelles prescrites par le Code.
- 2.3. En cas de conflit entre le présent Code et les dispositions existantes ou les règles par défaut de la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes (DRC), les dispositions conflictuelles des règles de la DRC s'appliqueront, à moins que les parties n'aient spécifiquement choisi d'adopter le Code. En cas de silence dans l'accord, ou si les parties ne parviennent pas à se mettre d'accord, le Code s'appliquera.
- 2.4. Aucune partie qui fait, ou a l'intention de faire, des affaires avec une autre partie, ne doit délibérément éviter ou refuser de conclure un accord commercial (en particulier un accord écrit) avec cette autre partie.

25. Aux fins du Code, un accord est tout ce qui définit les éléments importants d'une relation entre des parties commerciales. Il peut s'agir de contrats, de factures, de bons de commande, de connaissements, de courriels et d'autres formes de documents mutuellement acceptés qui témoignent d'une entente entre les parties. Le Code ne dicte pas la forme que doit prendre un accord écrit valide. Les parties à un accord écrit doivent s'assurer que cet accord est rédigé de manière claire et non ambiguë, en anglais et/ou en français à la demande de l'une ou l'autre des parties.
26. Aucune partie ne peut concevoir un accord pour contourner explicitement ou ignorer délibérément les dispositions du Code, et aucune partie ne peut renoncer à l'un quelconque de ses droits ou obligations en vertu du Code.
27. Voici des exemples non exhaustifs d'éléments essentiels de programme qui doivent être clairement énoncés et définis dans un accord :
 - Programmes de stockage, de référencement, de positionnement et de promotion
 - Durée
 - Portée
 - Distribution
 - Indicateurs clés de performance
 - Programmes pour les invendables et les pertes
 - Spécifications des produits
 - Procédures de rappel
 - Transfert des responsabilités et d'imputabilité
 - Processus d'élimination et/ou de récupération

3. Paiements

Paiements - Délais

- 3.1. Le paiement des marchandises livrées conformément aux spécifications énoncées dans un accord est effectué conformément aux conditions de paiement convenues.
- 3.2. En l'absence d'accord écrit, le paiement sera effectué dans un délai raisonnable après la date de la facture (toute facture contestée sera soumise à la procédure de résolution des différends).
- 3.3. Il est fortement recommandé de définir les modalités de paiement dans un accord écrit.

Paiements pour les programmes définis dans un accord

- 3.4. Les frais liés aux programmes tels que le stockage, le référencement, le positionnement, les promotions, les coûts de marketing, les invendables et les pertes seront facturés conformément aux modalités de paiement convenues et la partie qui facture ou déduit ces frais doit :
 - a. Fournir une justification raisonnable, suffisamment détaillée et sous un format efficace pour permettre à chaque partie de vérifier la déduction ou la facture ;
 - b. Donner à l'autre partie la possibilité de contester les frais dans le délai applicable établi dans l'accord (ou en cas de silence de l'accord, dans le délai de prescription applicable dans la

juridiction concernée), et assureront que le différend soit résolu dès que possible d'un point de vue pratique;

- c. Donner à l'autre partie le droit de se prévaloir d'un processus interne de résolution des différends par voie d'escalade et désigner une personne à contacter à cet effet.

Paiements ad hoc pour non-respect des modalités d'un accord

- 3.5. Une partie peut facturer des frais de non-conformité si un accord lui en donne le droit et définit le cadre spécifique de ces frais ou, si cela n'est pas spécifié dans un accord, pour qu'une partie puisse percevoir des frais, elle doit d'abord :
 - a. Fournir à l'autre partie un préavis raisonnable avant de prendre des mesures pour percevoir des frais de non-conformité ;
 - b. Fournir une justification raisonnable, suffisamment détaillée et dans un format efficace afin que chaque partie puisse vérifier la déduction ou la facture ;
 - c. Donner à l'autre partie la possibilité de contester les frais dans la période applicable prévue dans l'accord (ou, en cas de silence de l'accord, dans le délai de prescription applicable dans la juridiction concernée), et ce différend doit être résolu dès que possible d'un point de vue pratique ;
 - d. Lorsqu'une partie conteste des frais proposés, l'autre partie ne déduira pas la somme contestée du compte commercial ou autrement de l'argent dû pour les biens fournis jusqu'à ce que la contestation soit résolue, à moins que la partie qui perçoit ces frais ne démontre, en agissant raisonnablement, que la contestation est vexatoire ou totalement sans fondement ;
 - e. Donner à l'autre partie le droit de se prévaloir d'un processus interne de résolution des différends par voie d'escalade et désigner une personne à contacter à cet effet.
- 3.6. Sous réserve des articles 3.4 et 3.5, les parties doivent négocier et se mettre d'accord sur les paiements hors de la portée d'un accord avant de percevoir tout frais par déduction ou facturation.
- 3.7. Aux fins du présent Code, on entend par "Préavis raisonnable" une période de préavis fixée dans l'accord entre les parties ou, en l'absence de toute disposition dans un accord, une période de préavis dont le caractère raisonnable dépendra des circonstances de chaque cas, y compris, mais sans s'y limiter, des facteurs tels que :
 - a. la durée de l'accord auquel le préavis se rapporte, ou la fréquence à laquelle le détaillant passe des commandes pour les produits concernés ;
 - b. les caractéristiques des produits concernés, y compris la durabilité, la saisonnalité et les facteurs externes affectant leur production ;
 - c. la valeur de toute commande concernée par rapport à la rotation des stocks du fournisseur en question ;
 - d. la nature de l'affaire et les circonstances à l'origine de la notification ; et
 - e. l'existence d'un cas de force majeure.

Paiements à la suite d'audits

3.8 Un arrangement en matière d'approvisionnement doit prévoir le délai dans lequel les parties sont autorisées à demander des paiements au titre des droits d'audit et doit préciser le niveau de détail à fournir avant de débiter une telle action, qui, en tout état de cause, ne doit pas dépasser 24 mois, sauf si l'action est fondée sur une fraude ou une fausse déclaration intentionnelle de la part de l'une ou l'autre des parties.

En cas de frais importants postérieurs à l'audit, les parties travailleront en collaboration et en toute bonne foi pour convenir de conditions de paiement acceptables.

Paiement pour l'alignement des prix

3.9 Les dispositions en vertu desquelles un fournisseur verse un paiement ou une allocation à un détaillant à titre de compensation pour le programme d'alignement des prix du détaillant sont découragées.

Paiements pour les plaintes des consommateurs

3.10 Un détaillant peut facturer à un fournisseur des frais pour la résolution des plaintes des consommateurs lorsque cela est prévu dans un accord qui définit un cadre spécifique pour ces frais. Si cela n'est pas prévu dans un accord, pour qu'un détaillant puisse prélever des frais pour la résolution des plaintes des consommateurs, les conditions suivantes doivent être remplies :

- Le détaillant a des motifs raisonnables de croire que la plainte du consommateur est justifiée et attribuable à une négligence, à la violation d'un accord ou à une violation de la loi de la part de ce fournisseur ;
- Le détaillant a fourni au fournisseur des preuves adéquates du fait que la plainte du consommateur est justifiable et attribuable à une négligence, à la violation d'un accord ou à une violation de la loi de la part du fournisseur ; et
- Le paiement est raisonnablement lié aux coûts et dépenses du détaillant découlant de cette plainte.

4. Autres points

Modifications aux procédures de la chaîne d'approvisionnement

4.1. Les parties peuvent apporter une modification à leurs procédures de chaîne d'approvisionnement, à condition que, dans le cas d'une modification importante :

- La modification est raisonnable;
- Un préavis raisonnable de cette modification est fourni par écrit ; et
- Les parties parviennent à un accord pour atténuer et/ou compenser les répercussions financières (le cas échéant) de cette modification.

La vente liée des biens ou services d'un tiers

4.2. Lorsque les parties conviennent d'une activité nécessitant l'utilisation de biens ou de services d'un tiers, une partie peut exiger directement ou indirectement d'une autre partie qu'elle obtienne des biens, services ou propriétés d'un tiers, à condition que la source de ces biens, services ou propriétés :

- (a) réponde à des normes raisonnablement objectives relatives à la qualité, au délai et/ou à l'efficacité définis pour la fourniture de ces biens, services ou propriétés ou (b) soit unique, spécialisée, exclusive ou ne puisse être offerte de manière comparable par une autre partie ; et
- les fournisse à un coût qui est compétitif et raisonnable, compte tenu de la situation de l'autre partie.

Prévision, commande et répartition de l'offre de bonne foi

- 4.3. Le détaillant préparera les prévisions de bonne foi, en tenant compte du délai d'exécution pour le fournisseur, et avec le soin nécessaire en consultation avec le fournisseur (à condition que cela soit autorisé par les Lois applicables). Le détaillant doit ensuite préparer ses commandes de bonne foi en tenant compte des prévisions applicables. Les parties sont encouragées à documenter leurs politiques de commande/acceptation pour plus de certitude à l'égard d'éléments tels que les délais d'exécution, les quantités minimales de commandes, l'augmentation ou la diminution de la demande, ainsi que les protocoles de communication et la manière dont les commandes doivent être partiellement ou totalement acceptées ou rejetées.
- 4.4. Un fournisseur n'est pas obligé d'accepter une commande. Lorsque le fournisseur n'accepte pas une commande d'un détaillant indiquant la quantité de produits qu'il souhaite commander au fournisseur, le détaillant n'imposera pas d'amendes ou de pénalités au fournisseur uniquement en raison du fait que le fournisseur n'a pas livré les quantités indiquées dans la commande non acceptée.
- 4.5. Si l'une des parties ne parvient pas, dans une mesure importante, à agir raisonnablement conformément aux prévisions mutuellement planifiées, les parties travailleront en coopération pour atténuer les effets en temps utile.
- 4.6. Lorsque la demande totale d'un produit dépasse l'offre disponible, les fournisseurs prendront en considération toutes les commandes passées par tous les détaillants.

Directives relatives aux modifications des coûts

- 4.7. Les parties conservent toute latitude pour négocier les coûts et chacune d'entre elles est libre d'accepter ou de refuser les propositions relatives aux coûts. Les parties doivent définir dans un accord le niveau de préavis et d'information requis pour négocier et décider correctement des propositions de modification des coûts, y compris les délais d'acceptation/de rejet et la date d'entrée en vigueur.

Obligations relatives au déférencement/à l'approvisionnement

- 4.8. Lorsqu'un détaillant cherche à retirer un ou plusieurs produits de son assortiment ou qu'un fournisseur cherche à cesser de fournir un ou plusieurs produits, il doit :
 - fournir un préavis raisonnable de son intention, y compris les raisons de sa décision ;
 - offrir à l'autre partie la possibilité de discuter des raisons de la décision avec un représentant habilité à prendre des décisions en la matière ; et
 - travailler de bonne foi avec l'autre partie pour gérer équitablement l'épuisement, l'approvisionnement et les questions connexes.

Protection des informations confidentielles et respect de la propriété intellectuelle

- 4.9. Nonobstant toute disposition du présent Code, sauf si les Lois applicables l'exigent et/ou sous réserve d'un accord entre les parties, aucune partie à un accord ne doit exiger la divulgation d'informations confidentielles (y compris des informations commercialement sensibles), ni obliger le transfert de droits de propriété intellectuelle, dans le cadre de la fourniture ou de la vente de produits d'épicerie.

4.10. Sauf si les Lois applicables l'exigent et/ou sous réserve de tout accord entre les parties, lorsqu'une partie choisit de divulguer des informations confidentielles, la partie destinataire ne doit pas utiliser ces informations à d'autres fins que celles pour lesquelles elles ont été divulguées et ne peut divulguer ces informations ou les rendre disponibles ou accessibles qu'à ses employés, affiliés ou mandataires qui ont besoin d'avoir ces informations dans le cadre de cette finalité.

Circonstances exceptionnelles et Force majeure

4.11. Les parties sont fortement encouragées à négocier leurs propres dispositions claires sur la manière dont elles définiront et répondront aux cas de circonstances exceptionnelles (y compris la force majeure) qui dans une mesure importante affectent la capacité de l'une ou l'autre des parties à se conformer aux termes d'un accord commercial. Sans discussion préalable et sans définition claire, la capacité du processus de résolution des différends à traiter de tels cas peut être limitée. Si l'accord des parties ne mentionne rien à propos de la force majeure, les Lois applicables et les principes juridiques applicables à la force majeure s'appliqueront.

4.12. Lorsque des circonstances raisonnablement indépendantes de la volonté d'une partie créent une situation suffisamment importante qui l'empêche de s'acquitter de ses responsabilités en vertu d'un accord, elle doit en informer rapidement son ou ses partenaires concernés.

5. Devoir de participer et d'informer le personnel

5.1. Toutes les parties au Code doivent identifier et mettre à la disposition, lorsque requis, un représentant habilité à prendre des décisions sur les questions pertinentes pour toutes les questions relatives au Code et à son administration. Cela inclut des points de contact pour les discussions informelles, la résolution des différends et la communication en générale.

5.2. Toutes les parties régies par le Code ont le devoir d'informer les cadres supérieurs, de former les équipes commerciales et d'être au courant du Code et de ses dispositions.