



# Politique d'achat et de mise en marché

## Principales modalités d'application

### ❖ Ch. 4 - SÉLECTION DES PRODUITS

#### Clause 4.2 - Offres de produits

- Afin d'être considérée, une offre de produit **courant** doit présenter un objectif de ventes d'au moins 2 fois le minimum de ventes applicable, à moins d'avis contraire dans l'appel d'offres.

#### Clause 4.6 - Substitution d'un produit

- La proposition de substitution est considérée selon l'une des trois (3) plages annuelles fixées pour les produits courants.

### ❖ Ch. 5 - ACHAT DES PRODUITS

#### Clause 5.3 - Changement de prix

- Toute demande de changement de prix de produit courant doit être soumise à l'aide du formulaire Web *Demande de changement de prix* disponible en ligne.
- Toute demande de changement de prix de produit de spécialité doit se faire par le biais d'une offre de reconduction qui est disponible en ligne sur le catalogue d'offres SAQ.
- Lorsqu'un produit est sélectionné pour une promotion imprimée de la SAQ, aucune demande d'augmentation de prix de départ chai, à l'initiative du fournisseur, n'est recevable pour la période de changement de prix précédant la promotion ni pendant la période de la promotion ni pour la période suivant la promotion, sauf si exception convenue avec la SAQ.

#### Clause 5.5 – Devises de facturation

- Selon le choix du fournisseur, les paiements doivent être effectués exclusivement en devise canadienne ou avec l'une des devises étrangères acceptées par la SAQ et dont la liste est accessible en ligne.
- Les prix de tous les produits provenant d'un même lieu d'expédition d'un fournisseur doivent être payés dans la même devise.
- Le fournisseur de produits courants ne peut adresser une demande de changement de devise qu'une seule fois par année, jusqu'à la date de soumission inscrite dans le calendrier des demandes de changement de prix, disponible en ligne. Pour ce faire, il doit faire parvenir un courriel à l'adresse [changementdeprix@saq.qc.ca](mailto:changementdeprix@saq.qc.ca) en spécifiant les coordonnées du lieu d'expédition des produits visés et la nouvelle devise choisie.
- Le changement de devise pour un produit entraîne automatiquement le changement de devise pour tous les autres produits vendus par le fournisseur à la SAQ et qui sont expédiés à partir du même entrepôt d'expédition que celui du produit visé.



## Politique d'achat et de mise en marché

### Principales modalités d'application

- Pour tous les fournisseurs de **produits de spécialité** les demandes de changements de devise doivent être soumises à l'adresse [changementdeprix@saq.gc.ca](mailto:changementdeprix@saq.gc.ca) soit **avant l'émission de la première commande ou avant la date de soumission inscrite dans le calendrier des demandes de changement de prix disponible en ligne**. Cette devise sera considérée comme la monnaie de paiement de tous les produits du même fournisseur pour le reste de l'exercice financier en cours.

#### Clause 5.8 - Indemnité

- La période d'évaluation des ventes des nouveaux produits courants sur 12 mois (13 périodes) débute à la plage de révision des planogrammes suivant l'introduction du produit. Par exemple, pour un nouveau produit introduit en P04, la période d'évaluation de ses ventes se fera de la P08 (plage suivante de révision des planogrammes) jusqu'à la P07 de l'année suivante.
- La SAQ procède à l'analyse des ventes du produit afin de vérifier si l'objectif de ventes stipulé dans l'offre de produit a été atteint. Celui-ci se devait d'être fixé à au moins 2 fois le minimum de ventes applicable au moment de la présentation de l'offre, à moins d'avis contraire dans l'appel d'offres.
- Si l'objectif n'est pas atteint, une indemnité doit être versée à la SAQ. Cette indemnité est de 300 \$ pour chaque point de pourcentage d'écart négatif des ventes réelles par rapport à l'objectif de ventes.
- L'indemnité ne s'applique pas si les ventes du produit, réalisées dans les succursales des groupes 6 et 7 où la distribution a été garantie par la SAQ, correspondent à au moins 60% de son objectif de ventes indiqué dans l'entente de commercialisation.
- Pour une meilleure compréhension, veuillez référer à l'exemple suivant :

#### **L'objectif de ventes n'est pas atteint**

| Éléments considérés   |  |           |
|---|--|-----------|
| Objectif de ventes<br>(stipulé dans l'offre par le fournisseur) | 700 000 \$   |           |
| Ventes réelles  | 500 000 \$   |           |
| Écart (%) de l'objectif de ventes<br>(points)                   | $500\,000\$ - 700\,000\$ = 200\,000\$$<br>$200\,000\$ / 700\,000\$ \times 100$ | 29 points |
| Indemnité   | $29 \text{ points de } \% \text{ écart} \times 300\$$                          | 8 700 \$  |

#### Constats

- Le produit n'est pas retiré car il a atteint le minimum de ventes applicable au moment de l'analyse.



## Politique d'achat et de mise en marché

### Principales modalités d'application

- Puisque l'objectif de ventes n'est pas atteint, une indemnité doit être versée à la SAQ, selon la clause 5.8 de la *Politique d'achat et mise en marché*. Dans le cas présent, l'indemnité s'élèverait à 8 700 \$.
- Cependant, si le produit a réalisé au moins 60% de son objectif de ventes dans les succursales des groupes 6 et 7 où la distribution est garantie par la SAQ, soit 420 000\$ dans le cas présent, le versement de l'indemnité ne s'applique pas.

## ❖ Ch. 7 – MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS

### Clause 7.5 – Pénalité en cas de retrait

- Un produit courant retiré du répertoire moins de deux (2) ans après sa date de commercialisation est sujet aux mesures particulières de retrait prévues à la *Politique d'achat et de mise en marché*.
- Le minimum de ventes à atteindre est celui applicable au moment de son évaluation, soit après douze (12) mois de commercialisation. Le calcul des ventes du produit débute à la plage de révision des planogrammes suivant la plage d'introduction du produit. Par exemple, pour un nouveau produit introduit en P04, la période d'évaluation de ses ventes se fera de la P08 (plage suivante de révision des planogrammes) jusqu'à la P07 de l'année suivante.
- Cette pénalité est également applicable si la décision de retirer le produit moins de deux (2) ans après le début de sa commercialisation est initiée par le fournisseur.
- Pour une meilleure compréhension, veuillez référer à l'exemple suivant :

#### **Le minimum de ventes applicable n'est pas atteint**

| Éléments considérés  |                |            |
|--|----------------|------------|
| Minimum de ventes applicable<br>(au moment de l'évaluation du produit) |                | 350 000 \$ |
| Ventes réelles   |                | 300 000 \$ |
| Inventaire (valeur au prix d'achat)<br>(entrepôts + succursales)       |                | 50 000\$   |
| Pénalité   | 25% x 50 000\$ | 12 500\$   |

### Constats

- Le produit est retiré car il n'a pas atteint le minimum de ventes applicable au moment de l'analyse.
- Étant donné que le produit est retiré moins de deux (2) ans après sa date de commercialisation, une pénalité doit être versée à la SAQ. Selon la clause 7.5 de la *Politique d'achat et mise en marché*, le fournisseur de ce produit doit payer, pour les stocks non vendus, une pénalité de 25 % de leur prix d'achat. Dans le cas présent, la pénalité s'élèverait à 12 500\$.