



**POLITIQUE D'ACHAT ET DE MISE EN MARCHÉ
DE
LA SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC**

**RÉVISÉE LE 4 JUIN 2010 (DATE D'ADOPTION PAR LE CONSEIL
D'ADMINISTRATION)**

1.	LA SAQ – ENTREPRISE COMMERCIALE.....	4
1.1	Mandat	4
1.2	Exclusivité de commercialisation	4
2.	RÈGLES GÉNÉRALES DE GESTION.....	4
2.1	Transactions avec les fournisseurs.....	4
2.2	Communications électroniques.....	5
2.3	Promotion des produits	5
2.4	Agents	5
2.5	Consultations.....	6
2.6	Statistiques de ventes et de stocks	6
2.7	Relations commerciales	6
2.8	Éthique commerciale	7
2.9	Lois applicables	7
2.10	Produits courants et produits de spécialité.....	7
2.11	Produits commercialisés en épicerie.....	8
3.	GESTION PAR CATÉGORIE.....	8
3.1	Principes.....	8
3.2	Catégories	8
4.	SÉLECTION DES PRODUITS.....	9
4.1	Principes.....	9
4.2	Offres de produits	9
4.3	Processus de sélection des offres de produits	9
4.4	Acceptation d’une offre de produit.....	9
4.5	Refus d’une offre de produit	10
4.6	Substitution d’un produit	10
5.	ACHAT DES PRODUITS.....	11
5.1	Entente de commercialisation	11
5.2	Prix.....	11
5.3	Changement de prix	11
5.4	Changement concernant un produit	12
5.5	Devises de facturation.....	12
5.6	Montants dus par le fournisseur.....	12
5.7	Bon de commande.....	13
5.8	Indemnité	13
6.	NORMES CONCERNANT LES PRODUITS.....	13
6.1	Étiquetage et emballage	13
6.2	Constitution et élaboration des produits	14
6.3	Garanties du fournisseur	14
7.	MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS	15
7.1	Distribution	15
7.2	Programme de publicité et de promotion.....	15
7.3	Maintien des produits au répertoire	16
7.4	Retrait d’un produit.....	16
7.5	Pénalité en cas de retrait	16
8.	Révisions et plaintes	17
8.1	Révision d’une décision.....	17

8.2	Plaintes à l'ombudsman	17
9.	DISPOSITIONS FINALES ET TRANSITOIRES	17
9.1	Mise en application et gestion.....	17
9.2	Modification.....	18
9.3	Remplacement et entrée en vigueur	18
9.4	Langue officielle	18

La Société des alcools du Québec (ci-après appelée « SAQ ») est une entreprise d'État chargée de faire le commerce des boissons alcooliques au Québec. À ce titre, elle doit offrir un service et des produits de qualité aux citoyens québécois.

Par la présente Politique d'achat et de mise en marché, la SAQ vise à réaliser et à maintenir dans les meilleures conditions possibles une sélection et une mise en marché appropriées de produits répondant aux besoins de ses diverses clientèles, tout en maintenant de saines relations commerciales avec ses fournisseurs.

Les règles qui suivent reflètent les principes de gestion que la SAQ entend appliquer pour atteindre ses objectifs.

1. LA SAQ – ENTREPRISE COMMERCIALE

1.1 Mandat

La SAQ est une compagnie à fonds social, créée par loi spéciale, qui a pour fonction de faire le commerce des boissons alcooliques dans la province de Québec. Elle a tous les pouvoirs pour réaliser son mandat commercial consistant notamment en la sélection, l'achat, l'importation, l'entreposage, la distribution et la vente de boissons alcooliques.

1.2 Exclusivité de commercialisation

La SAQ a l'exclusivité de la première distribution au Québec de toutes les boissons alcooliques à l'exception, essentiellement, du cidre léger et de la bière embouteillée au Québec. Elle vend également au détail, dans son réseau de succursales et d'agences, des boissons alcooliques pour consommation à l'extérieur du lieu d'achat des produits.

2. RÈGLES GÉNÉRALES DE GESTION

2.1 Transactions avec les fournisseurs

La SAQ transige directement avec ses fournisseurs et ne reconnaît aucun intermédiaire dans ses transactions commerciales.

Aux fins de la présente politique, le terme « fournisseur » désigne toute personne qui fournit à la SAQ des boissons alcooliques ainsi que les produits non alcooliques qu'elle commercialise.

Pour ses achats, la SAQ s'inspire de considérations d'ordre commercial telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes, les transports ou autres conditions d'achat ou de vente et offre aux fournisseurs des possibilités adéquates de participer à ces achats conformément aux usages commerciaux courants.

2.2 Communications électroniques

La SAQ effectue toutes les transactions d'approvisionnement avec tous ses fournisseurs exclusivement par échange de données informatisées. Sur demande, un fournisseur peut obtenir l'information nécessaire pour s'inscrire à un portail transactionnel.

Dans la présente politique, l'expression « en ligne » signifie, selon le contexte, qu'une information est disponible ou qu'une action peut être exécutée sur Internet au site suivant : www.saq.com.

2.3 Promotion des produits

Le fournisseur a l'entière responsabilité d'exercer toute activité d'ordre promotionnel en regard de ses produits.

La SAQ offre des programmes de publicité et de promotion auxquels les fournisseurs peuvent participer en tout temps. À cet effet, elle informe tous les fournisseurs concernés ou leurs agents, tels que définis ci-après, des règles de participation et de fonctionnement applicables à chacun de ces programmes.

La SAQ exerce aussi des activités d'ordre promotionnel sur des produits spécifiques.

2.4 Agents

Un fournisseur peut se prévaloir des services d'un tiers (ci-après appelé « agent ») pour effectuer des activités d'ordre promotionnel en regard de ses produits.

Le fournisseur peut aussi mandater l'agent pour le représenter auprès de la SAQ à des fins spécifiques. Pour ce faire, il doit le mandater par écrit conformément à la formule de procuration disponible en ligne.

Un fournisseur doit aviser sans délai et par écrit le service responsable de la commercialisation à la SAQ du nom de son agent et de tout changement de celui-ci. Cet avis doit indiquer les produits concernés ainsi que la date d'entrée en vigueur du changement, le cas échéant.

Le fournisseur est responsable envers la SAQ des faits et gestes de son agent. De plus, la SAQ n'intervient dans aucun litige qui pourrait survenir entre un fournisseur et son agent.

2.5 Consultations

La SAQ mène les consultations nécessaires auprès des parties prenantes œuvrant dans le domaine des boissons alcooliques. Ces consultations peuvent permettre notamment de déterminer des objectifs communs.

2.6 Statistiques de ventes et de stocks

La SAQ offre aux fournisseurs et à leurs agents l'accès aux statistiques de ventes de tous les produits qu'elle commercialise. Ces statistiques de ventes peuvent être consultées, sans frais, au siège social de la SAQ et elles sont également disponibles par voie électronique, sur paiement de certains frais.

La SAQ offre aussi à chaque fournisseur et à l'agent de ce dernier l'accès aux statistiques de stocks des produits de ce fournisseur. Ces statistiques sont disponibles uniquement par voie électronique, sur paiement de certains frais.

2.7 Relations commerciales

Dans le cadre de ses relations commerciales avec ses fournisseurs et leurs représentants, la SAQ s'attend à ce que ces derniers agissent en tout temps avec civilité et courtoisie et dans un esprit coopératif qui tient compte de l'intérêt des deux parties.

2.8 Éthique commerciale

Afin de maintenir la confiance de ses partenaires, du public et de ses clients, la SAQ exige de ses employés qu'ils respectent des règles d'éthique commerciales.

Elle leur demande notamment d'éviter toute situation de conflit d'intérêts réel ou apparent en raison du fait qu'ils auraient reçu des avantages d'un fournisseur.

Dans ce contexte, les fournisseurs doivent agir en conformité avec les règles de conduite imposées aux employés de la SAQ. Ces règles sont disponibles en ligne.

2.9 Lois applicables

Il appartient aux fournisseurs et à leurs représentants de se renseigner sur les lois fédérales et provinciales applicables qui encadrent l'importation, la possession, la garde, le transport et la vente de boissons alcooliques au Québec et qui en réglementent la promotion et la publicité.

2.10 Produits courants et produits de spécialité

Toutes les boissons alcooliques et tous les produits non alcooliques commercialisés par la SAQ sont des produits courants ou des produits de spécialité.

L'expression « produit de spécialité » désigne toute boisson alcoolique complémentaire à la gamme des produits courants et offrant un caractère spécifique lié à la qualité supérieure, à la notoriété ou à la rareté ou pouvant constituer une découverte pour le consommateur québécois.

Sont aussi considérés comme produits de spécialité, toute boisson alcoolique dénaturée, vendue en vrac, utilisée à des fins religieuses ou répondant à une demande spécifique ou saisonnière ainsi que tous les produits non alcooliques.

L'expression « produit courant » désigne tout produit commercialisé par la SAQ et qui n'est pas un produit de spécialité ou considéré comme tel.

2.11 Produits commercialisés en épicerie

Les boissons alcooliques destinées à être commercialisées par les titulaires de permis d'épicerie et dont la SAQ a l'exclusivité de la première distribution sont soumises à la présente politique en faisant les adaptations nécessaires. L'ensemble des établissements de ces titulaires de permis d'épicerie est désigné aux présentes comme étant le « réseau d'épiceries ».

3. GESTION PAR CATÉGORIE

3.1 Principes

Pour réaliser la sélection et la mise en marché des boissons alcooliques qu'elle commercialise, la SAQ se fonde sur la pratique de la « gestion par catégorie ».

Les produits destinés à être commercialisés dans le réseau d'épiceries ne sont pas soumis à cette gestion.

La gestion par catégorie vise essentiellement à satisfaire la demande des diverses clientèles et s'appuie, pour ce faire, sur les tendances du marché et sur les performances des catégories. Elle permet de maintenir à jour une gamme de produits adéquate grâce à une dynamique propre à chaque catégorie de produits.

3.2 Catégories

Une catégorie de produits est un groupe de produits comportant des caractéristiques communes. Elle doit présenter un potentiel de développement des ventes et elle doit être reconnue comme telle par les consommateurs.

Lors de sa création, une catégorie doit comprendre un nombre minimal de huit (8) produits et atteindre le montant minimal annuel de cinq millions de dollars (5 000 000 \$) de ventes.

Au besoin, le conseil d'administration de la SAQ peut créer des catégories exceptionnelles qui ne rencontrent pas les critères prévus précédemment.

La liste à jour des catégories est accessible en ligne.

4. SÉLECTION DES PRODUITS

4.1 Principes

La SAQ effectue un choix de produits qui tient compte de son objectif d'offrir la meilleure gamme de produits à ses diverses clientèles, tout en s'assurant d'une saine gestion de son commerce.

4.2 Offres de produits

La SAQ sollicite publiquement la présentation d'offres de tout nouveau produit. Dans le cas spécifique des produits de spécialité et des spiritueux courants, la SAQ peut également, par exception, solliciter des offres sur invitation ou négocier de gré à gré avec un fournisseur.

Malgré la règle générale prévue au paragraphe précédent, un fournisseur peut également, de sa propre initiative et en tout temps, présenter une offre de produit.

Une offre de produit doit être conforme aux modalités de présentation d'offres accessibles en ligne.

4.3 Processus de sélection des offres de produits

Dans la mesure où le produit proposé permet de rencontrer les objectifs de sa catégorie, le produit offert est évalué en fonction de ses aspects qualitatifs, de sa notoriété et de son potentiel de performance. Les efforts déployés par le fournisseur en matière de développement durable sont également considérés dans l'évaluation du produit proposé.

En outre, pour être retenu, le produit offert doit être conforme aux normes d'étiquetage, d'emballage, de constitution et d'élaboration applicables et ne doit pas être susceptible de nuire à l'image de marque de la SAQ.

4.4 Acceptation d'une offre de produit

Le fournisseur est informé par écrit de la décision de la SAQ d'inscrire à son répertoire un produit qu'il a offert.

4.5 Refus d'une offre de produit

Si une offre de produit qui a été évaluée n'est pas acceptée, le fournisseur en est informé par avis écrit motivé.

4.6 Substitution d'un produit

Le fournisseur d'un produit courant commercialisé par la SAQ peut substituer ce produit par un autre de ses produits de son choix, aux conditions suivantes :

- a) le produit substitué doit réaliser, au moment de la demande de substitution, un volume de ventes supérieur à deux fois le minimum de ventes qui lui est applicable;
- b) la proposition de substitution doit rencontrer les objectifs de la catégorie;
- c) le fournisseur doit s'engager à respecter les conditions de la présente politique applicables à un nouveau produit courant.
- d) le fournisseur doit payer, pour les stocks non vendus du produit substitué à la date de l'acceptation de la substitution, un montant représentant vingt-cinq pour cent (25%) de leur prix d'achat. La SAQ pourra compenser ce montant avec tout autre montant qui pourrait être dû à ce fournisseur.

De même, un fournisseur peut substituer deux de ses produits courants par un autre de ses produits aux conditions prévues précédemment sauf que chacun des deux produits substitués doit réaliser, au moment de la demande de substitution, un volume de ventes supérieur à 1,25 fois le minimum de ventes qui lui est applicable.

Des règles de substitution différentes peuvent être appliquées aux produits d'une catégorie exceptionnelle.

Un produit de spécialité ne peut être substitué.

5. ACHAT DES PRODUITS

5.1 Entente de commercialisation

Après son acceptation, un produit est acheté et mis en marché conformément aux modalités prévues à l'entente de commercialisation intervenue entre la SAQ et le fournisseur concerné.

Cette entente est constituée des documents contractuels suivants :

- a) la fiche de présentation et tous les documents d'accompagnement remis par le fournisseur, tel que ces documents ont pu être modifiés ou précisés;
- b) le bon de commande de la SAQ;
- c) la présente politique.

5.2 Prix

La SAQ négocie les conditions et les prix les plus avantageux possibles pour l'achat de ses produits.

Un fournisseur ne peut vendre un produit à la SAQ à un prix départ chais supérieur au prix départ chais de ce même produit vendu à tout autre organisme provincial chargé de faire le commerce de boissons alcooliques dans une autre province ou un territoire du Canada.

La SAQ peut renoncer à cette exigence si le fournisseur du produit concerné lui démontre, à sa satisfaction, qu'il est justifié de ne pas s'y conformer.

En cas de défaut du fournisseur, la SAQ se réserve le droit de cesser les approvisionnements du produit en cause.

5.3 Changement de prix

Tout changement du prix d'achat d'un produit doit être approuvé par la SAQ. Une telle demande d'approbation doit être soumise par écrit, être motivée et se conformer aux autres modalités de demandes de changement de prix d'achat accessibles en ligne.

La demande de changement de prix d'achat d'un produit de spécialité est soumise par le fournisseur, le cas échéant, lorsque ce dernier renouvelle son offre.

Le prix d'achat de la SAQ de tout nouveau produit courant ne peut être augmenté au cours des douze (12) premiers mois de sa commercialisation.

Un changement de prix d'achat n'affecte pas le prix des produits dont la commande a déjà été acceptée par le fournisseur.

En cas de baisse de prix d'achat d'un produit, la SAQ réduit le prix de vente au détail de tous les stocks de ce produit. Le fournisseur doit alors rembourser le crédit de stocks qui est facturé par la SAQ. Le crédit de stocks correspond à la fraction du prix d'achat du produit nécessaire pour obtenir la baisse souhaitée du prix de vente au détail du produit.

5.4 Changement concernant un produit

Tout changement affectant un produit, notamment les changements concernant le contenant, l'étiquette et le format, doit être soumis à la SAQ pour approbation.

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. La devise de facturation ne peut être changée qu'une fois par année, à la date prévue par la SAQ.

Les paiements aux fournisseurs des produits destinés au Réseau d'épicerie doivent être effectués uniquement en devise canadienne.

5.6 Montants dus par le fournisseur

Tout montant réclamé par la SAQ à un fournisseur est facturé en devise canadienne.

5.7 Bon de commande

Les produits sont commandés sur le bon de commande de la SAQ qui prévoit les conditions d'achat, dont le respect des règles de la présente politique.

Le bon de commande est accessible en ligne.

5.8 Indemnité

Le fournisseur d'un nouveau produit courant doit payer une indemnité à la SAQ si ce nouveau produit ne rencontre pas, pendant les douze (12) premiers mois de sa mise en marché, l'objectif de ventes indiqué dans l'entente de commercialisation. Cette indemnité est de 300 \$ pour chaque point de pourcentage d'écart négatif des ventes réelles par rapport à l'objectif de vente.

Pour récupérer cette indemnité, la SAQ pourra notamment opérer compensation entre le montant de cette indemnité et tout autre montant qui pourrait être dû à ce fournisseur.

6. NORMES CONCERNANT LES PRODUITS

6.1 Étiquetage et emballage

Sous réserve du respect des lois et règlements en vigueur au Québec ainsi que des normes et pratiques de la SAQ applicables, les produits doivent respecter les normes d'étiquetage et d'emballage du pays dont ils revendiquent l'origine, notamment les normes de classification et d'identification des produits.

Toute indication, appellation ou marque relative au produit figurant sur son étiquette ou son emballage doit être précise et ne prêter à aucune confusion ou méprise.

L'étiquette comprend tout l'habillage d'un produit, notamment l'étiquette principale, la contre-étiquette et la collerette. L'emballage comprend notamment le contenant du produit et tout autre élément servant à sa présentation, sa manutention, son entreposage et son transport.

Les normes concernant l'étiquetage et l'emballage sont accessibles en ligne.

6.2 Constitution et élaboration des produits

Sous réserve du respect des lois et règlements en vigueur au Québec ainsi que des normes et pratiques de la SAQ applicables, les produits doivent respecter les normes de constitution et d'élaboration des boissons alcooliques du pays dont ils revendiquent l'origine.

Les principales normes concernant la constitution et l'élaboration des produits sont accessibles en ligne.

6.3 Garanties du fournisseur

Le fournisseur s'engage à tenir la SAQ, ses administrateurs, actionnaires, dirigeants, employés, agents et représentants (ci-après appelés « personne(s) indemnisée(s) ») indemnes et à les défendre à l'encontre de toute réclamation, poursuite ou procédure intentée contre elles sur la base (i) d'un vice apparent ou caché d'un produit, incluant son emballage (ci-après appelé « produit »), que ce fournisseur a vendu à la SAQ, ce qui comprend la présence dans le produit d'éléments nocifs, toxiques, contaminés ou non autorisés par la loi ou les normes de la SAQ ou (ii) d'une allégation par un tiers d'une contrefaçon ou d'une violation d'un droit de propriété intellectuelle, notamment une marque de commerce ou un droit d'auteur, en relation avec la commercialisation par la SAQ d'un produit acheté de ce fournisseur ou (iii) du défaut par le fournisseur de respecter toute autre obligation de son entente de commercialisation.

Dans le cadre de ses engagements prévus au paragraphe précédent, le fournisseur doit indemniser les personnes indemnisées de toutes condamnations pécuniaires en dommages, amendes, frais, déboursés ou autres ainsi que des honoraires d'avocat payés par la personne indemnisée pour se défendre, le cas échéant.

Cependant, le fournisseur n'est pas tenu responsable des modifications éventuelles dans la qualité de ses produits lorsque ces modifications sont reliées de façon certaine à une cause étrangère au produit hors du contrôle du fournisseur et survenue après l'expédition conforme des produits.

7. MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS

7.1 Distribution

La distribution des produits dans les succursales de la SAQ s'effectue d'abord en tenant compte de l'espace physique de chaque succursale.

Une partie de cet espace physique est aménagée de façon à offrir dans l'ensemble du réseau une gamme commune de produits courants parmi les meilleurs vendeurs de chaque catégorie. Afin de répondre aux demandes de la clientèle, chacune de ces catégories est complétée par des produits courants de la même catégorie choisis par le directeur de chaque succursale.

L'espace-tablette occupé par ces produits ainsi que leur positionnement en tablette sont déterminés par un planogramme.

Une catégorie obtient en succursale l'espace-tablette correspondant à sa part des ventes totales dans cette succursale. Une révision est faite régulièrement, succursale par succursale, afin d'attribuer à chaque catégorie l'espace-tablette correspondant à sa part des ventes dans cette succursale.

Un nouveau produit courant est commercialisé dans un groupe déterminé de succursales pendant une période minimale de douze (12) mois. La liste des succursales composant ce groupe est disponible en ligne.

Un espace non régi par le planogramme est réservé aux produits de spécialité, lesquels sont sélectionnés par le directeur de chaque succursale en fonction de la demande de la clientèle.

La distribution des produits dans le Réseau d'épicerie se fait en fonction des demandes des épiciers.

7.2 Programme de publicité et de promotion

Le fournisseur doit rendre compte à la SAQ, sur demande de cette dernière, de ses engagements à réaliser les programmes de publicité et de promotion prévus à ses ententes de commercialisation.

7.3 Maintien des produits au répertoire

Un produit courant doit rencontrer le minimum de ventes qui lui est applicable. Ce minimum est celui qui est en vigueur à la date où s'effectue le calcul des ventes du produit concerné.

Les minimums de ventes des produits sont établis par le conseil d'administration de la SAQ et sont disponibles en ligne.

Un produit courant commercialisé depuis moins de douze (12) mois ne peut être retiré du répertoire.

Un produit courant d'une catégorie en émergence ou exceptionnelle ou d'une catégorie dont l'assortiment est complet peut être maintenu au répertoire malgré une performance de ventes inférieure au minimum de ventes applicable.

Un produit de spécialité est retiré du répertoire, lorsque, notamment, ses ventes, son taux de rotation ou son prix d'achat sont jugés insatisfaisants ou s'il ne rencontre plus la définition de produit de spécialité.

7.4 Retrait d'un produit

La SAQ informe, sans délai et par avis écrit, le fournisseur d'un produit retiré des raisons de cette décision. La disposition des produits retirés est à la discrétion de la SAQ.

7.5 Pénalité en cas de retrait

Un produit courant retiré du répertoire moins de deux ans après sa date de commercialisation est sujet à la pénalité prévue ci-après.

Le fournisseur de ce produit doit payer, pour les stocks non vendus, une pénalité de vingt-cinq pour cent (25 %) de leur prix d'achat.

Pour récupérer cette pénalité, la SAQ pourra notamment opérer compensation entre le montant de cette pénalité et tout autre montant qui pourrait être dû à ce fournisseur.

8. RÉVISIONS ET PLAINTES

8.1 Révision d'une décision

Le fournisseur a le droit, dans un délai de vingt (20) jours à compter du moment où la décision lui a été communiquée, d'en appeler d'une décision de refuser d'inscrire son produit au répertoire de la SAQ ou d'une décision de retirer son produit du répertoire.

Pour exercer ce droit, le fournisseur doit adresser au secrétaire général de la SAQ, une demande écrite de révision de la décision dans laquelle il expose les motifs au soutien de sa demande. Cette demande est remise pour révision diligente à un comité de révision. Une seule demande de révision est permise.

Une demande de révision d'une décision de retrait d'un produit ne suspend pas les mesures de retrait du produit concerné.

8.2 Plaintes à l'ombudsman

Conformément à une procédure d'intervention déterminée et dans des cas précis, *l'ombudsman - relations d'affaires et du personnel de la SAQ* peut recevoir et entendre une plainte d'un fournisseur ou de son agent.

La description de la fonction d'ombudsman et les conditions de mise en œuvre du processus de plainte sont accessibles en ligne.

Le fournisseur qui se prévaut du droit de révision prévu à la clause précédente conserve son droit de porter plainte auprès de l'ombudsman.

9. DISPOSITIONS FINALES ET TRANSITOIRES

9.1 Mise en application et gestion

La responsabilité de la mise en application et de la gestion de la présente politique relève de la Division de la commercialisation.

Cette dernière rend compte de cette gestion auprès du Comité des pratiques commerciales.

9.2 Modification

La présente politique peut être modifiée par décision du conseil d'administration de la SAQ. Les modifications sont disponibles en ligne.

9.3 Remplacement et entrée en vigueur

La présente politique remplace la Politique d'achat et de mise en marché adoptée le 11 juin 2009.

9.4 Langue officielle

Seule la version française de la présente politique a valeur officielle.

En cas de divergence entre le texte de la version française et celui de toute traduction, le texte de la version française prévaut.