



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

**APPROUVÉE PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION LE 25  
JANVIER 2018**

# TABLE DES MATIÈRES

<b>1</b>	<b><i>LA SAQ ENTREPRISE COMMERCIALE</i></b> .....	<b>4</b>
1.1	Mandat.....	4
1.2	Exclusivité de commercialisation.....	4
<b>2</b>	<b><i>RÈGLES GÉNÉRALES DE GESTION</i></b> .....	<b>5</b>
2.1	Transactions avec les fournisseurs .....	5
2.2	Communications électroniques.....	5
2.3	Promotion des produits .....	5
2.4	Agents.....	6
2.5	Consultations.....	6
2.6	Statistiques de ventes et de stocks.....	6
2.7	Divulgence d'information.....	7
2.8	Relations commerciales .....	7
2.9	Éthique commerciale .....	7
2.10	Lois applicables .....	7
2.11	Produits courants et produits de spécialité.....	8
2.12	Produits commercialisés en épicerie.....	8
<b>3</b>	<b><i>GESTION PAR CATÉGORIE</i></b> .....	<b>9</b>
3.1	Principes .....	9
3.2	Catégories .....	9
<b>4</b>	<b><i>SÉLECTION DES PRODUITS</i></b> .....	<b>10</b>
4.1	Principes .....	10
4.2	Offres de produits .....	10
4.3	Processus de sélection des offres de produits.....	10
4.4	Acceptation d'une offre de produit .....	11
4.5	Refus d'une offre de produit.....	11
<b>5</b>	<b><i>ACHAT DES PRODUITS</i></b> .....	<b>11</b>

5.1	Entente de commercialisation .....	11
5.2	Prix .....	11
5.3	Changement de prix.....	12
5.4	Changement concernant un produit .....	13
5.5	Devises de facturation.....	13
5.6	Montants dus par le fournisseur .....	13
5.7	Bon de commande .....	13
<b>6</b>	<b><i>MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS</i></b> .....	<b>14</b>
6.1	Distribution.....	14
6.2	Programme de publicité et de promotion .....	14
6.3	Retrait des produits du répertoire.....	15
6.4	Pénalité en cas de retrait .....	15
6.5	Produits de spécialité .....	15
<b>7</b>	<b><i>GARANTIES ET INDEMNISATION</i></b> .....	<b>16</b>
7.1	Garanties.....	16
7.2	Indemnisation.....	17
7.3	Attestation.....	17
7.4	Rappel et arrêt de commercialisation .....	18
<b>8</b>	<b><i>RÉVISIONS ET PLAINTES</i></b> .....	<b>18</b>
8.1	Révision d'une décision .....	18
8.2	Plaintes à l'ombudsman .....	19
<b>9</b>	<b><i>DISPOSITIONS FINALES ET TRANSITOIRES</i></b> .....	<b>19</b>
9.1	Mise en application et gestion .....	19
9.2	Modification.....	19
9.3	Remplacement .....	19
9.4	Langue officielle .....	20

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 la *Loi sur la Société des alcools du Québec* (L.R.Q., c. S-13) et 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-b2b.com](http://www.saq-b2b.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.

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 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.

Le fournisseur est responsable envers la SAQ des faits et gestes de son agent. De plus, la SAQ ne peut être tenue d'intervenir 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.

## **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 *Divulgence d'information***

En faisant affaire avec la SAQ, un fournisseur autorise cette dernière par le fait même et sans aucune autre formalité, à divulguer à toute autorité publique compétente qui en fait la demande, toute information sur les affaires qu'il fait avec la SAQ.

### **2.8 *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.

### **2.9 *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.

### **2.10 *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.

### **2.11 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.

Suite à l'évolution du marché, un produit de spécialité peut, après entente avec le fournisseur, dans la forme soumise par la SAQ et aux conditions convenues, être transféré au répertoire des produits courants.

### **2.12 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'épicerie ne sont pas soumis à cette gestion.

La gestion par catégorie est un processus qui consiste à obtenir l'efficacité et la rentabilité des catégories en répondant avec efficacité aux besoins des consommateurs. Elle s'appuie notamment 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 conformément au plan de chacune de ces catégories.

Les catégories sont gérées comme des unités d'affaires stratégiques.

#### **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.

La détermination des catégories tient compte de la façon dont les consommateurs perçoivent les produits et effectuent leurs achats.

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 la présentation d'offres de tout nouveau produit. La SAQ peut également 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.

Un plan de chacune des catégories est déposé en ligne deux fois par année.

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 stratégiques 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.

## **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; et
- 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 doit vendre un produit à la SAQ à un coût net égal ou inférieur à celui des autres organismes provinciaux chargés de faire le commerce de boissons alcooliques dans une autre

province ou un territoire du Canada, afin d'obtenir le prix de détail le plus compétitif.

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 d'exiger le paiement par le fournisseur d'une somme équivalente au double de l'excédent payé pour l'acquisition du produit pour l'ensemble des inventaires (en entrepôt, en succursale et pour les commandes émises). La SAQ peut également mettre fin à l'approvisionnement de ce dernier.

### **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 vingt-quatre (24) 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, les dimensions caisses et le format (liste non limitative) doit au préalable être soumis à la SAQ pour approbation. Selon le type de changement, la SAQ se réserve le droit de négocier le prix d'achat.

#### **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 peut être changée conformément aux termes et conditions prévus dans les modalités d'application également disponibles en ligne.

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.

## **6 MISE EN MARCHÉ DES PRODUITS**

### **6.1 *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.

L'espace-tablette occupé par ces produits ainsi que leur positionnement en tablette sont déterminés par un planogramme établi à partir des ventes globales de chacune des catégories dans chaque succursale. Une révision du planogramme est faite sur une base régulière pour tenir compte de l'évolution des catégories.

Un nouveau produit courant est commercialisé dans un nombre garanti de succursales pendant une période minimale de **huit (8)** mois.

Un espace non régi par le planogramme est réservé aux produits de spécialité, lesquels sont sélectionnés par la personne en autorité de la 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 titulaires de permis d'épicerie.

### **6.2 *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.

### **6.3 Retrait des produits du répertoire**

L'introduction de nouveaux produits permet de dynamiser les catégories et contribue grandement à accroître l'efficacité de la gestion par catégorie. Afin de maintenir un équilibre ainsi qu'une offre optimale de produits dans le réseau des succursales, certains produits doivent être retirés du répertoire.

Conformément à la stratégie prévue au plan de sa catégorie, le ou les produits courants les moins performants d'une catégorie ou d'un segment de catégorie, selon le cas, peuvent être retirés du répertoire, **selon le plan de chacune des catégories déposé en ligne.**

Un produit courant commercialisé depuis moins de **huit (8)** mois ne peut être retiré du répertoire.

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

### **6.4 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 à la SAQ, 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.

### **6.5 Produits de spécialité**

Un produit offert en vente à titre de produit de spécialité peut faire l'objet d'une nouvelle commande (reconduction) lorsqu'il continue de répondre à la définition d'un produit de spécialité (clause 2.11)

et lorsque le volume de ses ventes, le taux de rotation de ses stocks, son prix d'achat et l'intérêt qu'il suscite auprès des consommateurs le justifient.

## **7 GARANTIES ET INDEMNISATION**

### **7.1 Garanties**

Le fournisseur donne à la SAQ les garanties suivantes à l'égard des produits qu'il lui vend :

Les produits

- a) sont conformes aux lois et règlements en vigueur au Québec ainsi qu'aux normes, pratiques, exigences et spécifications de la SAQ;
- b) sous réserve des dispositions du paragraphe a), sont conformes aux normes d'étiquetage, d'emballage, de classification, d'identification, de constitution et d'élaboration du pays dont ils revendent l'origine;
- c) sont propres à l'usage auquel ils sont destinés et exempts de tout vice apparent ou caché;
- d) sont libres et quittes de toute sûreté, priorité, hypothèque, privilège ou autre charge et droit de quelque nature que ce soit et sont de qualité marchande;
- e) ne contreviennent pas, ni ne violent de quelque manière que ce soit les droits de propriété intellectuelle appartenant à un tiers, incluant, sans limitation, les marques de commerce, les brevets, les dessins industriels et les droits d'auteur; et
- f) comportent des étiquettes et des emballages qui présentent des informations, indications, appellations et marques précises, complètes et exactes et qui ne prêtent à aucune confusion ou méprise.



Le terme « Produit » désigne un produit et tous ses composants, incluant, sans limitation, l'emballage, l'étiquette, 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, son expédition, son transport et sa réception.

Les normes de la SAQ concernant l'étiquetage et l'emballage sont accessibles en ligne. Il en est de même des principales normes concernant la constitution et l'élaboration des produits.

Les garanties du fournisseur sont stipulées en faveur de la SAQ et pourront être au bénéfice de ses clients, cessionnaires, ayants droit et successeurs. Les garanties ci-avant mentionnées données par le fournisseur s'ajoutent aux garanties et recours prévus par la loi.

## **7.2 Indemnisation**

Le fournisseur s'engage à indemniser et 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 (i) en relation avec les garanties du fournisseur ou (ii) sur la base du défaut par le fournisseur de respecter toute autre obligation de son entente de commercialisation.

L'indemnisation comprend tous dommages, amendes, frais, déboursés ou autres condamnations pécuniaires ainsi que les honoraires d'avocat payés par la personne indemnisée pour se défendre, le cas échéant.

## **7.3 Attestation**

Le fournisseur s'engage à transmettre à la SAQ, sur demande, toute attestation ou tout document établissant l'authenticité ou les caractéristiques particulières d'un produit, que cette attestation ou ce document soit requis ou non en vertu d'une loi ou d'un règlement canadien, québécois ou relevant d'une autre juridiction.

#### **7.4 Rappel et arrêt de commercialisation**

Le fournisseur reconnaît que (i) le non-respect de la présente clause 7 GARANTIES ET INDEMNISATION, (ii) la non-conformité de l'un de ses produits à ladite clause ou (iii) la réception par la SAQ d'un avis d'un organisme, ministère, agence ou autre autorité de non-conformité à l'égard de l'un de ses produits à une loi, règlement ou norme peut entraîner, à ses frais, le rappel et l'arrêt de la commercialisation dudit produit.

Ce dernier renonce à faire valoir toute réclamation à l'encontre de la SAQ pour tout rappel et tout arrêt de commercialisation de l'un de ses produits effectués conformément à l'alinéa qui précède.

Si, suite à l'arrêt de la commercialisation, le produit est retiré du répertoire, les frais de retour du produit au fournisseur ou de destruction des produits, le cas échéant, sont à la charge du fournisseur. La SAQ pourra notamment opérer compensation entre le montant de ces frais et tout autre montant qui pourrait être dû au 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 ou pour toute autre décision prise par la SAQ.

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 d'une décision 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 de la SAQ.

### **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***

La présente politique remplace la Politique d'achat et de mise en marché adoptée le 18 novembre 2010.

#### **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.

\*\*\*