



# Dispositions du Code d'épicerie du Canada

FINAL – Tel qu'approuvé lors de l'assemblée extraordinaire  
des membres du 27 novembre 2025

## Objectifs

**Les objectifs du Code sont les suivants :**

1. Contribuer à la prospérité et la compétitivité vivante du secteur des produits d'épicerie, en fournissant les produits essentiels dont dépendent les Canadiens dans chaque collectivité, en reconnaissant les besoins de toutes les parties prenantes de la chaîne de valeur du secteur 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 (environnementaux, sociaux et de gouvernance).
2. Promouvoir la confiance réciproque et la collaboration parmi les partenaires de la chaîne de valeur du secteur de l'épicerie, fondées sur des normes claires en matière de commerce équitable.
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 litiges commerciaux.

## Principes

Le Code repose sur les principes suivants, qui devraient guider le comportement des Parties prenantes ainsi qu'éclairer la prise de décision en matière de résolution des litiges.

Aucune disposition du Code n'a pour but de remplacer ou déroger à l'application des Lois en vigueur.

En particulier, le respect du présent Code ne limite pas l'application de la Loi sur la concurrence (Canada) à quiconque, ni n'implique ni n'exige une dérogation aux obligations de conformité réglementaire et juridique applicables à une Partie.

## Transparence et certitude

Le Code vise à instaurer de la transparence et de la certitude dans les transactions commerciales, en préconisant que les Parties évitent toute ambiguïté en concluant des Accords clairs qui définissent les conditions de communication entre les Parties et les modalités en matière de paiement, de frais et d'autres obligations.



# Des transactions équitables tout au long de la chaîne de valeur

Certaines dispositions du Code peuvent cibler certains acteurs, mais en général, tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement - Détaillants, Fournisseurs, grossistes, entités plus ou moins grandes - sont censés agir de Bonne Foi et de respecter l'esprit du commerce équitable et éthique, y compris les concepts de Préavis raisonnable et de la communication détaillée et efficace.

Aucune disposition du Code ne doit être interprétée comme limitant la capacité d'une Partie d'être compétitif sur le marché ou de négocier un Accord, pour autant qu'il se conforme aux limites du Code et des Lois applicables.

Aucune disposition du Code n'obligera une Partie à se procurer un Produit auprès d'une autre Partie ou à lui fournir un Produit. De plus, aucune disposition du Code n'obligera un Fournisseur à accepter une commande d'un Détaillant ou un Détaillant à passer une commande auprès d'un Fournisseur lorsque :

- a) un Fournisseur n'accepte pas une commande d'un Détaillant, en tout ou en partie, ou
- b) un Détaillant ne passe pas de commande auprès d'un Fournisseur pour des produits qui ont déjà été prévus ou passe une commande présentant un écart important par rapport à une prévision antérieure.

La Partie en question fournira une explication de sa décision, assortie de justifications raisonnables, afin de permettre à l'autre Partie de comprendre les fondements de cette décision.

Lorsque le Fournisseur n'accepte pas une commande du Détaillant indiquant la quantité de produits qu'il souhaite commander au Fournisseur, le Détaillant n'imposera pas d'amendes ou de pénalités à un Fournisseur simplement parce que celui-ci n'a pas livré les quantités prévues dans la commande non acceptée. Lorsque le Détaillant ne passe pas de commande, le Fournisseur n'imposera pas d'amendes ou de pénalités à un Détaillant uniquement parce que ce dernier n'a pas effectué de commande.

## Résolution rapide des litiges

Le Code vise à faciliter une résolution efficace, équitable et rapide des litiges, où tous les aspects d'un enjeu sont pris en considération, conformément au processus de gestion de la résolution des litiges (PGRL) décrit dans le modèle de gouvernance.



## Simplicité

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

## Application du Code

Le Code s'applique à tous les Détaillants et Fournisseurs.

## Date d'entrée en vigueur et période de transition

Le Code entrera en vigueur à la Date de conformité.

## Dispositions

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

- 1.1 Les Parties au Code ont l'obligation de négocier de Bonne Foi entre elles et de mener leurs activités dans un esprit de commerce équitable et éthique.
- 1.2 Si deux ou plusieurs Parties souhaitent conclure un Accord, 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)

### 2. Accords commerciaux

- 2.1 Les parties sont encouragées à conclure des Accords écrits (y compris les amendements) - définissant les modalités commerciales convenues entre 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 devraient couvrir toutes les modalités de leurs ententes 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 Dispute Resolution Corporation (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 s'entendre, le Code s'appliquera.

2.4 Aucune Partie qui conduit, ou a l'intention de conduire, des activités commerciales avec une autre Partie, ne doit délibérément éviter ou refuser de conclure un Accord (en particulier un Accord écrit) avec cette autre Partie.

2.5 Aucune Partie ne doit 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.

2.6 Voici des exemples non exhaustifs d'éléments de programme essentiels qui devraient 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 des invendables et les pertes**
  - Spécifications de produits
  - Procédures de rappel
  - Transfert des responsabilités et de l'imputabilité
  - Processus d'élimination et/ou de récupération

### 3. Paiements et frais

#### Paiements - Délais

3.1 Le paiement pour des marchandises livrées conformément aux spécifications énoncées dans un Accord sera effectué conformément aux conditions de paiement convenues.

3.2 En l'absence d'un Accord, le paiement sera effectué dans un délai raisonnable après la date de facturation (toute facture contestée sera soumise à la procédure de résolution des litiges).



3.3 Il est fortement recommandé que les conditions de paiement soient définies par un Accord.

### Frais du Détaillant 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 conditions de paiement convenues et doivent :

- a) fournir des justificatifs raisonnables, suffisamment détaillés, faisant référence à la transaction ou à l'événement, et dans un format efficace permettant 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 dans l'Accord, dans le délai applicable dans la juridiction concernée), et assurer que le litige soit résolu dès que possible.

### Frais ad hoc pour non-respect des conditions d'un Accord

3.5 Une Partie peut percevoir des frais de non-conformité si un Accord lui en donne ce droit et définit le cadre spécifique d'application desdits frais ou, si l'Accord ne le précise pas, pour qu'une Partie puisse percevoir de tels frais, elle doit d'abord :

- a) fournir à l'autre Partie un Préavis raisonnable avant de prendre des mesures pour appliquer les frais ;
- b) fournir une justification raisonnable, suffisamment détaillée et dans un format efficace pour permettre à chaque Partie de vérifier la déduction ou la facture ;
- c) permettre à l'autre Partie de contester les frais par le biais de la procédure de résolution des litiges au cours de la période de Préavis raisonnable, et les Parties doivent s'efforcer de résoudre le litige avant la fin de cette période de Préavis raisonnable ;
- d) lorsqu'un litige ne peut être résolu dans le délai de Préavis raisonnable, l'autre Partie ne doit pas déduire la somme contestée d'un compte commercial ou de l'argent dû pour les Produits jusqu'à ce que la contestation soit résolue, à moins que la Partie plaignante ne démontre, en agissant raisonnablement, que la contestation est vexatoire ou totalement sans fondement.

3.6 Sous réserve de l'Article 3.5, pour les paiements hors du champ d'application d'un Accord, les Parties doivent négocier et s'entendre sur l'objet avant de procéder à une quelconque déduction ou facturation.

### Paiements à la suite d'audits

3.7 Un Accord devrait spécifier les délais dans lesquels les Parties sont autorisées à demander des paiements au titre des droits d'audit et doit préciser le niveau de détail à fournir avant d'entamer 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 de Bonne Foi pour convenir à des modalités de paiement acceptables.

### Paiement pour l'alignement des prix

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

### Paiements pour les plaintes des consommateurs

3.9 Un Détailleur peut facturer à un Fournisseur des frais pour la résolution des plaintes des consommateurs si cela est prévu dans un Accord ayant un cadre spécifique pour ces frais. Si cela n'est pas prévu dans un Accord, pour qu'un Détailleur puisse imposer des frais à un Fournisseur pour la résolution des plaintes des consommateurs, les conditions suivantes doivent être remplies :

- a) le Détailleur 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 d'une Loi en vigueur de la part de ce Fournisseur ou de toute personne dont il est légalement responsable ;
- b) le Détailleur 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 d'une Loi en vigueur de la part du Fournisseur ou de toute personne dont il est légalement responsable ; et
- c) le paiement est raisonnablement lié aux frais et dépenses de ce Détailleur et découlant de cette plainte.

## 4. Autres points

### Modifications dans les 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 :

- a) un Préavis raisonnable de cette modification est fourni par écrit ; et
- b) en l'absence d'un tel Préavis raisonnable, les Parties devraient coopérer pour s'entendre sur l'atténuation et/ou la compensation des conséquences financières (le cas échéant) de la modification pour l'autre Partie.



## La vente liée des biens ou services d'un tiers

- 4.2 Lorsqu'une activité nécessite l'utilisation de biens ou de services d'un tiers, une Partie peut directement ou indirectement exiger de l'autre Partie qu'elle se procure ces biens, services ou propriétés auprès d'un tiers, à condition que la source de la Partie pour ces biens, services ou propriétés :
- réponde à des normes raisonnablement objectives en matière de qualité, de délais et/ou d'efficacité définies pour la délivrance de ces biens, services ou propriétés ou
  - est unique, spécialisée, exclusive ou ne peut être offerte de manière comparable par une autre Partie ; et
  - soit fournie à un coût qui est compétitif et raisonnable, compte tenu des circonstances du partenaire.

## Prévision, commande et répartition de l'approvisionnement en Bonne Foi

- 4.3 Les Parties sont encouragées à documenter dans les Accords leurs procédures de prévision, leurs politiques de commande/acceptation, leurs délais d'exécution, leurs quantités minimales et maximales de commandes, leurs protocoles de communication, leurs mécanismes de conformité au niveau de service, leurs exigences en matière de stocks de sécurité et d'autres considérations destinées à apporter une certitude et une clarté accrues en ce qui concerne les procédures de prévision et de commande.
- 4.4 Chaque Partie devrait préparer ses propres prévisions de Bonne Foi en tenant compte des facteurs pertinents. Les Détailants et les Fournisseurs devraient ensuite collaborer et s'entendre sur les prévisions, conformément aux processus et protocoles relatifs à chaque catégorie de Produits et dans le respect des exigences de confidentialité.
- 4.5 Le Détailant doit préparer et émettre les bons de commande et le Fournisseur doit exécuter les commandes sur la base des prévisions applicables convenues, de Bonne Foi, sous réserve d'événements de Force majeure.
- 4.6 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 le problème en temps utile.
- 4.7 Lorsque la demande totale d'un Produit dépasse l'offre disponible, les Fournisseurs prendront en considération toutes les commandes existantes et demandées par tous les Détailants.

## Directives relatives aux modifications des coûts des Fournisseurs

- 4.8 Les Parties conservent toute latitude pour négocier les coûts des Fournisseurs et chaque Partie est libre d'accepter ou de refuser les propositions relatives aux coûts.
- 4.9 Les Parties devraient définir dans un Accord le délai de préavis et le niveau d'information requis pour négocier et décider adéquatement des propositions de modification des



coûts, y compris les échéances pour l'acceptation/le rejet et la/les date(s) d'entrée en vigueur.

4.10 Tout litige concernant l'ampleur d'une augmentation des coûts du Fournisseur sera exclu du PGRL. Dans la mesure où les Parties ont inclus dans leur Accord, conformément à l'Article 4.9, des modalités relatives aux procédures à suivre en matière des augmentations de coûts, les procédures sont soumises à la procédure de règlement des litiges prévue à l'Article 6, y compris le recours au PGRL.

## Obligations relatives au retrait/à l'approvisionnement

4.11 Lorsqu'un Détailleur cherche à radier un ou plusieurs Produits de la liste 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 motifs de la décision ;
- offrir à l'autre Partie la possibilité de discuter des motifs 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

4.12 Sauf si les Lois en vigueur l'exigent et/ou sous réserve de tout Accord entre les Parties, aucune Partie à un Accord n'obligerait l'autre Partie à transférer ses droits de propriété intellectuelle ni n'exigera la divulgation des informations confidentielles de l'autre Partie, sauf si cela est raisonnablement nécessaire pour satisfaire aux obligations d'information d'une Partie en vertu des dispositions du Code.

4.13 Sauf si les Lois en vigueur l'exigent et/ou sous réserve de tout Accord entre les Parties, lorsqu'une Partie choisit de divulguer des Informations confidentielles, la Partie destinataire n'utilisera pas ces informations à d'autres fins que celles pour lesquelles elles ont été divulguées et ne pourra les divulguer ou les rendre disponibles ou accessibles qu'à ses employés, affiliés ou agents qui ont besoin de ces informations dans le cadre de cette finalité.

## Circonstances exceptionnelles et Force majeure

4.14 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 dispositions d'un Accord. Sans Accord préalable et sans définition claire, la capacité du processus de résolution des litiges à traiter de tels cas peut être limitée. Si l'Accord des Parties ne mentionne pas la



Force majeure, les Lois en vigueur et les principes juridiques en vigueur à la Force majeure s'appliqueront.

4.15 Lorsque des circonstances raisonnablement indépendantes de la volonté d'une Partie créent une situation importante qui empêche cette Partie de s'acquitter de ses responsabilités, elle doit en informer rapidement la Partie concernée.

## 5. Devoir de réagir et d'informer le personnel

5.1 Toutes les Parties au Code doivent identifier et rendre disponible, si nécessaire, un représentant habilité à prendre des décisions sur les enjeux pertinents, pour toutes les questions relatives au Code et à son administration. Cela inclut des points de contact pour les discussions informelles, la résolution des litiges et la communication générale entre les Parties.

5.2 Toutes les Parties gouvernées par le Code ont le devoir d'informer leurs cadres supérieurs, de former leurs équipes commerciales et de connaître le Code et ses dispositions.

## 6. Résolution des litiges

6.1 Les Parties devraient disposer de mécanismes clairs de résolution des litiges et de procédures pour remonter les litiges définis dans leurs Accords, le cas échéant.

6.2 L'un des principes clés de la résolution des litiges sera que les Parties devraient d'abord éprouver tous les mécanismes internes de résolution et de remontée des litiges prévus dans un Accord avant d'avoir recours au PGRL.

6.3 Si l'Accord ne prévoit pas de mécanisme de résolution des litiges et de procédure de remontée, les étapes suivantes devraient être entièrement achevées avant que l'une ou l'autre des Parties ne saisisse le PGRL d'un litige relatif aux Accords ou au Code :

- a) Le litige devrait être examiné par le représentant, tel qu'indiqué à l'Article 5.1, de manière efficace en temps utile ; et
- b) Si le litige n'est toujours pas résolu, il devrait être remonté jusqu'à un membre désigné de la direction de chaque Partie et une décision doit être fournie aux Parties de manière efficace en temps utile.

## Définitions

**Accord :** tout ce qui définit les éléments matériels d'une relation entre Détailants et Fournisseurs. Il peut s'agir de contrats, de feuilles de marché, de factures, de bons de commande, de connaissances, d'avis, de courriels et de tout autre document faisant état d'une entente entre les Parties.



**Lois en vigueur :** l'ensemble des lois, ordonnances, réglementations, statuts, traités, règles, codes, licences, permis, principes de droit commun et de droit civil, exigences et ordonnances adoptés, décrétés, mises en œuvre, promulgués, émis, inscrits ou jugés applicables par ou sous l'autorité de tout organisme gouvernemental fédéral, provincial ou territorial ayant compétence sur une Partie ou sur l'une des propriétés ou l'un des actifs de cette Partie.

**Date de mise en conformité :** les Parties doivent se mettre en conformité d'ici le 1er juin 2025.

**Les Informations confidentielles :** sont des informations commercialement sensibles, exclusives ou non publiques du Détailleur ou du Fournisseur. Le terme « Information confidentielle » n'inclura pas les éléments de l'Information confidentielle :

- a) qui sont, ou avant ou après le moment de la divulgation ou de l'utilisation, généralement accessibles au public autrement qu'à la suite d'une divulgation par la Partie destinataire ;
- b) qui sont reçues par la Partie destinataire d'un tiers indépendant qui a obtenu les Informations confidentielles de manière légitime et qui, à sa connaissance, n'était pas soumis à une obligation de confidentialité à l'égard de la Partie qui les a divulguées ;
- c) dont la Partie destinataire peut démontrer étaient légalement en sa possession avant de recevoir ces Informations confidentielles de la Partie divulgatrice, comme le prouvent les documents écrits conservés par la Partie destinataire dans le cadre de ses activités normales ou comme le démontre la preuve d'une utilisation antérieure réelle par la Partie destinataire ; qui sont développées de manière indépendante par la Partie destinataire, sans utiliser les Informations confidentielles de la Partie divulgatrice, et lorsque la Partie destinataire fournit des preuves claires et convaincantes de ce développement indépendant ; ou
- d) qui sont spécifiquement exclues par les modalités d'un Accord entre les Parties.

**PGRL (Processus de gestion de la résolution des litiges) :** le processus de gestion de la résolution des litiges mis en place conformément au Code, tel que décrit dans le modèle de gouvernance du Code.

**Force Majeure :** des événements ou des circonstances échappant au contrôle raisonnable d'une Partie, sans qu'il y ait faute ou négligence de sa part, et qu'elle ne pouvait pas raisonnablement anticiper et prendre des mesures afin d'éviter ou d'atténuer. La « Force majeure » est définie dans le(s) Accord(s) des Parties.

**La Bonne Foi :** une norme de conduite qui régit les obligations d'une Partie en vertu du présent Code et qui est non seulement cohérente avec les Lois applicables, mais avec les Principes et Objectifs énoncés dans le Code également. Elle se caractérise par le traitement équitable, l'honnêteté, l'ouverture et la transparence sans contrainte et une prise en



considération appropriée des intérêts de l'autre Partie. Par souci de clarté, la bonne foi ne signifie pas que l'on n'agit pas ou que l'on agit à l'encontre de nos propres intérêts légitimes.

**Conseil intérimaire :** les membres de l'industrie désignés par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux pour superviser la négociation et la mise en œuvre du Code.

**Partie :** le Détaillant ou le Fournisseur, selon le cas, et Parties désigne le Détaillant et le Fournisseur.

**Préavis raisonnable :** un délai de préavis prévu dans l'Accord ou, en l'absence de toute disposition dans l'Accord, un délai de préavis dont le caractère raisonnable dépendra des circonstances du cas d'espèce, y compris, mais sans s'y limiter, des facteurs tels que :

- a) la durée de l'Accord auquel l'avis 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 ayant une incidence sur leur production ;
- c) la valeur de toute commande pertinente par rapport au Chiffre d'affaires du Fournisseur en question ;
- d) la nature de l'affaire et les circonstances pour lesquelles l'avis est donné ; et
- e) l'existence d'un cas de Force majeure.

**Produits :** Les Produits vendus dans une épicerie ou un supermarché typique, proposés à la revente par un Fournisseur et à la vente par un Détaillant dans les catégories suivantes :

Dans la mesure où un Détaillant choisit d'être couvert par les dispositions du Code, si ce Détaillant exploite (directement ou indirectement) des pharmacies qui vendent des produits d'épicerie inclus dans le domaine d'application du Code, alors le Code s'appliquera à ces produits d'épicerie.

#### PARMI LES CATÉGORIES, CITONS :

- **Toutes les catégories d'aliments :**
  - Boulangerie
  - Charcuterie
  - Épicerie (\* *catégories principales ci-dessous*)
  - Viande et fruits de mer
  - Produits frais
- **Catégories non alimentaires :**
  - Haba (Produits de santé et de soins personnels)
  - Produits ménagers (\* *voir description des sous-catégories ci-dessous*)
  - Produits en papier
  - Aliments pour animaux de compagnie

**SOUSS-SECTION :**

\* *Principales catégories de produits alimentaires (épicerie centrale, surgelés, produits laitiers), y compris tous les produits alimentaires s'ils ne sont pas mis en évidence ci-dessous:*

- Boissons
- Condiments et sauces
- Confiseries
- Desserts
- Aliments surgelés
- Aliments préparés
- Produits laitiers/aliments réfrigérés
- Collations

\* *Exemples de descriptions de catégories de produits ménagers. Ces produits se trouvent généralement dans les allées centrales des magasins. Ils diffèrent des marchandises générales et des marchandises saisonnières qui sont planifiées en dehors des allées des magasins centraux.*

- Produits de lessive
- Nettoyants
- Détergents pour la vaisselle
- Les produits d'entretien de l'air
- Conservation des aliments
- Emballage alimentaire

**CATÉGORIES NON INCLUSES :**

- Produits pharmaceutiques (médicaments sur ordonnance, vaccins)
- Médicaments en vente libre (\*définition ci-dessous)
- Marchandises générales (\*voir la section sur les ménages)
- Vêtements
- Électronique
- Livres et magazines
- Automobile
- Essence
- Services financiers
- Journaux/livres
- Magazines/cartes de voeux
- Jouets
- Cosmétiques
- Fragrances (parfums)
- Tabac et produits du tabac
- Cannabis et produits dérivés
- Loterie
- Boissons alcoolisées
- Produits floraux et de jardinage

*La catégorie des médicaments en vente libre comprend les médicaments sans ordonnance et d'autres produits qui doivent être vendus sous la supervision d'un pharmacien. Les sous-catégories de produits incluses dans la définition des médicaments en vente libre sont les suivantes :*

- Produits contre les allergies et les infections des sinus
- Produits analgésiques et décongestionnans
- Topiques
- Acide borique
- Remèdes contre le rhume
- Traitement des cors et des callosités
- Remèdes contre la toux
- Remèdes contre la diarrhée



- Gouttes pour les oreilles
- Enemas
- Bandelettes de test de glucose
- Soulagement des maux de tête et migraines
- Remèdes contre les hémorroïdes
- Lancets
- Laxatives
- Produits antifongiques pour hommes
- Produits pour soulager les douleurs menstruelles
- Inhalateurs nasaux
- Préparations nasales
- Remèdes oraux contre les maux de dos
- Traitements contre les oxyures
- Aides au sommeil
- Vaporisateurs pour la gorge
- Remèdes contre les maux d'estomac
- Antifongiques pour femmes

**Détaillant** : toute personne ou entité exerçant une activité commerciale au Canada dont une part substantielle du revenu provient de la vente au détail de Produits, en magasin ou en ligne [ou une centrale d'achat qui négocie la vente de produits au nom de plusieurs détaillants], y compris toutes les filiales et bannières concernées, ainsi que les marchands de masse, les clubs-entrepôts et les revendeurs de Produits, quel que soit le format ou le canal.

**Fournisseur** toute personne qui exerce (ou cherche activement à exercer) une activité fournissant directement des Produits à un Détaillant en vue de leur revente au Canada.