



Directives concernant les pratiques de « Cliquer pour accepter » et la création des Accords

*Application des Articles 1.1, 1.2, et 2.4
du Code d'épicerie du Canada*

Objectif des directives

Les présentes directives ont pour objectif de clarifier les attentes du Bureau du Code de conduite pour le secteur des produits d'épicerie concernant l'utilisation du « Cliquer pour accepter » ou de pratiques similaires lors de la conclusion ou de la modification d'Accords entre les Membres du Code.

Le BCCSPÉ reconnaît que le « Cliquer pour accepter » et les mécanismes similaires sont couramment utilisés pour soutenir des opérations commerciales efficaces et à grande échelle, notamment la gestion de volumes de transactions élevés et l'intégration avec les systèmes internes.

Ces lignes directrices ne modifient pas le Code et ne déterminent pas la légalité ou l'applicabilité d'un accord particulier. Elles expliquent comment ces pratiques doivent être appliquées et évaluées à la lumière des dispositions du Code.

Dispositions pertinentes du Code

Article 1.1 – Traitement équitable et éthique & Bonne Foi

Article 1.2 – Obligation de conclure des Accords par consentement mutuel

Article 2.4 – Interdiction de délibérément éviter ou refuser de conclure un Accord

Champ d'application des directives

Ces recommandations s'appliquent aux situations dans lesquelles :

- une Partie est tenue d'accepter les conditions générales par voie électronique, au moyen d'un bouton « Cliquer pour accepter » ou d'un mécanisme similaire ; et
- cette acceptation est présentée comme une condition préalable à la conclusion ou à la poursuite d'un Accord.



Ces recommandations s'appliquent, que la pratique soit utilisée par les fournisseurs ou par les détaillants.

Interprétation fondamentale

La formation d'un Accord en vertu du Code requiert un consentement mutuel, conformément aux Articles 1.1 et 1.2. Le consentement mutuel ne se limite pas à l'acte technique d'acceptation ; il implique un processus permettant un dialogue de bonne foi, dans le cadre duquel une partie dispose, compte tenu des circonstances, d'une possibilité concrète et significative de soulever des questions ou de discuter des conditions proposées.

Lors de l'application des exigences des Articles 1.1 et 1.2 dans ce contexte, il convient de prendre en considération les circonstances commerciales dans lesquelles l'acceptation est sollicitée, y compris toute contrainte opérationnelle ou de calendrier affectant la capacité à s'engager sur les conditions proposées.

Pratiques de « Cliquer pour accepter » et activités courantes

Dans la pratique, les mécanismes « Cliquer pour accepter » sont souvent intégrés à des portails électroniques auxquels les parties doivent accéder pour recevoir des bons de commande, gérer des transactions ou mener leurs activités quotidiennes. Ces processus peuvent être intégrés à des systèmes opérationnels conçus pour faciliter l'exécution rapide et cohérente des activités commerciales quotidiennes.

Par conséquent, tant qu'une partie n'a pas cliqué pour accepter les conditions proposées, elle peut se trouver dans l'impossibilité d'accéder au portail ou de poursuivre ses activités dans le cadre de son Accord existant. En effet, la fonction « Cliquer pour accepter » peut agir comme un gardien pour l'activité commerciale en cours, notamment lorsque l'accès aux systèmes, aux bons de commande ou à d'autres fonctions opérationnelles dépend de l'acceptation des conditions proposées.

Des préoccupations peuvent surgir lorsqu'une partie est tenue d'accepter des conditions nouvelles ou modifiées afin de retrouver l'accès aux systèmes nécessaires pour poursuivre ses activités, sans qu'on la laisse la possibilité de discuter de ces conditions.



Pratiques de « Cliquer pour accepter » et le consentement mutuel

Les mécanismes de « Cliquer pour accepter » peuvent constituer un moyen efficace de consigner l'acceptation des conditions convenues. Toutefois, des préoccupations peuvent surgir lorsque ces pratiques sont conçues ou mises en œuvre d'une manière qui :

- ne laisse pas de possibilité concrète et significative de discuter des conditions proposées ; et
- empêche une partie de poursuivre ses activités dans le cadre d'un Accord existant jusqu'à ce que les nouvelles conditions soient acceptées.

Lorsque l'acceptation est une condition préalable à la reprise des activités commerciales normales, on peut se demander si la procédure respecte les principes du consentement mutuel et de la négociation de Bonne Foi envisagés par le Code.

Opportunités de discussion et la poursuite des activités

Conformément aux Articles 1.1 et 1.2 du Code, le BCCSPÉ attend des parties qui utilisent des mécanismes de « Cliquer pour accepter » ou des mécanismes similaires qu'elles veillent à ce que :

- l'autre partie dispose d'une possibilité concrète, opportune et significative de soulever des questions ou de solliciter une discussion sur les conditions proposées ;
- la procédure permettant d'engager une telle discussion est claire et communiquée de manière suffisamment détaillée ; et
- les parties ne sont pas empêchées, ni directement ni indirectement, de poursuivre leurs activités commerciales dans le cadre de leur Accord existant uniquement parce qu'elles ont sollicité la possibilité de discuter des conditions proposées.

Lien avec l'Article 2.4

L'Article 2.4 du Code stipule que les parties ne doivent pas délibérément éviter ou refuser de conclure un Accord.

À des fins de clarté, le refus d'une partie de « Cliquer pour accepter » les conditions proposées, lorsque cette partie cherche à discuter de ces conditions conformément aux Articles 1.1 et 1.2 du Code, ne serait pas, en soi, considéré comme une violation de l'Article 2.4.



Exemple à titre d'illustration (à titre indicatif uniquement)

Un fournisseur et un détaillant opèrent dans le cadre d'un Accord existant. Le détaillant publie des conditions mises à jour via un portail en ligne qui oblige le fournisseur à cliquer sur « Accepter » avant de pouvoir accéder aux bons de commande et poursuivre ses activités quotidiennes.

Le fournisseur demande à pouvoir discuter de certains aspects des conditions mises à jour avant de les accepter. Tant qu'il n'a pas cliqué sur « Accepter », le fournisseur ne peut pas accéder au portail et ne peut pas continuer à opérer dans le cadre de l'Accord existant.

Dans ce scénario, en supposant que le détaillant ne soit soumis à aucune obligation l'empêchant de modifier ses conditions, la question est de savoir si la procédure prévoit la possibilité de discuter des conditions proposées avant que l'acceptation ne soit requise pour reprendre les activités commerciales courantes, conformément aux Articles 1.1 et 1.2 du Code.

Ce que ces directives ne prévoient pas

Ces directives :

- n'interdisent pas toute utilisation des mécanismes de « Cliquer pour accepter » ;
- n'exigent pas nécessairement que les Accords soient négociés clause par clause ;
- n'obligent pas les parties à accepter les modifications demandées ; et
- ne limitent pas le droit d'une partie de décider de conclure ou non un Accord, ni d'exiger des conditions générales modifiées, dès lors qu'elle n'est soumise à aucune obligation l'empêchant d'exiger une telle modification.

Application et conformité

Lorsqu'il examine les questions liées aux pratiques de « Cliquer pour accepter », le BCCSPÉ peut notamment prendre en considération les facteurs suivants :

- si le processus de conclusion de l'Accord a permis un engagement significatif, conforme au consentement mutuel ; et
- si une partie a été empêchée de poursuivre ses activités dans le cadre d'un Accord existant au seul motif qu'elle avait souhaité discuter des conditions proposées.



État de ces directives

Ces directives visent à favoriser une interprétation et une application cohérentes du Code. Elles peuvent servir de référence dans le cadre des actions de formation, des discussions sur la conformité et de l'évaluation par le Bureau des enjeux soulevés au titre du Code.

Le BCCSPÉ peut mettre à jour ou réviser ces directives à tout moment, notamment dans le cadre de la révision annuelle du Code.

