

Loblaw's turn to step up pressure on its suppliers

PHOTO MARTIN TREMBLAY, PRESS ARCHIVES

The Maxi brand (our photo) belongs to the Loblaw group, just like that of Provigo.

Companies whose products are sold under the Loblaw group's banners, such as Maxi and Provigo, will be forced to reduce their prices starting in January. They will also have to deal with fee increases, *La Presse* has learned. Even if the "smallest suppliers" and most farmers should be exempted, it is "the abuse of power", judges expert Sylvain Charlebois.

Posted on October 23, 2020 at 7:00 a.m.

Marie-Eve Fournier
Press

In different letters sent to suppliers large and small this week, Loblaw President Sarah Davis tells them that under a "Strategic Acceleration Allocation program," a reduction of 1.20% will be applied to their "shipments" starting next January.

At the same time, the retailer will decrease its "handling charge" from 0.85% to 0.97% for products delivered to a distribution center. According to Loblaw, which introduced the new fees in December 2017, the increase is "similar" to those of recent years.

As is usually the case with this type of announcement, there is no invitation to negotiate. "Any shipment of products made on or after January 3, 2021 will be deemed acceptance of these changes to our programs," wrote ^{Ms.} Davis in letters obtained by *La Presse*.

"It's abuse of power, period. The lack of empathy from distributors, especially Loblaw, and these demands are once again proof that we need to consider the

establishment of a code of conduct in Canada, ”commented Sylvain Charlebois, Senior Director of Agri-Food Analytical Science Laboratory at Dalhousie University.

Protecting Canadian food processing must become a priority. Otherwise, we risk the collapse of the industry at home, nothing less.

Sylvain Charlebois, Principal Director of the Agri-Food Analytical Sciences Laboratory at Dalhousie University

In addition, on October 4, Loblaw resumed imposing penalties on suppliers when they fail to deliver all expected products. The retailer had been understanding since the start of the pandemic as demand had become very difficult to predict as consumers changed their habits. Processors denounced the move since the situation "has not returned to normal," Food, Health & Consumer Products of Canada (FHCP) president Michael Graydon told the *Financial Post* in September.

Sarah Davis reminds suppliers that Loblaw will invest "nearly \$ 6 billion over the next five years" in its network and online to "meet growing customer expectations." She adds that the company has "never invested so much in customer service and the protection [of] clients" and that it has "become more difficult and more expensive" to operate.

What is important to remember is that we are investing in order to better serve our customers and protect them from possible price increases. We want to keep our prices as low as possible. That is why we are asking for your help.

Excerpt from a letter from Sarah Davis, President of Loblaw, to her suppliers

Outcry

The price cuts demanded by Loblaw come about three months after those imposed by Walmart and UGI, the negotiating center that works for Metro, Super C, Couche-Tard and Dollarama. Their decisions sparked an outcry rarely seen in the food industry.

Over the summer, no less than seven associations of processors as well as thousands of farmers demanded in Ottawa the creation of a code of good practice that would “rebalance competitive forces in the food sector” in a context where 80% of the retail market is controlled by five companies (Loblaw, Sobeys, Metro, Costco, Walmart). Such codes exist elsewhere in the world.

> [\(Re\) read our text "Arbitrary charges imposed by supermarkets: Ottawa's intervention demanded"](#)

In July, *La Presse* revealed that Walmart would charge its suppliers for part of its \$ 3.5 billion investment in its store network and online sales infrastructure. As of September, the amounts paid to suppliers were reduced by 1.25% or 6.25% depending on whether the products are sold in stores or on the web.

The news had in particular reacted to elected officials in Quebec.

> [\(Re\) read our text "Investment of 3.5 billion: a steep note for Walmart suppliers"](#)

A week later, the central UGI said it expected to benefit from the same “discounts” as those demanded by Walmart.

> [\(Re\) read our text " Metro , Couche-Tard and Dollarama require the same discounts as Walmart"](#)

Exempt suppliers

In its letters to its suppliers, Loblaw specifies that certain exemptions will apply "to smaller suppliers and to farmers".

According to Loblaw spokesperson in Quebec, Johanne Héroux, “a large part” of farmers will not be subject to the required price reductions. “It's important for us to be sensitive and to take into account the last few months which have been difficult,” she told us. Exempt providers will be chosen based on "the extent of their activities [Loblaw]," said M^{me} Héroux, without providing details.

In addition, argues the spokesperson, Loblaw does not have "a systematic, wall to wall" approach with its suppliers. Instead, the retailer offers them "tailor-made deals to sell more" and offers them "a lot of unique programs like PC Optimum and Loblaw Media."

In his letters, M^{me} Davis encourages its suppliers to invest in "various programs related to retention, digital, data and media."

Alimentation Au tour de Loblaw d'accentuer la pression sur ses fournisseurs

PHOTO MARTIN TREMBLAY, ARCHIVES LA PRESSE

L'enseigne Maxi (notre photo) appartient au groupe Loblaw, tout comme celle de Provigo.

Les entreprises dont les produits sont vendus dans les enseignes du groupe Loblaw, comme Maxi et Provigo, seront contraintes de réduire leurs prix à compter de janvier. Elles devront en outre composer avec des hausses de frais, a appris *La Presse*. Même si les « plus petits fournisseurs » et la plupart des agriculteurs devraient être exemptés, c'est « de l'abus de pouvoir », juge l'expert Sylvain Charlebois.

Publié le 23 octobre 2020 à 7h00

MARIE-EVE FOURNIER
LA PRESSE

Dans des lettres différentes transmises à ses petits et grands fournisseurs cette semaine, la présidente de Loblaw, Sarah Davis, leur annonce qu'en vertu d'un « programme d'Allocations stratégiques pour l'accélération », une réduction de 1,20 % sera appliquée sur leurs « expéditions » à compter de janvier prochain.

Au même moment, le détaillant fera passer ses « frais de manutention » de 0,85 % à 0,97 % pour les produits livrés dans un centre de distribution. Selon Loblaw, qui a introduit ces nouveaux frais en décembre 2017, la hausse est « similaire » à celles des dernières années.

Comme c'est généralement le cas lors de ce type d'annonce, il n'y a aucune invitation à négocier. « Toute expédition de produits effectuée le ou après le 3 janvier 2021 sera considérée comme une acceptation de ces changements à nos programmes », écrit M^{me} Davis dans des lettres obtenues par *La Presse*.

« C'est de l'abus de pouvoir, point. Le manque d'empathie des distributeurs, surtout de Loblaw, et ces exigences sont une fois de plus la preuve que nous avons besoin d'envisager l'instauration d'un code de conduite au Canada », a commenté Sylvain Charlebois, directeur principal du Laboratoire de sciences analytiques en agroalimentaire à l'Université Dalhousie.

Protéger la transformation alimentaire canadienne doit devenir une priorité.

Sinon, nous risquons l'effondrement du secteur au pays, rien de moins.

Sylvain Charlebois, directeur principal du Laboratoire de sciences analytiques en agroalimentaire à l'Université Dalhousie

En outre, le 4 octobre, Loblaw a recommencé à imposer à ses fournisseurs des pénalités lorsqu'ils ne livrent pas tous les produits attendus. Le détaillant s'était montré compréhensif depuis le début de la pandémie puisque la demande était devenue très difficile à prévoir, les consommateurs ayant changé leurs habitudes. Les transformateurs ont dénoncé cette décision puisque que la situation « n'est pas revenue à la normale », a fait valoir le président de la Food, Health & Consumer Products of Canada (FHCP), Michael Graydon, au *Financial Post*, en septembre.

Sarah Davis rappelle aux fournisseurs que Loblaw investira « près de six milliards de dollars au cours des cinq prochaines années » dans son réseau et en ligne afin de « répondre aux attentes croissantes de la clientèle ». Elle ajout que l'entreprise n'a « jamais autant investi dans le service à la clientèle et la protection [des] clients » et qu'il est ainsi « devenu plus difficile et plus coûteux » d'exercer ses activités.

Ce qu'il est important de retenir, c'est que nous investissons afin de mieux servir nos clients et les mettre à l'abri d'éventuelles hausses des prix. Nous voulons maintenir nos prix le plus bas possible. C'est pourquoi nous faisons appel à votre aide.

Extrait d'une lettre de Sarah Davis, présidente de Loblaw, adressée à ses fournisseurs

Levée de boucliers

Les baisses de prix exigées par Loblaw arrivent environ trois mois après celles imposées par Walmart et UGI, centrale de négociation qui travaille pour Metro, Super C, Couche-Tard et Dollarama. Leurs décisions avaient provoqué une levée de boucliers rarement vue dans l'industrie agroalimentaire.

Au cours de l'été, pas moins de sept associations de transformateurs ainsi que des milliers d'agriculteurs ont réclamé à Ottawa la création d'un code de bonnes pratiques qui viendrait « rééquilibrer les forces concurrentielles dans le secteur alimentaire » dans un contexte où 80 % du marché de détail est contrôlé par cinq entreprises (Loblaw, Sobeys, Metro, Costco, Walmart). De tels codes existent ailleurs dans le monde.

> [\(Re\)lisez notre texte « Frais arbitraires imposés par les supermarchés : l'intervention d'Ottawa réclamée »](#)

En juillet, *La Presse* avait révélé que Walmart ferait payer à ses fournisseurs une partie de ses investissements de 3,5 milliards dans son réseau de magasins et son infrastructure de vente en ligne. À compter de septembre, les sommes versées aux fournisseurs ont été amputées de 1,25 % ou 6,25 % selon que les produits sont vendus en magasin ou sur le web.

La nouvelle avait notamment fait réagir les élus, à Québec.

> [\(Re\)lisez notre texte « Investissement de 3,5 milliards : une note salée pour les fournisseurs de Walmart »](#)

Une semaine plus tard, la centrale UGI avait dit s'attendre à bénéficier des mêmes « rabais » que ceux exigés par Walmart.

> [\(Re\)lisez notre texte « Metro, Couche-Tard et Dollarama exigent les mêmes rabais que Walmart »](#)

Fournisseurs exemptés

Dans ses lettres transmises à ses fournisseurs, Loblaw précise que certaines exemptions vont s'appliquer « aux plus petits fournisseurs et aux agriculteurs ».

Selon la porte-parole de Loblaw au Québec, Johanne Héroux, « une grande partie » des agriculteurs ne sera pas assujettie aux réductions de prix exigées. « C'est important

pour nous d'être sensible et de tenir compte des derniers mois qui ont été difficiles », nous a-t-elle déclaré. Les fournisseurs exemptés seront choisis en fonction de « l'ampleur de leurs activités avec [Loblaw] », a précisé M^{me} Héroux, sans fournir plus de détails.

Par ailleurs, fait valoir la porte-parole, Loblaw n'a pas « une approche systématique, mur à mur » avec ses fournisseurs. Le détaillant leur propose plutôt « des ententes sur mesure pour qu'ils vendent plus » et leur offre « beaucoup de programmes uniques comme PC Optimum et Loblaw Media ».

Dans ses lettres, M^{me} Davis encourage ses fournisseurs à investir dans « divers programmes en lien avec la fidélisation, le numérique, les données et les médias ».