

National Automobile Dealer Arbitration Program (NADAP)

Programme National D'arbitrage Des Concessionnaires D'automobiles (PNACA)

PRINCIPLES OF THE NATIONAL AUTOMOBILE DEALER ARBITRATION PROGRAM (NADAP)

Motor vehicle manufacturers, including distributors, and their automobile dealers depend on each other to fully realize their opportunities for business success. Manufacturers rely upon their dealers to provide the sales and service expertise to effectively represent their company's products in the market place and both are committed to the manufacturer/dealer relationship. The dealers rely upon the manufacturers to provide sales and service support and continually strive to enhance the quality and competitiveness of their products.

Manufacturers and dealers agree that there is a balancing of interests that must be observed in the business relationship that exists between them. The interests of the manufacturer and the collective interests of the manufacturer's dealers to maintain the value and goodwill associated with the manufacturer's trademarks require standards of quality to be maintained throughout the distribution system. Balanced against these interests is the interest of each individual dealer to be treated fairly.

Manufacturers and dealers agree that mutual respect, trust and confidence are vital to the relationship between the manufacturer and the dealer. So that such respect, trust and confidence can be enhanced and differences that develop between manufacturers and dealers may be resolved amicably, manufacturers and dealers agree to resolve disputes in accordance with NADAP. NADAP has been created in order to establish a national program for the resolution of disputes between manufacturers and dealers and is available to any dealer who wishes to participate in the program from the time it first represents its respective manufacturer's trademark in the market-place if that dealer is in a province or territory where the manufacturer participates in NADAP. The principles set out above are endorsed by each of the Canadian Automobile Dealers Association (CADA), the Association of International Automobile Manufacturers of Canada (AIAMC) and by the Canadian Vehicle Manufacturers' Association (CVMA) and are reflected in the following understandings:

1. CADA, AIAMC and CVMA acknowledge that open and honest dialogue between a manufacturer, its individual dealers, and its dealer council is the best way to build a constructive working relationship among them.
2. The three Associations agree to play a supportive and ongoing role in encouraging open and honest dialogue and the enhancing of constructive working relationships between manufacturers and their dealers.
3. NADAP has been created through positive dialogue and negotiations between CADA, AIAMC and CVMA to help foster constructive working relationships among manufacturers and dealers.
4. The three Associations fully support and agree to be bound by the NADAP Rules as the best means to resolve manufacturer/dealer disputes specified therein.
5. When a dealer first represents its respective manufacturer's trademark in the market-place its manufacturer shall offer the dealer an opportunity to participate in NADAP.
6. After fifteen years experience with NADAP, the three Associations and their members continue to recognize that NADAP represents a significant achievement for resolving disputes between manufacturers and their dealers. Experience by all of the parties has shown that NADAP is a fair and effective forum for dispute resolution and has clear advantages over legislative alternatives. Notwithstanding, the parties acknowledge that if franchise-type legislation exists in Canada or one of its provinces or territories and the automotive industry is not exempted, any manufacturer may terminate NADAP with those dealers to whom such law would apply.

PRINCIPES FONDAMENTAUX DU PROGRAMME NATIONAL D'ARBITRAGE DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES (PNACA)

Les constructeurs et distributeurs de véhicules automobiles et leurs concessionnaires dépendent les uns des autres pour réaliser pleinement leur potentiel commercial. Les constructeurs comptent sur leurs concessionnaires et leur expertise en matière de vente et de service après-vente pour faire valoir leurs produits respectifs sur le marché et les deux parties sont engagées dans cette relation entre concessionnaires et constructeurs /distributeurs de véhicules automobiles. Les concessionnaires comptent sur les constructeurs pour assurer le soutien de vente et de service après-vente et pour travailler sans cesse à rehausser la qualité et la compétitivité de leurs produits.

Constructeurs et concessionnaires conviennent que dans leurs relations commerciales, qu'il faut parvenir à un juste équilibre entre les intérêts de part et d'autre. Les intérêts du constructeur et les intérêts collectifs de ses concessionnaires, qui sont le maintien de la valeur et de la clientèle attachées aux marques de commerce du constructeur, imposent de respecter les normes de qualité à travers le système de distribution. Face à ces intérêts est l'intérêt individuel de chaque concessionnaire pour un traitement équitable.

Constructeurs et concessionnaires conviennent que le respect et la confiance réciproques sont des éléments essentiels de leurs relations. En vue du renforcement de ce respect et de cette confiance et en vue d'un règlement amical des différends qui pourraient survenir entre constructeurs et concessionnaires, les deux parties ont convenu de les résoudre au moyen du PNACA. Celui-ci a été mis en place à titre de programme national de règlement des différends entre constructeurs et concessionnaires et est disponible pour tout concessionnaire qui souhaite participer au programme dès qu'il représente la marque de son fabricant sur le marché, dans la mesure où ce concessionnaire est dans une province ou un territoire où ce fabricant participe à PNACA. Les principes susmentionnés ont été approuvés respectivement par la Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA), L'association des fabricants d'automobiles internationaux du Canada (AIAMC) et l'Association canadienne des constructeurs de véhicules (l'ACCV) et sont reflétés dans les conventions suivantes :

1. La CADA, l'AIAMC et l'ACCV reconnaissent que le dialogue honnête et ouvert entre le constructeur, ses propres concessionnaires et le conseil de ses concessionnaires est le meilleur moyen de bâtir des relations d'affaires constructives entre les parties.
2. Les trois associations s'engagent à assumer un rôle continu de soutien, en encourageant un dialogue honnête et ouvert ainsi que le renforcement des relations d'affaires constructives entre constructeurs et concessionnaires.
3. Le PNACA a été mis en place à la suite d'un dialogue et de négociations fructueux entre la CADA, l'AIAMC et l'ACCV, pour contribuer au renforcement des relations d'affaires constructives entre constructeurs et concessionnaires.
4. Les trois associations souscrivent entièrement et se soumettent aux règles du PNACA, lesquelles constituent à leur avis le meilleur moyen de résoudre les différends, qui y sont spécifiés, entre constructeur et concessionnaire.
5. Quand un concessionnaire commence à représenter pour la première fois la marque d'un constructeur particulier sur le marché, ce constructeur doit offrir au concessionnaire la possibilité de participer au PNACA.
6. Après quinze ans d'expérience avec le PNACA, les trois associations et leurs membres sont d'avis que le PNACA continue d'être un moyen privilégié de résoudre les différends entre les constructeurs et leurs concessionnaires. L'expérience de toutes les parties a démontré que le PNACA offre un forum efficace et juste pour la résolution des différends et qu'il offre des avantages supérieurs aux approches législatives. Néanmoins, les parties conviennent que si une loi du Canada, d'une province ou territoire existe en matière de franchisage et qu'elle n'exempte pas l'industrie automobile, tout constructeur pourrait mettre fin au PNACA à l'égard des concessionnaires soumis à l'application de cette loi.

CANADIAN AUTOMOBILE DEALERS ASSOCIATION
CORPORATION DES ASSOCIATIONS DE DÉTAILLANTS D'AUTOMOBILES

DATE January 1, 2012

CANADIAN VEHICLE MANUFACTURERS' ASSOCIATION
ASSOCIATION CANADIENNE DES CONSTRUCTEURS DE VÉHICULES

DATE January 1, 2012

ASSOCIATION OF INTERNATIONAL AUTOMOBILE MANUFACTURERS OF CANADA
L'ASSOCIATION DES FABRICANTS INTERNATIONAUX D'AUTOMOBILES DU CANADA

DATE January 1, 2012

CADA

