



**GUIDE POUR LA PRÉPARATION
ET LA NÉGOCIATION D'UN CONTRAT
DE PRODUCTION À L'INTENTION DES PRODUCTEURS
AGRICOLES ET FORESTIERS**

MOT DU PRÉSIDENT

Depuis une vingtaine d'années, la contractualisation entre producteurs s'observe dans plusieurs secteurs agricoles. Préoccupés par la progression de ce modèle d'affaires, les producteurs ont demandé à l'Union d'étudier et de documenter ce phénomène. Nos travaux nous ont permis de constater qu'il existait diverses formes d'intégration et plusieurs types de contrats. Nous avons aussi identifié le besoin d'accompagnement des producteurs dans ce genre de relations d'affaires. Ce guide a donc été élaboré pour vous aider à faire des choix éclairés lors des négociations de votre contrat et de bien en comprendre les enjeux. Il s'adresse à tout producteur agricole et forestier qui songe ou s'apprête à signer un contrat.

Vous trouverez dans ce document de référence de l'information utile pour vous soutenir dans la préparation et la négociation. Nous sommes persuadés que les questions soulevées vous apporteront les réflexions nécessaires et que les notions juridiques qu'il contient vous permettront de mesurer la portée de certaines modalités ajoutées aux contrats.

Un document de référence, certes, mais aussi, et nous l'espérons, un outil de travail que vous aurez à adapter à votre secteur et aux couleurs de votre réalité.

De plus, nous vous encourageons fortement à consulter des ressources professionnelles, avocats, comptables, fiscalistes et autres.

Ce guide, pour la préparation et la négociation d'un contrat de production à l'intention des producteurs agricoles et forestiers, contient notamment :

- un aide-mémoire sur les principales questions à se poser avant de signer un contrat;
- un index de ressources professionnelles à consulter au besoin;
- 17 fiches réparties dans 12 chapitres thématiques et traitant des différents aspects d'un contrat de production.

Chaque chapitre a été conçu en fonction des intérêts et des besoins exprimés par les producteurs. Vous trouverez donc des références concernant la main-d'œuvre, la livraison, les modalités de prix et de paiement, les assurances, le règlement des différends, etc. Certains chapitres vous interpellent particulièrement à un moment ou à un autre de votre négociation de contrat.

Nous souhaitons que ce guide vous accompagne dans la réalisation de vos contrats en permettant une meilleure circulation de l'information et plus de transparence. Ainsi, l'établissement de bonnes conditions de production équitables pour tous pourront contribuer véritablement au développement de l'ensemble de la production agricole québécoise.

Soulignons que dans une relation d'affaires, la meilleure solution demeure toujours celle où toutes les parties y trouvent leur compte, en retirent un bénéfice et où les risques sont partagés et les modalités connues de tous. Un réel contrat gagnant-gagnant!

Bonne lecture!

Le président général,



Marcel Groleau
L'Union des producteurs agricoles

TABLE DES MATIÈRES

1. QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Contrat écrit et définitions	1
Situation juridique des parties	3

2. PROPRIÉTÉ DES ANIMAUX ET DES BIENS

Propriété et transfert de risques	5
Améliorations et équipements	9

3. PRODUCTION ET LIVRAISON

Production	11
Livraison	15

4. SANTÉ ANIMALE ET ENVIRONNEMENT

Santé animale	19
Environnement	21

5. PRIX ET PAIEMENT

Prix et paiement	25
------------------	----

6. ACCÈS AU LIEU ET INSPECTION

Accès au lieu et inspection	29
-----------------------------	----

7. MAIN-D'ŒUVRE ET FORMATION

Main-d'œuvre et formation	33
---------------------------	----

8. ASSURANCES

Assurances	37
------------	----

9. FINANCEMENT ET SÉCURITÉ DU REVENU

Financement et sécurité du revenu	41
-----------------------------------	----

10. RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Règlement des différends	45
--------------------------	----

11. DURÉE ET RENOUVELLEMENT

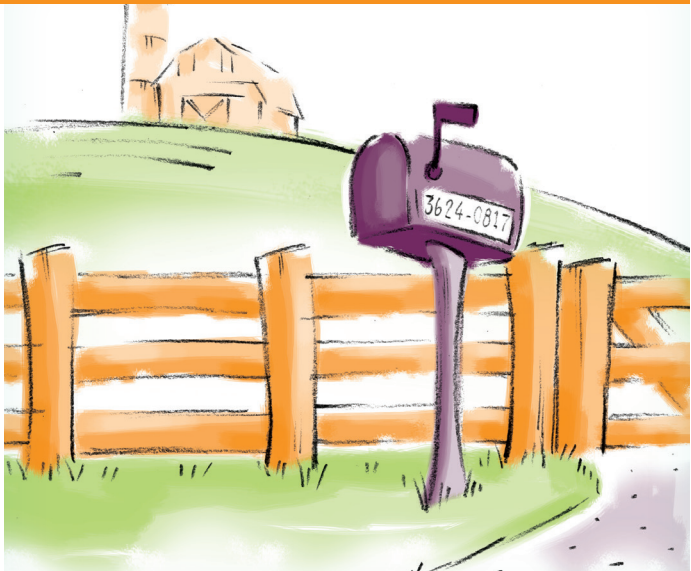
Durée et renouvellement	49
-------------------------	----

12. RÉSILIATION ET FORCE MAJEURE

Résiliation	53
Force majeure	55

RESSOURCES

	57
--	----



1.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Contrat écrit et définitions

NOTE AU LECTEUR

Ce guide s'adresse à tout producteur qui s'engage par contrat à produire un bien pour un autre producteur. Les termes producteur-intégré et producteur-intégrateur sont utilisés au sens large; d'une part pour couvrir les réalités de tous les secteurs de production et d'autre part pour faciliter la compréhension du texte.

Alors qu'une entente peut se sceller par une simple poignée de main, le contrat de production doit être rédigé par écrit. De par sa nature, celui-ci prévoit de nombreuses obligations de la part de chacune des parties. En cas de problème, il est beaucoup plus facile pour les parties de valider le contenu exact de ce qui a été convenu lorsqu'elles peuvent se référer à un document.

Les parties doivent faire preuve de bonne foi, y compris au stade des négociations. Elles ne doivent pas faire de déclarations mensongères quant au contrat. Celui-ci ne doit pas non plus être conclu sous la pression ou la contrainte. Dans le cas contraire, la validité du consentement exprimé au moment de la signature du contrat pourrait être mise en doute.

Le contenu du contrat de production devrait faire l'objet de négociations entre les parties et ne pas être imposé par l'une d'elles. En effet, si le producteur-intégré est placé dans une situation où il doit accepter tel quel ou refuser le contrat qui lui est proposé par le producteur-intégrateur, on parle alors de contrat d'adhésion. Dans ce cas, le tribunal pourrait, s'il est saisi d'un litige, annuler les clauses abusives et interpréter les clauses ambiguës contre la partie qui les a formulées.

La signature d'un contrat de production est un geste important qui mérite réflexion. Ainsi, le producteur-intégré devrait disposer du temps requis pour procéder à toutes les vérifications qu'il estime nécessaires. Par exemple, celui-ci pourrait vouloir rencontrer d'autres producteurs dans le même secteur pour vérifier si ceux-ci sont satisfaits de leur expérience ou pour s'informer de la réputation du producteur-intégrateur. Le producteur-intégré devrait généralement se méfier d'une offre dont la durée d'acceptation est trop courte.

Le producteur-intégré doit aussi s'assurer de bien comprendre les termes du contrat qu'il s'apprête à signer. Les clauses du contrat devraient être rédigées dans des termes simples et clairs et dans la langue du producteur-intégré. Toutes les réponses aux questions et les explications adéquates devraient être fournies avant la signature du contrat.

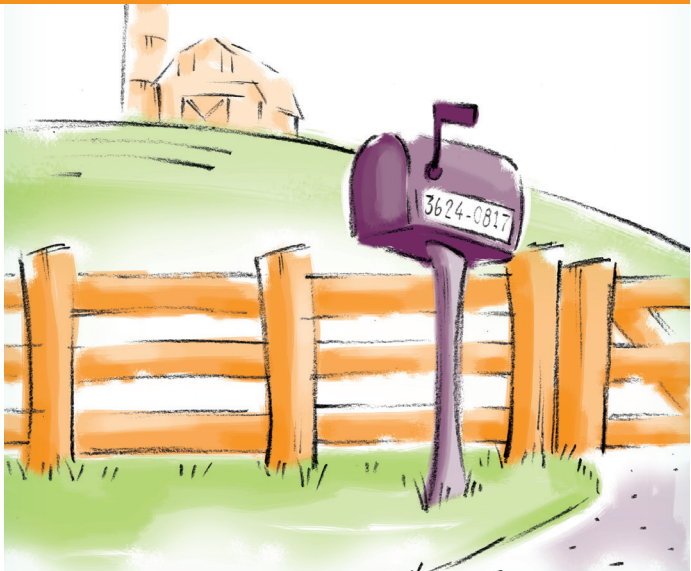
En effet, une fois le contrat signé, il n'est généralement pas possible de s'y soustraire, à moins que le contrat prévoit, comme c'est parfois le cas, que le producteur-intégré bénéficie d'un certain nombre de jours après la signature du contrat pour y mettre fin sans pénalité.

Enfin, le producteur-intégré devrait refuser de consentir à une clause générale de confidentialité et de non-divulgence lui interdisant de révéler à qui que ce soit les termes du contrat. En effet, comme le contrat de production est complexe et susceptible de soulever des questions diverses (ex. : agronomie, assurances, droit, finances), la consultation de professionnels possédant des compétences dans ces domaines est au contraire fortement recommandée. Il est d'ailleurs usuel en pratique de soumettre à ces personnes une copie du contrat afin qu'elles puissent adéquatement vous conseiller sur les obligations qu'il contient ou les risques possibles avant de s'y engager (ex. : courtier, institution financière). Le producteur-intégré pourrait aussi notamment vouloir bénéficier, que ce soit avant ou pendant le contrat, de l'accompagnement et de l'appui que peut lui procurer son regroupement de producteurs.

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES DÉFINITIONS

- On entend par « intrants » les [ex. : produits ou services] fournis par le producteur-intégrateur aux fins du présent contrat et utilisés par le producteur-intégré dans la production du [produit, bois, animal], à savoir les [ex. : semences, plants, animaux, médicaments, services techniques et vétérinaires].
- On entend par « producteur-intégré » le producteur qui s'engage par le présent contrat à réaliser la production du [produit, bois, animal] pour le producteur-intégrateur en utilisant [ex. : le financement, les intrants] qu'il a reçu(s) de ce dernier dans le cadre du processus de production.
- On entend par « producteur-intégrateur » le producteur qui s'engage par le présent contrat à acquérir la production du [produit, bois, animal] du producteur-intégré pour laquelle il a fourni [ex. : le financement, les intrants] utilisé(s) par ce dernier dans le cadre du processus de production.
- On entend par « site de production » l'ensemble des bâtiments et des terrains servant à la production du [produit, bois, animal] et situés à une même adresse civique ou sur des lots adjacents. Les bâtiments et les terrains visés par le présent contrat sont identifiés à la clause [X].



1. QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Situation juridique des parties

La façon dont un tribunal qualifie un contrat ne dépend pas de la désignation que les parties lui donnent, mais plutôt des faits et de la réalité économique dans laquelle s'inscrit le contrat. Cette qualification est importante, car elle détermine les droits et les obligations des parties.

Or, le **contrat de production** peut s'apparenter à bien d'autres contrats (contrat de société, d'entreprise, de service, de vente, de louage, d'emploi, etc.). Ainsi, il est possible qu'en cas de litige, la véritable nature de la relation entre un producteur-intégré et un producteur-intégrateur donne lieu à un débat.

À titre d'exemples, les liens économiques étroits entre les parties découlant du contrat de production peuvent dans certains cas faire penser à une forme de partenariat. De même, selon le niveau d'encadrement et de contrôle exercé par le producteur-intégrateur sur le processus de production du producteur-intégré (ex. : respect d'un cahier des charges, inspection), certains pourraient y voir les critères applicables à une relation d'emploi.

Ainsi, les parties prévoient souvent une clause indiquant qu'elles sont des entreprises indépendantes et que le contrat ne crée pas de société, d'entreprise conjointe ou de relation de partenariat. Elles peuvent aussi préciser que le producteur-intégré n'est pas un employé du producteur-intégrateur et que les parties demeurent libres de prendre les décisions liées à l'exploitation et à l'administration de leur entreprise. Bien que ces clauses ne lient pas le tribunal aux fins de déterminer la nature de la relation qui les unit, elles peuvent toutefois constituer des indices de l'intention des parties.

Les parties peuvent également indiquer si elles peuvent vendre ou céder leurs droits en vertu du contrat à des tiers, y compris en cas de vente ou de cession de leur entreprise. Certains contrats prévoient que cela ne peut être fait qu'avec l'autorisation écrite de l'autre partie. Lorsque la vente ou la cession du contrat à un tiers est permise, cette personne doit généralement s'engager par écrit à respecter le contrat selon les mêmes termes et conditions.

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES SITUATION JURIDIQUE DES PARTIES

- Les parties au présent contrat constituent des entreprises distinctes et autonomes.
- Aucune des parties n'est autorisée à agir à titre de mandataire de l'autre partie et ne peut la lier pour quelque acte juridique que ce soit.
- Le présent contrat n'a pas pour objet, ni pour effet, de créer une société, une entreprise conjointe ou une relation de partenariat.
- Le présent contrat établit une relation d'affaires et non une relation employeur-employé.
- Exception faite des obligations prévues au contrat, il n'existe aucun lien de subordination entre les parties quant à l'embauche, la rémunération et la supervision des employés.
- Chaque partie demeure libre de prendre toute décision liée à l'exploitation et à l'administration de son entreprise.
- Les parties demeurent libres de vendre, céder ou autrement aliéner leur entreprise. Dans un tel cas, les parties s'assurent que l'acquéreur ou le cessionnaire s'engage par écrit à respecter le présent contrat selon les mêmes termes et conditions.



2. PROPRIÉTÉ DES ANIMAUX ET DES BIENS

Propriété et transfert de risques

Le droit de propriété permet à son titulaire de bénéficier d'un ensemble d'avantages : droit de l'utiliser, d'en jouir, d'en disposer librement et complètement et de faire sien ce qu'il permet de produire et ce qui s'y greffe. Ainsi, les récoltes sont présumées appartenir à celui qui possède le fonds de terre. Le petit veau et l'œuf appartiennent à celui qui possède la vache ou la poule les ayant produits. Il existe aussi une présomption selon laquelle les constructions et les plantations qui se trouvent sur le terrain où ils sont érigés appartiennent au propriétaire (ex. : abris ou ouvrages permanents, végétaux incorporés au sol).

Ceci dit, le propriétaire du bien peut renoncer à son droit de propriété. Il est toutefois préférable de ne pas renoncer à un tel droit pour des immeubles situés sur votre site de production ou, à tout le moins, de vous assurer qu'ils deviennent vôtres à l'expiration du contrat. Quoiqu'il en soit, une telle renonciation devrait être consignée au contrat de manière à éviter que cette question ne donne lieu à un débat.

Le droit de propriété entraîne des responsabilités, obligations et divers autres impacts. Ainsi, il existe une présomption de responsabilité pour le propriétaire, notamment en cas de préjudice causé par un animal ou résultant de la ruine de l'immeuble. La notion de propriété peut aussi, dans certains cas, avoir une incidence sur l'admissibilité à certains programmes ou avantages¹.

Il convient, dans la mesure du possible, d'éviter de « diviser » la propriété d'un bâtiment de celle du terrain où il est érigé. Cela est communément appelé « droit de superficie ». Le fait qu'un producteur-intégrateur soit propriétaire de bâtiments érigés sur le terrain d'un producteur-intégré risque de causer des casse-têtes juridiques pendant et après la fin du contrat.

¹ Il faut notamment vérifier auprès de La Financière agricole du Québec les conditions d'admissibilité aux programmes d'assurance et de protection du revenu et aux programmes de financement.

Dans le contrat, le propriétaire de chacun des biens doit être clairement identifié : terres agricoles ou forestières, bâtiments, équipements, intrants, végétaux, animaux. Les biens visés devraient aussi faire l'objet d'une description précise et concise (ex. : quantité, superficie et volume).

Cette façon de faire peut notamment contribuer à diminuer le risque de différends relatifs à la propriété d'un bien et à prévenir des situations fâcheuses où un bien serait consommé, hypothéqué ou encore vendu sans droit.

Le **transfert de propriété** est le moment où s'opère le changement de propriété du bien d'une personne à une autre. La question du transfert de propriété peut se poser différemment selon les types de contrat de production. Généralement, dans les contrats de production animale, il n'y a pas de transfert de propriété des animaux, car ils appartiennent au producteur-intégrateur qui en confie la garde au producteur-intégré aux fins de l'élevage. En revanche, certains contrats de production végétale, par exemple, peuvent prévoir que le producteur-intégré est propriétaire de la récolte, à partir de l'ensemencement jusqu'à un certain moment, identifié au contrat, où intervient le transfert de propriété en faveur du producteur-intégrateur (ex. : chargement, paiement complet).

Les règles de base prévoient que le **transfert de risques** (transfert de responsabilités) est lié au transfert de propriété, c'est-à-dire qu'en cas de sinistre c'est le propriétaire du bien qui assume les pertes. Les parties peuvent toutefois s'entendre sur des règles différentes dans le contrat. Ainsi, elles peuvent prévoir que le transfert de propriété et le transfert de risques auront lieu à deux moments différents (ex. : fin du cycle de production et chargement). Dans tous les cas, le moment du transfert de propriété et celui du transfert de risques devraient être clairement établis au contrat.

Les règles générales prévoient aussi que lors de la vente d'un bien, les risques de perte du bien demeurent à la charge du vendeur jusqu'à sa livraison, moment où celui-ci est pris en charge par l'acheteur. C'est donc la partie qui est la mieux placée pour prévenir les pertes du bien qui en assume généralement les risques. Ainsi, il peut être logique de prévoir que le producteur-intégré cesse d'assumer la responsabilité des animaux et des végétaux une fois que ceux-ci ont été pris en charge par le producteur-intégrateur, car il lui est plus difficile à partir de ce moment d'en assurer le suivi et le contrôle. Encore une fois, les parties sont libres de prévoir des règles différentes dans le contrat.

Les risques pouvant affecter les biens sont multiples : bris, contamination, incendie, vol, etc. Le propriétaire d'un bien et celui qui en assume les risques ont donc un intérêt économique à les assurer, car leur destruction ou détérioration est susceptible de leur causer des inconvénients financiers. À ce sujet, nous vous invitons à lire la fiche portant sur les assurances.

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES PROPRIÉTÉ ET TRANSFERT DE RISQUES

- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] est propriétaire du site de production.
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] est propriétaire des intrants fournis à ses frais au [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] durant le processus de production.
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] est propriétaire du [produit, bois, animal]. De ce fait, le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] ne peut vendre, céder, transférer, donner en gage ou en garantie, ou autrement aliéner ou grever d'une charge quelconque le [produit, bois, animal] sans avoir obtenu au préalable l'autorisation écrite du [producteur-intégré ou producteur-intégrateur].

- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] est propriétaire des déjections animales provenant des activités d'élevage prévues au contrat.
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] est propriétaire du compost provenant des activités de culture prévues au contrat.
- Le [produit, bois, animal] devient la propriété du [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] dès qu'il en prend possession à l'établissement du [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] directement ou par l'entremise d'un transporteur.
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] assume les risques liés à la perte, au vol, à la destruction ou à tout autre événement pouvant mettre en péril le [produit, bois, animal] à compter du [ex.: chargement, déchargement, pesée] à l'établissement du [producteur-intégré ou producteur-intégrateur].



2. PROPRIÉTÉ DES ANIMAUX ET DES BIENS

Améliorations et équipements

Pour réaliser le contrat de production, le producteur-intégré peut avoir à bâtir de nouvelles installations ou à procéder à des améliorations aux bâtiments et équipements existants.

Ces constructions ou modifications peuvent découler d'exigences particulières de la part du producteur-intégrateur. Elles peuvent aussi résulter de l'obligation faite au producteur-intégré de se conformer aux programmes ou aux codes de bonnes pratiques en vigueur (ex. : accréditation AQC^{MD}/BEA^{MD} dans le secteur du porc, exigences du PSA et PST dans le secteur de la volaille). Si c'est le cas, le contrat devrait spécifier qui doit assumer les frais liés à l'obtention ou au maintien de ces certifications de conformité.

Ces constructions ou rénovations peuvent entraîner des dépenses importantes en immobilisations pour le producteur-intégré. Lorsque c'est le cas, le producteur-intégré devrait privilégier une durée de contrat qui lui permet d'amortir et de rentabiliser le coût de ses investissements.

Avant d'accorder un prêt ou une marge de crédit, une institution financière exige généralement une garantie pour protéger sa créance (ex. : cautionnement personnel, hypothèque). Il est possible qu'elle exige de voir une copie du contrat avant d'autoriser le financement. Elle pourrait aussi demander l'inclusion au contrat de production d'une clause par laquelle le producteur-intégrateur s'engage, dans le cas où le contrat prenait fin avant que le remboursement du prêt n'ait pu être complété, à payer le solde de la dette selon les mêmes modalités que celles convenues avec le producteur-intégré ou, à tout le moins, une indemnité.

Il peut également arriver que le producteur-intégrateur assure le financement des bâtiments et des équipements dont le producteur-intégré est propriétaire. Dans ce cas, cela peut prendre la forme d'un contrat de financement entre le producteur-intégré (emprunteur) et le producteur-intégrateur (prêteur). Ce contrat devrait notamment préciser la durée du prêt, les modalités de remboursement, le taux d'intérêt, etc. Le producteur-intégrateur pourrait aussi demander une hypothèque sur les bâtiments et les équipements du

producteur-intégré pour sécuriser les montants avancés. Dans ce cas, le producteur-intégré devrait vérifier si les biens qu'il s'apprête à donner en garantie peuvent effectivement l'être et dans quelle mesure. Ceci permet d'éviter des situations où les mêmes garanties sur les mêmes biens seraient par erreur octroyées à des personnes différentes.

Il est important que le rang des garanties éventuelles que le producteur-intégrateur pourrait détenir sur les biens du producteur-intégré soit bien défini (ex. : 2^e ou 3^e rang) pour permettre au producteur-intégré de maintenir un « espace » à donner en garantie à son institution financière ou à un autre bailleur de fonds (ex. : possibilité pour le producteur-intégré de consentir un financement de premier rang jusqu'à concurrence de 500 000 \$). Également, si le contrat de production est à long terme (ex. : 10 ans), une majoration de ce plafond devrait être prévue afin de s'assurer que le producteur-intégré pourra bénéficier d'une latitude de financement suffisante advenant des dépenses importantes en immobilisations.

Quelle que soit la source de son financement, le producteur-intégré devrait s'assurer de pouvoir faire face à ses obligations financières si le contrat prenait fin ou n'était pas renouvelé avant la fin du remboursement de ses dettes.

De même, le producteur-intégré devrait faire preuve d'une grande vigilance avant de restreindre par contrat son droit d'utiliser ses propres bâtiments et équipements ou de limiter les types ou les méthodes de production qu'il pourra faire ou employer une fois le contrat de production terminé. Dans le même ordre d'idées, le producteur-intégré devrait éviter de consentir à une clause ayant pour effet de lui interdire de faire la production dans un secteur en particulier pendant une certaine période suivant la fin du contrat de production (clause de non-concurrence).

Voici une série d'éléments que les parties devraient discuter avant la signature et mettre par écrit dans le contrat de production :

- Qui est propriétaire des bâtiments et des équipements? Qui en sera propriétaire à la fin du contrat?
- Qui doit obtenir les permis et les autorisations? Qu'arrive-t-il si ceux-ci ne sont pas obtenus?
- Qui est responsable de vérifier la disponibilité des programmes d'aide financière ou de subventions? Qui a la responsabilité de préparer et de déposer ces demandes? Qui reçoit l'aide financière ou les subventions?
- Qui est responsable des travaux de construction ou de rénovation? Selon quels plans et spécifications? Qui doit payer pour les coûts de ces travaux (ex. : matériel, main-d'œuvre)?
- Quand les travaux doivent-ils être complétés? En cas de retards, qui assumera les frais, les pénalités ou le manque à gagner du producteur-intégré pendant cette période?
- Qui est responsable de l'entretien des bâtiments et des équipements? Qui est responsable de leur dépréciation pendant la durée du contrat? La réalisation de travaux peut-elle être exigée en cours de contrat?
- Qui doit assurer ces biens? Quels risques doivent être couverts? Qui doit payer les primes?
- Le producteur-intégré peut-il avoir d'autres animaux sur le site de production? Peut-il faire d'autres productions dans ses installations?

Certains meubles, s'ils font partie intégrante d'un immeuble ou s'ils y sont attachés ou fixés de façon permanente, peuvent être considérés comme des immeubles au sens de la loi (ex. : vis à grain). Cette qualification à titre de meuble ou d'immeuble peut notamment avoir des incidences en matière de taxes foncières (ex. : inscription au rôle d'évaluation foncière), en matière d'assurances (ex. : police d'assurance couvrant les bâtiments et non les équipements agricoles) et en matière d'hypothèques (ex. : mobilière ou immobilière, règles en matière de saisie).



3.

PRODUCTION ET LIVRAISON

Production

L'ensemble des opérations liées à la production agricole et forestière est au cœur de tout contrat de production. Le succès d'un tel contrat dépend notamment de l'atteinte du résultat final. La production revêt aussi une importance particulière pour le producteur-intégré, car les bénéfices qu'il retire du contrat sont souvent directement liés à la réussite de ces opérations.

Pour toutes ces raisons, les parties ont avantage à bien camper les rôles et les responsabilités de chacun en la matière, et ce, de l'arrivée des produits à la ferme jusqu'à leur sortie du site de production.

ÉTAPE 1 : ENTRÉE

En préparation de l'arrivée à la ferme des semences, des plants ou des animaux, plusieurs opérations doivent être réalisées. Dans le cas d'un nouveau produit ou de nouvelles techniques de production, des essais peuvent être prévus (ex. : tests de germination). Il faut également préparer le sol et les champs (ex. : labourage, ramassage des roches, délimitation des lots), les bâtiments et les équipements (ex. : lavage et désinfection, ajustements et mises au point, aménagements des accès), etc.

Le contrat devrait préciser qui est responsable d'effectuer ces différentes tâches et qui doit en défrayer les coûts, incluant la main-d'œuvre requise pour chacune d'elle.

Le moment d'arrivée des produits sur le site de production est généralement convenu d'avance entre les parties. Ces dates peuvent même être établies dans un calendrier. Le contrat devrait prévoir ce qui arrive en cas de retard dans la livraison (ex. : compensation par jour de retard).

Il est important pour le producteur-intégré de s'assurer de la quantité et de la qualité des produits reçus. Les modalités de ces vérifications devraient être précisées (ex. : lieu et moment de la pesée, délai pour rapporter les observations). Le contrat devrait aussi indiquer dans quels cas le producteur-intégré peut refuser de recevoir certains produits (ex. : animaux malades, sacs percés).

ÉTAPE 2 : PRODUCTION

Chaque contrat est unique et son contenu peut grandement varier selon le type de production en cause (ex. : animale par opposition à végétale).

Voici une liste d'éléments susceptibles de se retrouver dans le contrat :

- Qu'est-ce qui sera produit (ex. : cultivars, espèces, variétés)?
- Quelle quantité sera produite (ex. : superficie d'ensemencement, tonnage, places/animal, volume indiqué sur le contingent)? Cette quantité peut-elle être augmentée ou diminuée pendant la durée du contrat (ex. : taux d'occupation garanti)? Qu'arrive-t-il en cas de surproduction ou de sous-production? Le producteur-intégré peut-il vendre les quantités excédentaires à des tiers?
- Les dates prévues au calendrier de production peuvent-elles être devancées ou retardées? En cas de retard ou d'interruption dans les cycles de production, le producteur-intégré a-t-il droit à une compensation?
- Qui fournit les intrants (ex. : engrais, médicaments, moulées, pesticides, produits alimentaires, semences)? Qui est responsable du choix des intrants? Qui paye pour les intrants? Comment leur coût est-il établi? Le producteur-intégré peut-il utiliser d'autres intrants et dans quels cas? Qui est responsable d'effectuer les commandes et à quel moment? Qu'advient-il des intrants livrés en trop? Qui est responsable de leur perte ou de leur détérioration? Qui est responsable si les intrants sont de mauvaise qualité? L'impact de la qualité des intrants sur la qualité de la production est-il pris en compte?
- Quelles sont les exigences quant au processus de production (ex. : méthodes d'élevage, méthodes culturales, cahier des charges, codes de bonnes pratiques, protocole de biosécurité)?
- Qui est responsable du contrôle des mauvaises herbes, des insectes, des maladies? Qui décide si et quand auront lieu des applications d'engrais, de fertilisants, de fongicides, de pesticides? Selon quelles formules? Qui peut les modifier? Qui paye les coûts de ces produits et de leur application? Le producteur-intégré peut-il être compensé dans certains cas (ex. : excès d'eau ou de chaleur, gel hâtif, maladies)? Le producteur-intégré a-t-il l'obligation de rapporter certaines problématiques au producteur-intégrateur (ex. : problème d'irrigation)?
- Un plan ou un programme d'alimentation doit-il être respecté? Qui établit les rations alimentaires? Que se passe-t-il si les rations sont insuffisantes? Qui peut les modifier? Qui est responsable en cas de rendement insuffisant découlant de mauvaises conversions alimentaires? Si le producteur-intégré utilise sa propre moulée pour nourrir les animaux, sera-t-il compensé?
- Les animaux doivent-ils faire l'objet de soins ou de traitements particuliers (ex. : tonte, tatouage)? À quels moments? Qui fournit le matériel nécessaire? Qui en assume les coûts?
- À quelle fréquence un technicien ou un vétérinaire visite le site de production? Qui fait appel au vétérinaire advenant que le technicien ne soit pas en mesure de régulariser l'état de santé des animaux? Qui fournit les vaccins, les médicaments? Qui paye pour leur administration?
- Qui est responsable de nettoyer et de désinfecter les installations? Quelle est la durée du vide sanitaire à respecter? Un protocole particulier doit-il être suivi?
- Qui est responsable de la disposition des déjections animales?
- Qui assume les coûts liés à l'obtention et au maintien de la certification, le cas échéant? Qu'arrive-t-il en cas de perte de la certification?
- Quels registres doivent être maintenus aux fins de contrôle (ex. : registres de consommation d'aliments, des vaccins et des médicaments, des inventaires et des commandes de produits, des applications de pesticides, de décès des animaux)?

ÉTAPE 3 : SORTIE

Tout comme pour la préparation de l'arrivée des semences, des plants ou des animaux, les modalités relatives à leur sortie de la ferme doivent aussi être bien établies.

Voici quelques éléments qui pourraient être pris en compte à cette étape :

- Qui décide de la date de la récolte ou de l'expédition des produits (ex. : calendrier de sortie des animaux)? Combien de temps à l'avance le producteur-intégré en est-il informé? Quelles sont les modalités de sortie des produits (ex. : qualité, maturité, poids)? De quel type de récolte s'agit-il (ex. : manuelle ou mécanique)? Qui fournit la main-d'œuvre? Qui fournit les équipements et la machinerie (ex. : récolteuses, tracteurs)? Un protocole spécifique doit-il être respecté (ex. : période de jeûne)? Le chargement peut-il être refusé? Pour quelles raisons?
- Qui assume les conséquences découlant d'un retard par rapport aux dates prévues (ex. : perte de qualité des produits périssables, coûts d'alimentation des animaux, perte de rentabilité dans un cas de production « tout plein, tout vide »)? Le producteur-intégré a-t-il droit à une compensation (ex. : X \$ par journée d'élevage excédentaire)?
- Où et à quel moment aura lieu la vérification du produit?
- Dans le cas d'une pesée, quelle est la procédure? Quels appareils seront utilisés? Qui en assume les frais?
- Dans le cas d'une prise d'échantillon, quelle est la procédure? Un contenant et une étiquette sont-ils fournis? Qui assume les frais d'analyse?
- Si le produit doit faire l'objet d'un traitement particulier (ex. : séchage, nettoyage, criblage, entreposage), qui en est responsable? Qui paye les frais?

ATTENTION

Le producteur-intégré ou un représentant qu'il désigne devrait être présent lors des opérations visant à évaluer le produit (ex. : classification, échantillonnage, mesurage, pesée), et ce, même si celles-ci se déroulent à l'extérieur du site de production (ex. : abattoir, silo à grains).

Le fait d'être sur place permet au producteur-intégré de faire ses propres constatations et d'intervenir au besoin.

ATTENTION

Le fait pour le producteur-intégré de signer un contrat de production ne le dégage pas de sa responsabilité de connaître et de respecter les lois, les règlements et les conventions concernant la mise en marché au Québec.



3.

PRODUCTION ET LIVRAISON

Livraison

La livraison est le geste de déplacer ou de transporter une marchandise d'un lieu à un autre.

Il peut s'agir de biens reçus par le producteur-intégré (ex. : semences, animaux) ou encore expédiés par ce dernier vers un autre destinataire (ex. : abattoir, silo à grains).

Voici divers éléments qui peuvent faire partie de la réflexion au moment de rédiger le contrat :

QUI

Il est important de préciser à qui incombe la responsabilité d'effectuer la livraison (ex. : producteur-intégré, producteur-intégrateur, transporteur). Lorsque les services d'un transporteur sont requis, il faut déterminer qui et comment s'effectuera le choix du transporteur (ex. : consultation préalable, possibilité de refus). Le choix du transporteur peut être guidé par différents facteurs (ex. : type et capacité du véhicule, disponibilité, territoire desservi, tarifs, antécédents). Un contrat de transport, distinct du contrat de production, devrait être conclu entre le transporteur et la partie qui retient ses services (ex. : responsabilité, assurances). Ce contrat devrait aussi prévoir l'obligation du transporteur de respecter les règles de biosécurité applicables (ex. : lavage et désinfection des camions de transport d'animaux vivants) et la loi et les règlements pertinents (ex. : ceux relatifs à la maintenance et au transport des animaux).

QUOI

Les quantités qui feront l'objet de la livraison devraient être indiquées au contrat (ex. : toute la récolte, tonnage précis, superficie semée, nombre d'animaux). S'il s'agit d'une quantité déterminée, le contrat devrait préciser ce qui arrive en cas de déficits ou d'excédents de production.

OÙ

L'adresse du lieu de départ et celle du lieu d'arrivée des biens devraient être inscrites au contrat. La distance du lieu de destination peut avoir un impact sur les frais de livraison. Si les frais sont assumés par le producteur-intégré, le fait de connaître la distance exacte à parcourir lui permettra de mieux les évaluer et ainsi d'éviter les mauvaises surprises. Les parties peuvent aussi prévoir dans le contrat qui devra assumer l'excédent des frais de livraison en cas de changement de destination ou de provenance (ex. : fermeture d'une usine) ou lorsque la distance dépasse un certain nombre de kilomètres (ex. : au-delà de 500 kilomètres).

QUAND

Les parties peuvent convenir de dates précises de livraison. Toutefois, en raison des aléas de la production, il peut être difficile de déterminer à l'avance un échéancier précis. Le contrat peut donc inclure un calendrier de livraison indicatif (ex. : entre le 15 août et le 15 septembre) et prévoir que les détails de la livraison devront être confirmés dans un délai donné (ex. : dates, lieux, quantités). Le délai minimal pour le faire devrait être spécifié (ex. : deux jours ouvrables précédant la livraison), de même que le mode de transmission requis pour communiquer ces informations (ex. : courriel ou télécopie). Ce délai devrait toutefois être suffisamment long pour permettre, par exemple, le respect des recommandations de jeûne des animaux avant le chargement ou encore la confirmation de la disponibilité d'employés en nombre suffisant lorsque requis. C'est pourquoi il peut être préférable que les dates de livraison soient fixées de consentement entre les parties plutôt qu'imposées par l'une d'elles.

COMMENT

Les arrangements relatifs à la livraison peuvent être variés (ex. : ramassage à la ferme par le producteur-intégrateur, expédition par le producteur-intégré à partir du lieu d'entreposage). Si des conditions particulières doivent être respectées, celles-ci devraient être précisées. Ainsi, les modalités relatives au chargement et au déchargement, s'il y en a, devraient être spécifiées (ex. : temps maximal alloué au chargement, précautions liées à la manutention, contenu maximal d'un chargement pour assurer la qualité du produit). L'obligation de fournir un accès adéquat et sécuritaire au lieu peut aussi être détaillée (ex. : déneigement, espace de manœuvre, dégagement des entrées et des aires de chargement). Si le mesurage, le prélèvement d'échantillons ou la pesée sont requis, que ce soit au point de départ ou au point d'arrivée, les éléments pertinents devront être prévus au contrat (ex. : méthode utilisée, quantités prélevées ou choix de la balance, lieu, paiement des frais, rapport). Si des contenants ont été fournis pour le transport, le contrat devrait prévoir la manière dont s'effectuera le retour de ces contenants vides (ex. : lieu, délai pour le faire). Lors de la cueillette ou de la réception des biens, les parties remplissent généralement un bordereau d'expédition ou de livraison. Les parties peuvent s'entendre à l'avance sur son contenu (ex. : adresse, produit, quantité, signature). Il est important d'examiner le document avant de le signer. C'est dans ce document que sont généralement inscrits les défauts constatés et les réserves qui peuvent être formulées. Il est important de conserver une copie de ces bordereaux dans ses dossiers. Les renseignements qui y sont contenus peuvent être utiles en cas d'erreurs ou de litiges éventuels.

COÛT

Le contrat doit préciser qui va payer les frais de livraison. À ce sujet, rappelons que les prix payés au producteur-intégré peuvent, selon les cas, inclure ou exclure les frais de livraison. La livraison peut représenter des frais importants; le fait d'avoir à les payer peut donc avoir une incidence sur les bénéfices qui pourront être retirés du contrat. C'est pourquoi la partie qui paie les frais de livraison devrait d'abord estimer leur coût, et ce, en fonction de divers facteurs (ex. : type et charge du véhicule, nombre de livraisons, distance à parcourir, période de livraison). Il est possible de prévoir dans le contrat qui assumera les frais supplémentaires occasionnés par de potentiels délais de chargement ou de déchargement. En cas d'entreposage des biens avant la livraison, le contrat peut aussi préciser qui est responsable de payer ces frais d'entreposage.

RESPONSABILITÉ

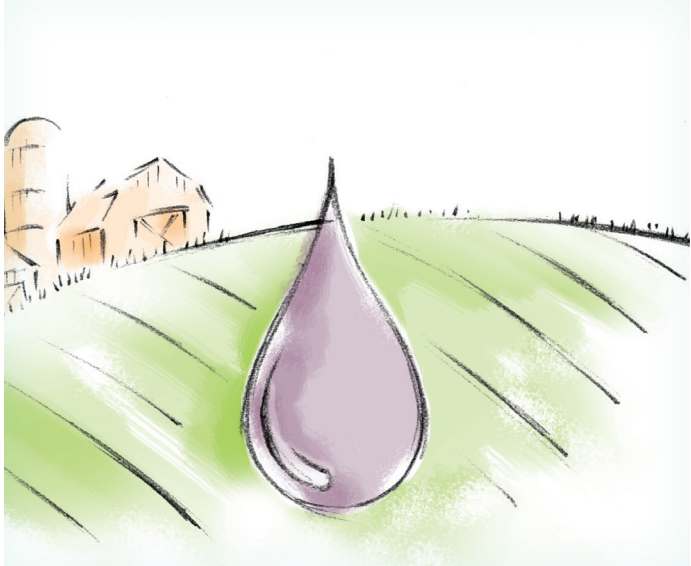
Divers événements fâcheux peuvent survenir : biens avariés, détériorés, perdus ou volés, biens causant un préjudice, bris mécanique, incidents de transport, panne ou défaillance de l'installation frigorifique, retards dans la livraison, etc. Il est donc important d'indiquer, dans le contrat, qui assume les risques liés au transport. Il s'agit de savoir qui devra exercer le recours contre le transporteur en cas de problème. La partie qui assume les risques liés au transport aura aussi la charge de la perte des biens si le transporteur est en mesure de démontrer que les dommages résultent d'un cas de force majeure. À cet égard, le contrat entre le transporteur et la partie qui a retenu ses services devrait prévoir le partage des responsabilités en fonction du type de risques. Les parties devront alors détenir les assurances nécessaires pour leur permettre de faire face à ces événements, le cas échéant.

Il est possible que les parties réfèrent aux règles Incoterms® dans leur contrat pour encadrer leurs responsabilités et obligations en ce qui concerne le transport et la livraison de marchandises. Les règles Incoterms® sont des abréviations couramment utilisées dans le cadre des opérations commerciales. Elles couvrent la répartition des tâches, la répartition des coûts et le moment du transfert des risques liés au transport et à la livraison des marchandises. Par exemple, si le contrat contient une clause « F.A.B. origine », l'acheteur s'engage à assumer le transport des biens vendus à partir d'un point convenu entre les parties. À l'inverse, si le contrat contient une clause « F.A.B. destination », c'est plutôt le vendeur qui s'engage à assumer le prix du transport des biens vendus jusqu'au lieu de destination précisé. Il faut toutefois garder en tête que les règles Incoterms® ne couvrent pas certaines questions, dont celles, entre autres, du transfert de propriété. Ainsi, si un transfert de propriété a lieu dans le cours du contrat de production, ce point devrait être traité dans le contrat.

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES LIVRAISON

- Les parties prévoient que les livraisons du [produit, bois, animal] auront lieu [dates précises, périodes de l'année, ex. : mi-juillet à mi-septembre, dates limites, ex. : au plus tard le 15 octobre].
- Le producteur-intégré et le producteur-intégrateur déterminent d'un commun accord les dates, l'horaire de livraison et la quantité de [produit, bois, animal] à livrer. Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] confirme ces renseignements par écrit au plus tard [nombre de jours] précédant la livraison du [produit, bois, animal].
- La signature du bordereau d'expédition confirme la quantité de [produit, bois, animal] expédiée au [lieu]. Chaque partie remet à l'autre une copie du bordereau d'expédition signée.
- Le [produit, bois, animal] doit [être mesuré, pesé ou faire l'objet d'un échantillonnage] avant d'être expédié au [lieu]. Les obligations de chacune des parties sont précisées à l'article [x].
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] est responsable de choisir le transporteur et d'organiser le transport avec ce dernier. Le transporteur doit notamment garantir qu'il est en mesure de respecter les règles de biosécurité contenues à l'annexe [X]. Le transporteur doit aussi s'engager à respecter [les lois et règlements sur la manutention et le transport des animaux vivants].
- Les frais de livraison du [produit, bois, animal] de [adresse] au [adresse] sont entièrement assumés et payés par le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur].
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] assume l'entière responsabilité pour le transport du [produit, bois, animal] à compter de son chargement pour l'expédition au [adresse].



4. SANTÉ ANIMALE ET ENVIRONNEMENT

Santé animale

Cette fiche traite des questions liées à la santé des animaux d'un point de vue curatif par opposition à préventif. Pour les questions relatives aux soins des animaux, nous vous invitons à lire la fiche « Production ».

Les gouvernements provincial et fédéral ont adopté plusieurs lois et règlements visant à assurer la santé et le bien-être des animaux. Il existe par exemple des règles précises concernant le transport des animaux, les maladies à déclaration obligatoire, les méthodes d'élimination des carcasses d'animaux morts, etc. Notez que les cas de négligence causant des blessures ou la mort d'un animal sont régis par le Code criminel.

Les producteurs ont à cœur le bien-être des animaux qu'ils élèvent. Voilà pourquoi ils doivent s'assurer de connaître et de respecter la législation applicable en matière de santé animale.

Plusieurs secteurs de production ont d'ailleurs établi des codes de bonnes pratiques d'élevage (ex. : bovins, porcs, volailles). Certains groupes ont développé des programmes et ont mis en place des équipes en vue d'appuyer les producteurs dans le contrôle des maladies. Citons à titre d'exemple l'Équipe québécoise de contrôle des maladies avicoles (EQCMA) et l'Équipe québécoise de santé porcine (EQSP). Vous pouvez consulter le site Internet de votre groupe spécialisé ou communiquer directement avec lui à ce sujet.

En cours de contrat, plusieurs problèmes de santé animale peuvent survenir : un animal qui dépérit rapidement dans les jours suivant sa livraison au site de production, un animal dont l'état requiert l'intervention d'un vétérinaire ou un animal fragilisé qui doit être isolé pendant son transport jusqu'à l'abattoir.

Il importe donc de clarifier les responsabilités de chacune des parties à cet égard :

- Qui est responsable d'examiner les animaux à leur arrivée sur le site de production? L'entrée d'animaux présentant des anomalies ou des signes de faiblesse peut-elle être refusée? Un certificat de santé du vétérinaire peut-il être exigé? Si oui, qui en assume le coût?

- Qui est responsable du risque de mortalité une fois que les animaux sont sur le site de production? Le producteur-intégré dispose-t-il d'un délai pendant lequel il peut observer les animaux et identifier ceux pour lesquels il refuse d'assumer le risque de mortalité?
- Qui doit traiter les animaux malades? Qui décide du choix du technicien ou du vétérinaire? Qui doit les contacter en cas de besoin? Qui doit payer leurs frais? Quels services sont inclus? Qui détermine le début et la fin d'un traitement?
- Qui fournit les médicaments? Qui en assume les coûts?
- Qui décide si certains animaux doivent être isolés pendant le transport?
- Qui assume les coûts (ex. : perte de revenus) résultant d'une situation de maladie dans l'élevage causée par l'entrée d'animaux malades sur le site de production?
- Qui assume le risque de mortalité lié à un bris d'équipement (ex. : ventilation, génératrice)?
- Qui procède à l'euthanasie? Qui procède à l'enlèvement et à la disposition des animaux morts? Qui en assume les frais?
- Qui est responsable en cas de contraventions aux lois et aux règlements en matière de santé animale? Qui doit payer les amendes?

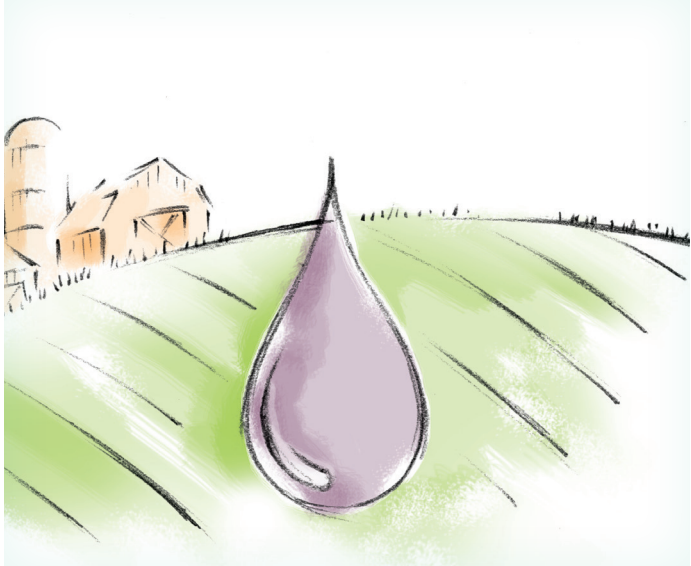
Dans l'éventualité où le producteur-intégré est responsable de choisir et de payer le vétérinaire, sachez que le programme d'amélioration de la santé animale au Québec (ASAQ) vise notamment à faciliter l'accès pour les producteurs agricoles à des services et à des produits vétérinaires dans toutes les régions du Québec.

Pour vous renseigner sur les conditions d'admissibilité et les mesures d'aide financière offertes par ce programme, vous pouvez communiquer avec le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec à l'adresse suivante : www.mapaq.gouv.qc.ca.

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES SANTÉ ANIMALE

- Le producteur-intégré s'engage à aviser verbalement ou par écrit le producteur-intégrateur dans un délai de [ex. : nombre d'heures ou de jours] de toute anomalie constatée dans l'élevage des animaux (ex. : problème d'appétit ou de croissance, maladie, mortalité).
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] fournit à ses frais au [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] les médicaments ou toute autre fourniture médicale requise dans le cadre de l'élevage (ex. : antibiotiques, vaccins).
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] fournit à ses frais au [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] les services professionnels d'un vétérinaire dans le cadre de l'élevage. En cas d'urgence, le producteur-intégré peut recourir au vétérinaire de son choix et le producteur-intégrateur s'engage à rembourser les frais associés à cette consultation.
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] s'engage à enlever et à disposer des animaux morts conformément aux lois et règlements en vigueur. Les frais engendrés par l'enlèvement et la disposition des animaux morts sont assumés par le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur].



4. SANTÉ ANIMALE ET ENVIRONNEMENT

Environnement

La législation visant la protection de l'environnement est vaste et complexe. En effet, les gouvernements fédéral, provincial et municipal possèdent chacun des pouvoirs et responsabilités en matière de protection de l'environnement.

Au niveau provincial, le ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques (MDDELCC) est responsable de plusieurs lois et règlements visant notamment à minimiser l'impact sur l'environnement et à diminuer la pollution des cours d'eau. Ces règles encadrent les pratiques agricoles et forestières.

Les municipalités exercent aussi des pouvoirs dans certains domaines, par exemple la protection des cours d'eau, le contrôle des nuisances (comme le bruit, les poussières, etc.), la plantation et l'abattage des arbres ou l'utilisation de pesticides sur les terrains privés.

Quant à lui, le gouvernement fédéral est responsable, entre autres exemples, de la protection des espèces menacées et des habitats du poisson, de même que de la Loi sur les produits antiparasitaires.

ATTENTION

Il est de votre responsabilité de connaître et de respecter les lois, règlements, politiques et lignes directrices qui sont applicables à votre secteur d'activités. Des pénalités ou des sanctions administratives pécuniaires peuvent s'appliquer en cas de non-respect.

Aussi, un professionnel compétent peut vous conseiller à ce sujet : club-conseil en agroenvironnement de votre région, réseau Agriconseils, conseiller juridique, etc.

L'ENCADREMENT LÉGAL DES ACTIVITÉS AGRICOLES AU QUÉBEC

En vertu du Règlement sur les exploitations agricoles (REA), un certificat d'autorisation doit être obtenu auprès du MDDELCC pour toutes les fermes dont la production annuelle de phosphore excède 3 200 kg (seuil en vigueur en 2016). Un certificat d'autorisation doit aussi être obtenu pour diverses autres activités telles que le prélèvement d'eau de plus de 75 000 l par jour, les travaux et ouvrages en milieux humides (ex. : étangs, marais, marécages, tourbières) et pour la plupart des interventions dans les cours d'eau.

Le REA vise la protection des sols et de l'eau en milieu agricole. Il édicte notamment les normes auxquelles les producteurs doivent se conformer en ce qui concerne la gestion des matières fertilisantes. Deux obligations sont particulièrement importantes : le dépôt du plan agroenvironnemental de fertilisation (PAEF) et annuellement celui du bilan de phosphore. Même si ces deux documents doivent être signés par un agronome, c'est le producteur qui demeure responsable de répondre aux exigences du REA.

Les exploitants sont également assujettis au Règlement sur le prélèvement des eaux et leur protection (RPEP) qui, comme son nom l'indique, prescrit, entre autres, les normes relatives aux prélèvements des eaux ainsi que les distances à respecter pour protéger les ouvrages de captage des eaux aux fins d'alimentation humaine.

L'utilisation de pesticides en agriculture est soumise au respect du Code de gestion des pesticides, lequel impose lui aussi des distances séparatrices ainsi que des normes d'utilisation et d'entreposage de ces produits. Les producteurs agricoles et forestiers sont aussi soumis à la politique de protection des rives, du littoral et des plaines inondables ainsi qu'aux règles relatives à la protection des milieux humides.

Dans le secteur forestier, les producteurs doivent principalement respecter la réglementation municipale, laquelle peut toucher de nombreux aspects, tels l'abattage des arbres, l'aménagement des chemins, la protection des bandes riveraines et des pentes fortes.

L'énumération de ces lois et règlements est loin d'être complète. Assurez-vous de bien connaître les règles qui s'appliquent à vos activités et d'obtenir les permis et les autorisations nécessaires.

La Clinique juridique Juripop a publié un « Guide sur les obligations légales en matière de protection de l'environnement en milieu agricole ». Il couvre les sujets suivants :

- Pesticides et produits antiparasitaires;
- Sources d'eau;
- Élevage d'animaux;
- Matières fertilisantes;
- Bruit, poussières et odeurs.

Il est possible de se procurer ce guide à partir du site Internet de Juripop : www.juripop.org.

L'information contenue dans le bilan de phosphore sert également à l'application de l'écoconditionnalité. En effet, la conformité à l'exigence réglementaire de produire et de transmettre au MDDELCC, au plus tard le 15 mai de chaque année, un bilan de phosphore équilibré, a été retenue par La Financière agricole du Québec (FADQ) et le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec comme étant une mesure d'écoconditionnalité devant être respectée par les exploitants agricoles afin d'être admissibles à certains programmes.

Par exemple, les règles relatives au programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) offert par la FADQ prévoient que la non-conformité de l'exploitant agricole peut entraîner la réduction des compensations prévues ou même éventuellement la perte totale de celles-ci.

Un contrat de production ne peut pas dégager les parties des obligations découlant des lois et règlements en matière environnementale. En cas de conflit, la législation aura préséance sur le contrat. À titre d'exemple, dans le secteur végétal, il est important de s'assurer que les clauses du contrat ne soient pas incompatibles, notamment avec le Code de gestion des pesticides ou la réglementation en matière de protection des bandes riveraines.

Le contrat de production prévoit parfois un engagement général de la part des parties à respecter la réglementation applicable en matière environnementale. Selon les cas, il peut préciser également des obligations spécifiques, comme l'obligation du producteur-intégré de produire annuellement le bilan de phosphore avec copie au producteur-intégrateur ou l'obligation du producteur-intégré de respecter les exigences contenues à tout certificat d'autorisation qu'il détient et d'aviser le producteur-intégrateur de toute modification.

Plusieurs problématiques relatives au respect des normes environnementales peuvent se présenter en cours de contrat : déversement accidentel d'un polluant dans les eaux de surface et souterraines, dépôt ou enfouissement de matières résiduelles ou dangereuses, plaintes du voisinage en raison de nuisance comme le bruit, les poussières ou les odeurs, demande d'injonction visant à cesser toute activité d'exploitation de la production ou recours visant l'obtention d'une compensation monétaire (dommages-intérêts), etc.

Aussi, le contrat devrait préciser les responsabilités des parties en matière environnementale afin de s'assurer qu'elles connaissent bien les obligations qui leur incombent et les conséquences auxquelles elles s'exposent en cas de non-respect. Ainsi, le contrat devrait prévoir les éléments suivants :

- Qui est responsable des plaintes, des poursuites ou des infractions alléguées aux lois et aux règlements?
- Qui assume le paiement des amendes, frais judiciaires, pénalités, sanctions administratives pécuniaires ou dommages qui peuvent en résulter?
- Qui souscrit aux assurances pertinentes pour couvrir certains de ces risques?

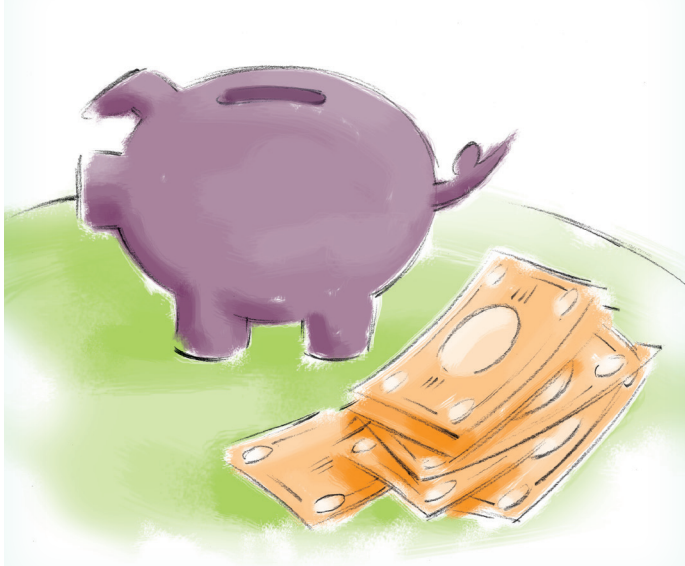
Le contrat peut prévoir l'obligation du producteur-intégrateur de fournir sa pleine collaboration au producteur-intégré dans les cas de poursuites judiciaires, plaintes ou réclamations découlant du contrat de production. Il peut aussi lister de manière concrète des façons de faire qui auront pour effet de minimiser les risques d'amendes, d'infractions, de plaintes ou de poursuites. Le contrat peut également préciser qui est le propriétaire des déjections animales, qui est responsable de leur disposition et si celles-ci pourront être vendues comme fertilisant, le cas échéant. À noter que toute entente d'épandage devra être conforme au REA.

Si le producteur-intégré considère que certains risques ou responsabilités ne le concernent pas ou qu'ils devraient être partagés avec le producteur-intégrateur, ces éléments devraient clairement être précisés au contrat de production (ex. : responsabilité à l'égard des effluents d'élevage, de l'utilisation de pesticides).

Dans tous les cas, la protection de l'environnement et le développement durable devraient faire partie des éléments pris en compte dans le cadre du contrat de production. En effet, le producteur-intégré a tout intérêt à privilégier des techniques et des méthodes qui favoriseront le maintien de la production agricole et forestière à long terme.

ATTENTION

La législation en matière environnementale est en constante évolution. La Loi sur la qualité de l'environnement sera profondément modifiée en 2017 concernant le régime d'autorisation environnementale de même que l'encadrement légal relatif à la protection des milieux humides et hydriques. De plus, une nouvelle loi sur les pesticides et ultérieurement un nouveau Code de gestion des pesticides pourraient entrer en vigueur et contenir de nouvelles exigences pour l'utilisation de certains pesticides considérés plus à risque. Le contrat de production peut prévoir la manière dont les parties entendent s'assurer du respect de ces normes environnementales (ex. : obligation des parties de réviser la liste des pesticides autorisés).



5. PRIX ET PAIEMENT

En contrepartie des produits et des services fournis par le producteur-intégré, le producteur-intégrateur doit lui payer le prix (parfois aussi appelée rémunération dans certains contrats) convenu au contrat pour la culture ou l'élevage.

PRIX

Le contrat doit fixer ces montants ou à tout le moins fournir des paramètres permettant de les déterminer. Les prix convenus devraient minimalement permettre au producteur-intégré de couvrir son coût de production, c'est-à-dire l'ensemble des dépenses nécessaires à la réalisation du contrat (ex. : coût de chauffage, main-d'œuvre, taxes). Il est donc très important que le producteur-intégré connaisse son coût de production ou qu'il soit en mesure de l'évaluer de manière suffisamment précise avant de signer le contrat. Idéalement, les sommes versées devraient aussi lui permettre de dégager une marge bénéficiaire. Il en va de même pour le producteur-intégrateur.

Naturellement, si le produit est couvert par une convention de mise en marché, le contrat devra respecter le prix et les conditions de paiement qui y sont prévus.

Il existe plusieurs méthodes de fixation des prix et, en pratique, les clauses s'y référant sont très diverses, ce qui rend difficile l'application d'un modèle d'un secteur de production à un autre.

Le contrat peut par exemple fixer le **prix par référence au marché**. Dans ce cas, le contrat doit indiquer le marché (ex.: marché local, bourse de Winnipeg) et le moment ou la période qui servira de référence (ex. : livraison, intervalle de dates). Cette méthode implique l'acceptation par les parties que le montant versé sera soumis aux fluctuations du marché. Les parties peuvent toutefois convenir d'un minimum (« prix de base » ou « prix plancher »).

Le contrat peut aussi prévoir un **prix fixe**, c'est-à-dire un prix qui est déterminé au moment de la signature du contrat pour une quantité donnée de produits.

Les quantités se traduisent de différentes façons selon les secteurs de production. On parlera par exemple d'un tonnage dans le secteur des grains, de quintaux ou de minots dans les fruits et légumes, etc.

Le prix devrait être fixé en tenant compte du coût de production auquel s'ajoute un bénéfice raisonnable. Cette façon de faire assure une prévisibilité au producteur-intégré et le met à l'abri des baisses de prix qui sont susceptibles d'intervenir entre le moment où le contrat est signé et le moment du paiement par le producteur-intégrateur. En revanche, le producteur-intégré perd la possibilité de bénéficier de l'augmentation lorsque le prix se révèle supérieur à celui prévu au contrat.

Il est fréquent que le contrat prévoie une méthode de calcul basée sur la **combinaison d'un prix fixe et d'une composante variable**, laquelle est le plus souvent liée à la quantité ou à la qualité.

Dans ce cas, le prix fixe du produit peut être ajusté à la hausse (ex. : bonus/prime) ou à la baisse (ex. : pénalité/escompte) en fonction de différents facteurs (ex. : maturité, pesée, taux d'humidité, taux de conversion alimentaire, pertes dues à la mortalité, maintien d'une certification).

Ces ajustements de prix peuvent constituer des incitatifs intéressants pour le producteur-intégré, mais ils peuvent aussi le désavantager dans certains cas (ex. : maladies ou parasites, mauvaises conditions de manutention ou d'entreposage). Les éléments servant à déterminer ces ajustements et les conséquences sur les prix doivent être clairement identifiés au contrat.

Quelle que soit la méthode utilisée pour déterminer le prix, les clauses doivent être claires, transparentes et bien comprises par les parties au moment de la signature du contrat, ce qui permet de réduire le risque de différends entre les parties quant à leur interprétation ou à leur application.

En raison de l'importance du calcul des prix, le contrat devrait permettre au producteur-intégré d'être présent ou de désigner un représentant pour assister aux opérations qui permettent de le déterminer (ex. : tri, classification, pesée).

Le **déclassement**, c'est-à-dire le fait pour un produit d'être classé dans une catégorie de qualité inférieure, entraîne généralement une diminution du prix payé au producteur-intégré (ex. : billes de bois avec des fentes profondes ou pommes flétries qui seront destinées à la production de jus plutôt qu'à la vente au détail).

Par contre, si les produits ne sont pas conformes aux critères de qualité exigés par le contrat, on parle de **rejets ou de refus**. En effet, au-delà d'une certaine tolérance, il arrive que le producteur-intégrateur se réserve le droit de rejeter ou de refuser les produits, parfois sans avoir à dédommager le producteur-intégré. Cela peut être le cas par exemple lorsque le taux d'humidité des semences dépasse un certain seuil. Dans les cas où le contrat prévoit que le producteur-intégré peut reprendre les produits rejetés ou refusés et en disposer, le contrat devrait aussi préciser qui en assume les frais (ex. : transport).

Le producteur-intégré doit examiner les clauses relatives au prix avec soin afin de bien saisir les avantages et les risques découlant de la méthode retenue pour le déterminer.

Ceci étant dit, il est possible que d'autres clauses, prévues ailleurs dans le contrat, aient un impact sur les sommes payées au producteur-intégré.

Il s'agit plus particulièrement des clauses relatives aux intrants, à la prestation de services techniques et à la livraison. Ainsi, le prix des intrants et des services techniques fournis par le producteur-intégrateur est-il déduit du prix payé au producteur-intégré? Le prix convenu au contrat inclut-il les frais de transport? Quel est le coût véritable pour le producteur-intégrateur de ces produits et services (ex. : prix de gros)? Le producteur-intégré a-t-il accès aux informations lui permettant de valider les déductions effectuées (ex. : registre des inventaires, factures)? Le producteur-intégré devrait s'assurer que la valeur des produits et services fournis par le producteur-intégrateur soit réaliste et équitable.

Le contrat peut aussi prévoir que le producteur-intégrateur déduira du prix indiqué au contrat le montant des contributions à être versées en vertu des règlements adoptés dans le cadre d'un plan conjoint.

Le fait d'avoir une vue d'ensemble du contrat permettra au producteur-intégré d'en évaluer la rentabilité.

PAIEMENT

Si le prix est un élément important du contrat, les délais et les modalités de paiement le sont tout autant.

En effet, les paiements par le producteur-intégrateur doivent être faits régulièrement et dans les délais prévus pour permettre au producteur-intégré d'assumer ses dépenses de fonctionnement ou d'honorer les termes de tout autre engagement auquel il a souscrit (ex. : contrat de financement).

Encore une fois, les clauses relatives au paiement peuvent être très différentes selon le type de contrat (ex. : paiement immédiat, paiements échelonnés). Ces clauses précisent généralement qui est responsable d'effectuer le paiement, à qui celui-ci doit être fait, dans quel délai et par quel moyen. Il peut être utile de prévoir une clause d'intérêts pour toute somme impayée à son échéance.

Certains offices de producteurs ont mis en place des mécanismes de garantie de paiement afin de protéger les producteurs contre les cas de défaut de paiement de la part des acheteurs. À défaut de bénéficier d'un tel mécanisme, le producteur-intégré pourrait, en cas de non-paiement, exercer un droit de rétention sur les produits vendus au producteur-intégrateur. Le droit de rétention signifie le droit du producteur-intégré de retenir les biens jusqu'au paiement complet par le producteur-intégrateur.

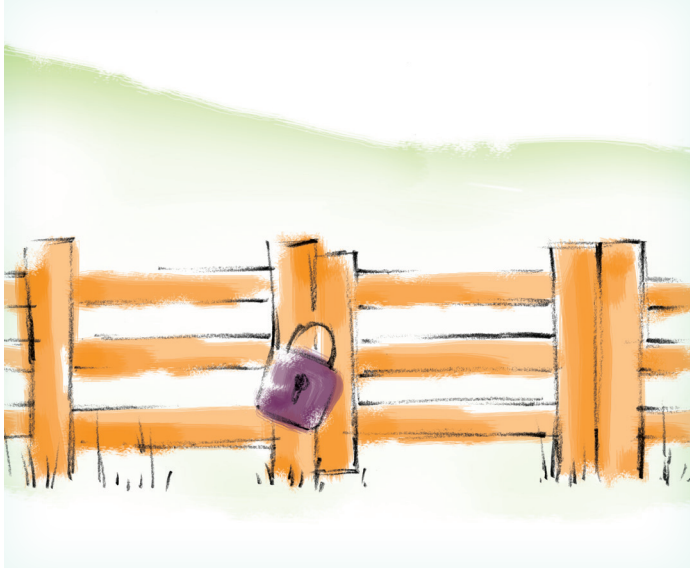
SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES PRIX

- Les prix des [produits, bois, animaux] sont indiqués à la grille de prix contenue à l'annexe [X].
- Le producteur-intégrateur s'engage à payer un prix minimal de [ex. : X \$ par produit, bois, animal]. À ce dernier, il peut s'ajouter une prime en fonction des performances obtenues par le producteur-intégré, laquelle est calculée par le producteur-intégrateur selon les modalités décrites à l'annexe [X]. Le producteur-intégrateur remet au producteur-intégré les informations utilisées pour le calcul de la prime, ainsi que le détail de celui-ci, au moment du paiement.
- Le prix payé par le producteur-intégrateur au producteur-intégré est le suivant :
 - X \$ par [ex. : tonne métrique, place/animal];
 - Plus la prime de 10 \$ par [ex. : tonne métrique, place/animal] pour [ex. : chaque lot au-dessus de X % de protéines, un taux de mortalité inférieur à X %], le cas échéant.

CLAUSES PAIEMENT

- Le producteur-intégrateur s'engage à payer au producteur-intégré les prix établis à l'annexe [X] pour les [produits, bois, animaux] livrés par le producteur-intégré et acceptés (moins les rejets) par le producteur-intégrateur dans les [ex. : 30 jours] de la livraison.
- Le paiement du prix par le producteur-intégrateur au producteur-intégré s'effectue par [ex. : chèque, dépôt direct].
- En cas de retard de paiement de toute somme due en vertu du contrat, celle-ci porte intérêt au taux de [ex. : 12 % l'an] à compter de la date d'échéance.



6. ACCÈS AU LIEU ET INSPECTION

Livreurs d'intrants, transporteurs, représentants autorisés : plusieurs personnes sont susceptibles d'entrer sur le site de production à un moment ou à un autre au cours de l'exécution du contrat.

Un avis préalable devra-t-il vous être fourni ? Qui assume les travaux de construction et d'entretien liés à l'accès de votre site, le cas échéant ? Quels éléments feront l'objet de l'inspection ? Voici quelques exemples de clauses que l'on retrouve dans un contrat et qui concernent l'accès au site de production et son inspection.

Ainsi, le contrat peut prévoir que le producteur-intégré autorise le producteur-intégrateur à accéder au lieu et à inspecter le site de production en respectant certaines modalités. Les parties peuvent notamment préciser :

- qui exactement aura accès au site (ex. : catégories de personnes);
- les périodes où pourront avoir lieu les visites (ex. : entre 8 h et 18 h tous les jours, sauf les dimanches et les jours fériés);
- la fréquence et la portée des inspections (ex. : annuelle, au début et à la fin du cycle de production);
- l'obligation d'aviser le producteur-intégré ou de convenir d'un rendez-vous (ex. : avis écrit ou verbal au plus tard à 17 h la veille, un certain nombre de jours à l'avance), etc.

Des plans du site, des codes ou des cartes d'accès peuvent également être fournis au besoin.

Le contrat permet aussi d'établir les règles qui devront être respectées par les personnes présentes sur le site (ex. : identification sur demande, ouverture et fermeture des barrières, circulation sur les chemins d'accès spécifiquement

identifiés, vitesse maximale à respecter, utilisation de machinerie et d'équipements d'un poids inférieur à X kg). Le fait de formuler vos attentes à l'avance par écrit peut permettre d'éviter des frustrations inutiles.

Rappelez-vous que vous devez respecter les règles de biosécurité en vigueur dans votre secteur de production. Ces règles, particulièrement sensibles dans les élevages, visent à limiter les risques d'introduction d'agents pathogènes à l'intérieur d'un site. Elles contiennent souvent des obligations spécifiques par rapport à l'accès au site (ex. : affiche avertissant que l'accès sans autorisation est interdit, signature d'un registre par les visiteurs à l'entrée).

Le contrat devrait énumérer les protocoles de biosécurité auxquels les parties doivent se conformer. En pratique, ces protocoles de biosécurité sont souvent joints en annexe, mais peuvent évoluer dans le temps.

Les coûts associés à la mise en place et à l'application des règles de biosécurité peuvent certes être importants; ils peuvent toutefois être considérables en cas de non-respect. Le contrat doit prévoir l'engagement des parties à faire respecter ces règles par leurs mandataires, représentants, administrateurs, employés et sous-traitants. Le contrat doit aussi prévoir qu'à défaut pour le transporteur de se conformer aux règles de biosécurité, le producteur-intégré pourra lui refuser l'accès à son site. La responsabilité des parties en cas de non-respect de ces règles devrait également être précisée.

De manière générale, l'accès au site de production doit être adéquat et sécuritaire. Le contrat prévoit parfois des obligations spécifiques en ce qui concerne l'accès au lieu (ex. : déneigement des voies d'accès jusqu'à la voie publique). À l'occasion, des modifications à la configuration de vos installations peuvent même être requises (ex. : construction de ponceaux, allées d'une largeur supérieure à 20 pieds). Ces exigences doivent toutefois être réalistes par rapport aux contraintes du site de production. Vous devez également vous assurer que vous serez en mesure de vous y conformer (ex. : réglementation municipale). Les coûts associés à la réalisation de ces travaux de construction et d'entretien, s'il y en a, doivent aussi être évalués. Les parties peuvent bien sûr s'entendre sur une forme de répartition de ces frais s'ils le jugent opportun.

Il est également important de préciser à qui incombe la responsabilité des accidents, des bris de machinerie ou des dommages éventuels aux chemins, clôtures ou autres infrastructures résultant d'un droit d'accès prévu au contrat. Les parties pourront ainsi obtenir les assurances appropriées pour couvrir les risques liés à ces activités.

Le contrat prévoit généralement la possibilité pour le producteur-intégrateur de procéder à des visites d'inspection. Si c'est le cas, il faut spécifier les éléments qui feront l'objet de cette vérification (ex. : liste de bordereaux, formulaires, registres et documents relatifs au contrat de production, nombre de sacs de nourriture vides, de vaccins). Le contrat devrait aussi inclure une clause dans laquelle le producteur-intégrateur reconnaît la confidentialité des renseignements auxquels il a accès dans le cadre d'une inspection et s'engage à ne pas les utiliser, divulguer ou autrement les communiquer à un tiers. Le producteur-intégrateur devrait également avoir l'obligation de faire signer un engagement de confidentialité aux employés et mandataires qui auront accès à ces renseignements.

Il est important que vous soyez présent lors d'une visite d'inspection ou que vous soyez représenté par une personne en qui vous avez confiance et qui est bien au fait du contrat de production. Vous pourrez ainsi répondre aux questions posées par l'inspecteur et l'assister s'il requiert des informations supplémentaires. Cela vous permettra également de faire vos propres constats tout au long de l'inspection et de corriger le tir au besoin (ex. : prise d'échantillons).

ATTENTION

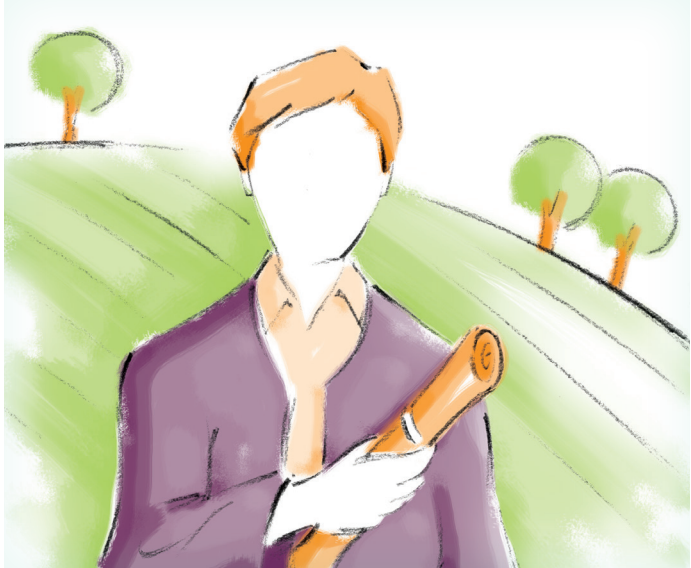
Si vous constatez que des personnes devront circuler sur une propriété qui ne vous appartient pas, par exemple si vous êtes locataire des terres agricoles ou forestières ou si une partie du site n'est accessible qu'en empruntant une voie d'accès située sur le terrain d'un voisin, vous devrez vous assurer de disposer des autorisations d'accès et de passage nécessaires pour les fins et la durée du contrat de production, incluant la possibilité d'y circuler avec des véhicules et du matériel, le cas échéant (ex. : permission écrite, servitude de passage).

Enfin, le contrat peut contenir des dispositions particulières sur la tenue de livres et la comptabilité (ex. : utilisation de logiciels pour l'entrée de données, fréquence d'envoi des rapports). Dans tous les cas, le fait d'avoir une documentation en ordre et à portée de main vous fera gagner du temps si vous faites l'objet d'une inspection.

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES ACCÈS AU LIEU

- Le producteur-intégré permet aux représentants autorisés du producteur-intégrateur d'accéder au site de production sous réserve du respect des modalités suivantes. Le producteur-intégrateur doit aviser le producteur-intégré de sa visite et des motifs de cette dernière au moins [ex. : 24 heures à l'avance]. À moins d'une entente contraire entre les parties ou d'une situation d'urgence, les visites ont lieu [ex. : du lundi au vendredi entre 8 h et 20 h]. L'accès au lieu se fait par l'entrée principale du site de production. Les représentants autorisés du producteur-intégrateur doivent s'identifier sur demande.
- Le producteur-intégré s'engage, à ses frais, à voir à l'entretien et au déneigement de la voie d'accès reliant le site de production à la voie publique.



7. MAIN-D'ŒUVRE ET FORMATION

La main-d'œuvre est au cœur du bon fonctionnement d'une entreprise agricole et forestière.

Il est possible que pour mener à bien votre contrat de production, vous ayez besoin d'embaucher des employés.

Si tel est le cas, le contrat de production devrait indiquer qui sera responsable de l'embauche, de la rémunération et de la supervision de la main-d'œuvre. En effet, l'identification de l'employeur devrait clairement apparaître à la lecture du contrat, car le fait d'être l'employeur vient avec des responsabilités.

L'employeur dispose de l'ensemble des pouvoirs nécessaires à la gestion et à la conduite de son entreprise, notamment en ce qui a trait au choix de la main-d'œuvre, à la fixation des conditions de travail, à l'établissement des horaires de travail, à l'exercice du pouvoir disciplinaire, à la mise à pied, au congédiement, etc.

Outre la rémunération des employés, qui est une composante essentielle du contrat de travail, l'employeur doit aussi s'assurer de payer les cotisations, d'effectuer les retenues à la source pour l'impôt, de verser les cotisations à l'assurance-emploi, etc.

L'employeur est également responsable des dommages causés par les actes ou les omissions de ses employés dans le cadre de leurs fonctions. L'employeur devrait donc détenir une assurance responsabilité civile pour lui permettre de couvrir les dommages que ses employés pourraient causer à des tiers et dont il pourrait être tenu responsable. La fin du contrat de production peut également entraîner la terminaison d'emploi de certains de vos employés. Si c'est le cas, vous devez tenir compte des préavis ou des indemnités que vous pouvez être appelés à verser.

La marge de manœuvre de l'employeur est encadrée par diverses lois, dont les suivantes :

- Code civil du Québec (ex. : obligations liées à la cessation d'emploi);
- Loi sur les normes du travail (ex. : salaire minimum, congés annuels, obligation de prévenir et de faire cesser le harcèlement psychologique);
- Loi sur la santé et la sécurité du travail (ex. : prévention des accidents et respect de l'intégrité physique);
- Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles (ex. : indemnisation en cas d'accident du travail ou de maladie professionnelle);
- Code du travail (ex. : interdiction de s'immiscer dans les affaires syndicales);
- Charte des droits et libertés de la personne (ex. : interdiction de la discrimination dans l'emploi);
- Etc.

ATTENTION

Toute entreprise qui possède un établissement au Québec et qui emploie au moins un travailleur a l'obligation de s'inscrire à la Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité du travail. Ainsi, en cas d'accident du travail, l'employé pourra être couvert par le régime québécois de santé et de sécurité au travail. Les assurances privées, si cet employé en bénéficie, peuvent fournir une protection complémentaire.

Le contrat de production peut aussi baliser les pouvoirs de l'employeur de différentes façons :

- exigences relatives à la production ou aux pratiques d'élevage, de culture ou de foresterie (ex. : cahier des charges, prescriptions sylvicoles);
- directives écrites précises (ex. : gestion des inventaires et des commandes);
- qualifications particulières requises des employés (ex. : diplôme en gestion, membre d'un ordre professionnel);
- autorisation requise avant de poser certains gestes (ex. : applications de pesticides et d'herbicides).

Afin d'éviter les malentendus, les responsabilités de chacune des parties doivent être clairement définies dans le contrat.

Dans tous les cas, il est primordial que vous soyez à l'aise par rapport au degré de contrôle exercé par le producteur-intégrateur sur la gestion et les opérations dans le cadre du contrat de production.

Quelques outils et organismes pouvant vous aider pour l'embauche et la gestion de travailleurs agricoles :

- Agrijob
- AGRICarières
- Centres d'emploi agricole du Québec
- Centres régionaux d'établissement en agriculture du Québec
- Coopérative d'utilisation de main-d'œuvre partagée

Le producteur-intégrateur offre parfois, à ses frais, au producteur-intégré l'assistance technique et professionnelle nécessaire aux fins du contrat de production. Si c'est le cas, il peut être utile de préciser dans le contrat qui fournira ces services (ex. : agronome, ingénieur forestier, vétérinaire), en quoi ils consisteront (ex. : conseils relatifs à la fertilisation, préparation de plans d'irrigation, ligne d'appels d'urgence), de même que les contraintes liées à la disponibilité de ces services, le cas échéant (ex. : entre 8 h et 16 h sur semaine, banque d'heures). Ces éléments d'information vous seront utiles pour estimer la valeur associée à ces services tout en vous permettant d'en tirer le meilleur parti.

Le contrat prévoit parfois que le producteur-intégrateur offrira de la formation au producteur-intégré ou que ses employés devront suivre une formation (ex. : conférence, cours en ligne, formation d'appoint). Dans ce cas, le contrat devrait spécifier les sujets qui feront l'objet de cette formation (ex. : utilisation de logiciels, production de rapports), qui devra la suivre, qui en assumera les coûts, sa durée, etc.

Enfin, le contrat devrait aussi contenir une clause précisant si vous êtes autorisé à recourir, à confier ou à faire exécuter par d'autres personnes les obligations prévues au contrat de production. Le consentement écrit de l'autre partie est parfois requis pour ce faire. Dans les cas où le contrat l'autorise, le sous-contractant devrait s'engager à respecter les dispositions prévues au contrat. Si vous comptez y recourir, pour l'ensemble ou une partie du contrat de production, il est recommandé d'évaluer d'abord l'impact de cette décision sur la rentabilité du contrat.



8. ASSURANCES

Un accident grave vous empêchant de poursuivre vos activités sur la ferme pendant quelques mois, un incendie dans les bâtiments agricoles, un fournisseur qui se blesse sur votre site lors d'une livraison. Aucun producteur agricole n'est à l'abri de ces situations. L'assurance est une façon de se protéger contre les conséquences financières qui peuvent en découler lorsqu'elles surviennent.

Le contrat de production devrait prévoir les responsabilités respectives des parties en ce qui concerne les assurances, c'est-à-dire qui doit souscrire quel type d'assurance, quels risques doivent être couverts et qui doit assumer la prime. Cela permet d'éviter que certains risques ne soient pas couverts ou encore soient couverts par les assureurs des deux parties. En toute logique, la partie qui s'est engagée à assumer une responsabilité particulière en vertu du contrat de production devrait détenir les assurances appropriées liées à cette responsabilité. Ainsi, si le producteur-intégré assume les risques de vol et de détérioration du bien jusqu'à son déchargement en vertu du contrat, il lui revient d'avoir une assurance lui permettant d'être protégé si de tels événements se produisent.

Parfois, il peut être avantageux d'exiger que l'assureur d'une des parties ajoute l'autre partie comme assuré additionnel sur sa police lorsque les risques de dommages ont des impacts sur les deux parties ou si on veut éviter un litige entre les parties et leurs assureurs.

Dans tous les cas, il est essentiel de remettre une copie de votre contrat à votre assureur ou à votre courtier afin qu'il obtienne toutes les couvertures dont vous avez besoin en vertu dudit contrat.

ATTENTION

Après avoir précisé vos besoins par écrit, il est important de consulter un courtier qui pourra vous conseiller selon votre situation.

Le contrat d'assurance possède **trois caractéristiques** :

- (1) obligation pour l'assuré de payer une prime;
- (2) existence d'un risque; et
- (3) obligation de l'assureur de verser une prestation dans le cas où les situations faisant l'objet d'un risque assuré se réalisent.

Il existe deux grandes catégories d'assurances : l'assurance de personnes et l'assurance de dommages.

L'assurance de personnes vise à indemniser l'assuré pour les pertes liées à la santé ou au décès (ex. : assurance contre les accidents et la maladie, assurance invalidité, assurance vie). Ainsi, l'assurance de personnes peut notamment couvrir les frais d'hospitalisation et les médicaments, la perte de revenus causée par l'incapacité à travailler en raison de la maladie ou d'un accident, ou encore le paiement des dettes en cas de décès. Vous pouvez bien sûr assurer votre propre personne, mais il peut aussi s'agir des membres de votre famille ou de vos employés par exemple.

L'assurance de dommages comprend l'assurance de biens et l'assurance de responsabilité. *L'assurance de biens* vise à indemniser l'assuré des pertes matérielles qu'il subit : dommages à des bâtiments, des équipements, de l'outillage, etc. L'assurance de biens peut couvrir « tous les risques » avec certaines exclusions (ex. : refoulement d'égouts, bris mécanique, dommages environnementaux) ou encore elle peut ne couvrir que les risques expressément identifiés (ex. : incendie, vol). En principe, l'assureur est tenu de réparer les dommages causés par un sinistre, mais pas toujours, notamment dans les cas de force majeure. Il est essentiel de bien lire les exclusions. En effet, en pratique, les polices d'assurance protègent habituellement contre les risques courants, mais contiennent des exclusions expresses pour les risques inhabituels et les désastres naturels, comme les inondations et les tremblements de terre par exemple. Les compagnies d'assurance offrent parfois, contre paiement de primes supplémentaires, des protections complémentaires contre ces risques.

Il n'est pas nécessaire d'être propriétaire des biens pour pouvoir les assurer. Il faut toutefois que vous ayez un intérêt économique relatif à ces biens, c'est-à-dire que leur perte ou leur destruction soit susceptible de vous causer des inconvénients financiers. Cela peut être le cas pour les animaux dont vous avez la garde, les stocks qui vous sont fournis par le producteur-intégrateur (ex. : produits alimentaires, médicaments) ou tout autre matériel qui appartient à un tiers et que vous pourriez avoir en votre possession.

Le contrat d'assurance de biens prévoit habituellement que lorsque le sinistre est couvert par l'assureur, l'assuré doit payer une franchise (« déductible »). Il s'agit de la portion de la perte qui n'est pas indemnisée par l'assureur et que l'assuré doit assumer (ex. : les premiers 1 000 \$ d'indemnisation).

L'assurance de responsabilité vise quant à elle à protéger l'assuré contre les conséquences financières de faits dommageables à des biens ou à des personnes et qui sont susceptibles de mettre en jeu sa responsabilité civile. Supposons qu'un producteur-intégrateur assure la garde d'animaux dont il n'est pas propriétaire. Une défaillance de son système de ventilation survient et entraîne le décès d'animaux. S'il a souscrit à une assurance couvrant sa responsabilité civile, l'assureur devrait le défendre et pourrait être appelé à indemniser le producteur-intégrateur advenant qu'une faute, tel un mauvais usage ou entretien de l'équipement, soit attribuée au producteur-intégrateur. L'assureur pourrait aussi choisir de défendre le producteur-intégrateur et d'en assumer tous les coûts s'il considère qu'il n'est pas responsable et qu'il a une défense valable à faire valoir.

Il faut savoir qu'en principe, l'assureur a le droit de se substituer à la personne indemnisée et de poursuivre directement l'auteur du dommage pour lui réclamer le montant des sommes versées (« droit de subrogation »). Les parties peuvent exclure cette éventualité en inscrivant dans le contrat de production que la police d'assurance doit contenir une clause de renonciation par l'assureur au droit de subrogation. L'assureur doit toutefois y consentir.

Si le producteur-intégré a des employés, il devrait détenir une assurance responsabilité civile, pour son entreprise ou l'ensemble des opérations, lui permettant de couvrir les dommages que ces derniers pourraient causer à des tiers par leur faute ou négligence puisqu'à titre d'employeur, il est généralement responsable des actes ou des omissions causés par ses employés dans le cadre de leurs fonctions.

Dans tous les cas, les parties devraient s'assurer que le montant de la couverture d'assurance est suffisant selon les circonstances.

Il est aussi possible qu'avant d'accepter de vous assurer, l'assureur exige le respect de certaines conditions (ex. : la réalisation de certains travaux comme la pose d'un système de gicleurs automatiques ou d'un système d'alarme, ou l'installation de sondes de température). Si c'est le cas, le coût de ces travaux doit être pris en considération et les parties peuvent prévoir dans le contrat de production qui devra les assumer.

ATTENTION

Comme tout contrat, il est important de lire attentivement la police d'assurance pour bien comprendre la portée de la couverture offerte et ses exclusions.

La perte des récoltes constitue un risque important pour les producteurs agricoles. Des programmes spécifiques ont donc été mis sur pied pour répondre à cette préoccupation. Au Québec, le programme d'assurance récolte offert par La Financière agricole du Québec (FADQ) vise à indemniser les entreprises agricoles lorsque la perte des récoltes résulte d'un événement dont le risque est incontrôlable. La majorité des risques couverts sont de nature climatique (ex. : neige, grêle, ouragan, excès de pluie, de vent, d'humidité, de chaleur, sécheresse, gel).

Le programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA), administré par la FADQ, protège les entreprises agricoles contre une baisse de revenus sous un seuil défini pour certains produits agricoles. Il ressemble à un contrat d'assurance mais, dans ce cas-ci, ce sont les règles générales du droit des contrats qui s'appliquent. Cela signifie que ce sont les règles d'interprétation des contrats, de même que les principes de la bonne foi et de l'équité contractuelle qui y trouvent application. Il convient de se renseigner auprès de la FADQ pour connaître les conditions particulières de ces programmes et leur application à votre contrat.

Quelle que soit l'assurance à laquelle vous souscrivez, il est important au moment de la déclaration initiale de fournir à l'assureur tous les renseignements qui sont pertinents à l'évaluation du risque. En effet, les déclarations inexactes ou la dissimulation de faits peuvent entraîner la nullité du contrat d'assurance ou encore la réduction de l'indemnité d'assurance. En assurance de dommages, l'assuré doit déclarer sans tarder à l'assureur tout changement aggravant le risque. À défaut, le contrat pourrait être résilié ou l'indemnité réduite. L'assuré doit également informer l'assureur de tout sinistre dès qu'il en a connaissance et collaborer avec l'assureur dans le traitement de sa réclamation.

Plusieurs contrats d'assurance incluent une assurance frais juridiques. Cette couverture donne accès aux services d'un avocat. Si vous avez besoin d'information juridique en cas de litige, vérifiez auprès de votre assureur ou courtier si vous êtes couverts.

L'assurance est un domaine complexe. Il existe plusieurs types d'assurance et chacune possède ses particularités. Les protections offertes peuvent varier. Un professionnel, tel un courtier, peut vous aider à identifier vos besoins et à faire les bons choix.

Le système public québécois prévoit plusieurs protections de base (ex. : régimes publics d'assurance maladie et d'assurance automobile, programme d'indemnisation des accidents du travail). Le régime fédéral prévoit aussi certaines protections de base, tel le programme d'assurance-emploi. Les organismes concernés peuvent répondre à vos questions au sujet de vos droits et obligations en vertu de ces programmes.

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES ASSURANCES

- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] s'engage à souscrire et à maintenir en vigueur, à ses frais, pour toute la durée du contrat :
 - une police d'assurance de biens couvrant tous les [biens, produits ou animaux] dont il est propriétaire ou dont il est légalement responsable contre tous les risques pour un montant d'au moins [ex. : 200 000 \$] et qui ne peut être inférieur à la pleine valeur de remplacement des [biens, produits ou animaux].
 - une police d'assurance responsabilité civile couvrant tous les risques découlant de ses activités et de ses obligations en vertu du contrat pour un montant d'au moins [ex. : 2 000 000 \$ par sinistre]. La police d'assurance doit couvrir tous les dommages corporels (incluant le décès), les dommages matériels, les pertes et les interruptions des affaires du [producteur-intégré ou producteur-intégrateur].
- La police d'assurance responsabilité civile doit contenir une clause par laquelle l'assureur renonce à son droit de subrogation contre le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur].
- Le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] s'engage à remettre une copie des polices d'assurance au [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] [ex. : 10 à 20 jours] avant le début du contrat et la preuve de son renouvellement au moins [ex: 10 à 20 jours] avant son échéance.
- Les polices d'assurance doivent prévoir un engagement de la part de l'assureur à aviser par écrit le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] au moins 30 jours avant toute réduction des couvertures ou annulation ou résiliation de la police.
- Les polices d'assurance doivent désigner le [producteur-intégré ou producteur-intégrateur] comme [assuré additionnel ou coassuré] dans la mesure de son intérêt assurable.



9. FINANCEMENT ET SÉCURITÉ DU REVENU

L'achat d'animaux, de plants ou de semences, la construction de bâtiments et l'acquisition d'équipements, le coût des intrants, tels les produits alimentaires et les antibiotiques, de même que les frais de main-d'œuvre et d'assurance sont autant d'exemples de dépenses qui peuvent être nécessaires pour mener à bien votre contrat de production.

En vertu de ce contrat, qui assume les coûts et le financement des activités de production? Qui est admissible aux programmes de financement et aux programmes de gestion des risques et de protection du revenu? À qui vont les sommes, subventions ou autres revenus versés en vertu de ces programmes, le cas échéant? Voilà autant d'éléments à clarifier avant de signer le contrat de production.

PROGRAMMES AGRICOLES QUÉBÉCOIS

Au Québec, les producteurs agricoles et forestiers ont accès à différents programmes de soutien.

La Financière agricole du Québec (FADQ) met à la disposition des entreprises des produits et des services en matière de protection du revenu, d'assurance et de financement agricoles adaptés à la gestion des risques inhérents aux différents secteurs d'activités.

Les deux grandes catégories de programmes sont :

- 1) les programmes de financement, et;
- 2) les programmes de gestion des risques et de protection du revenu.

1) Financement

La FADQ administre quatre programmes de financement agricole, soit :

1. le Programme de financement de l'agriculture;
2. le Programme de protection contre la hausse des taux d'intérêt;
3. le Programme d'appui à la diversification et au développement régional; et
4. le Programme d'appui à la relève agricole.

S'ajoute également le Programme de financement forestier, administré pour le compte du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs, qui est financé par ce dernier.

2) Gestion des risques et protection du revenu

Au Québec, voici les principaux programmes qui sont offerts aux producteurs afin de les aider à gérer les risques dans leur entreprise :

- Agri-stabilité et Agri-Québec Plus pour contrer les pertes importantes de revenus : ces deux programmes servent à verser des compensations aux adhérents lorsque la marge de production de l'entreprise fluctue significativement;
- Agri-investissement et Agri-Québec pour pallier les fluctuations courantes de revenus : ces deux programmes ont pour objectif d'améliorer la capacité des producteurs à autogérer leurs risques agricoles;
- Assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) et Assurance récolte (ASREC). Le premier vise à stabiliser les revenus et à contrer les fluctuations des prix du marché; le second offre une protection contre les risques associés aux conditions climatiques et aux phénomènes naturels incontrôlables.

Tous ces programmes sont administrés par le gouvernement du Québec par l'entremise de la FADQ, et ce, que ce soit des programmes provinciaux ou fédéraux. Le tableau ci-dessous résume les différents programmes.

Les programmes de gestion des risques, un aperçu

	Agri-stabilité	Agri-Québec Plus	Agri-investissement	Agri-Québec	ASRA
Financement	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fédéral : 60 % ➤ Provincial : 40 % ➤ Producteur : 0,315 % de la marge de référence ➤ Maximum annuel : 3 M\$ par entreprise 	Provincial : 100 %	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Producteur : jusqu'à 1 % des VNA ➤ Les gouvernements doublent la contribution du producteur (60 % fédéral – 40 % provincial) ➤ Max./an : 15 000 \$ par ferme 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Producteur : jusqu'à 4,2 % des VNA ➤ Provincial : double la contribution du producteur 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Producteur : 33 % ➤ Gouvernement : 66 % ➤ Entreprises de grande taille = (3 fois plus grandes que la ferme type) <ul style="list-style-type: none"> ➤ Producteur : 50 % ➤ Gouvernement : 50 %
Productions couvertes	Animales et végétales (sauf aquaculture)	Animales et végétales (sauf aquaculture et celles sous gestion de l'offre et sous ASRA)	Animales et végétales (sauf aquaculture et celles sous gestion de l'offre)	Animales, végétales et aquacoles (sauf celles sous gestion de l'offre et sous ASRA, depuis 2014)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Céréales et oléagineux⁵ ➤ Agneaux ➤ Bouvillons d'abattage, veaux d'embouche et de grain ➤ Porcelets et porcs ➤ Pommes
Déclencheur	Marge de production plus petite que 70 % de la marge de référence (moyenne olympique des 5 années précédentes)	Bénéfice net de l'entreprise inférieur à 50 000 \$	À la demande du producteur – ordre de retrait à respecter : <ul style="list-style-type: none"> a) Agri-investissement <ul style="list-style-type: none"> 1- Part du gouvernement (imposable) 2- Part du producteur b) Agri-Québec <ul style="list-style-type: none"> 3- Part du gouvernement (imposable) 4- Part du producteur 	Prix moyen de vente d'un produit inférieur au revenu stabilisé	
Couverture	Couvre 70 % de l'écart entre la marge de l'année et 70 % de la marge de référence	Augmente la couverture d'Agri-stabilité à 85% de la marge de référence	Équivaut à la concurrence du montant accumulé dans le fond	Assure un revenu stabilisé basé sur le coût de production	

5. Avoine, blé d'alimentation animale, blé d'alimentation humaine, orge, canola.

Les conditions d'admissibilité varient d'un programme et d'une production à l'autre. Pour vous renseigner sur ces programmes ainsi que sur leurs conditions d'admissibilité, nous vous recommandons de communiquer avec la FADQ à l'adresse suivante : www.fadq.qc.ca.

ATTENTION

Un producteur qui s'apprête à signer un contrat de production devrait préalablement communiquer avec la FADQ afin de vérifier quelles incidences la signature d'un éventuel contrat aura sur son admissibilité aux différents programmes.

ATTENTION

En principe, le producteur-intégré qui n'est pas propriétaire des animaux ou des récoltes n'est pas admissible aux programmes ASRA et Agri ainsi qu'aux programmes de financement à court terme. Par contre, il y a des particularités dans le cas où l'alimentation animale est produite à la ferme.

ATTENTION

Il peut arriver que le producteur-intégrateur demande au producteur-intégré de s'engager dans le contrat de production à lui remettre toutes les sommes qui lui sont versées en vertu de ces programmes. De plus, il est possible, lorsqu'il y a une entente de financement entre les parties, que le producteur-intégrateur demande au producteur-intégré de lui donner en garantie les sommes qu'il reçoit en vertu de ces programmes. Avant d'accéder à ces demandes, il est primordial que le producteur-intégré s'assure de bien saisir toutes les implications et les conséquences qui peuvent découler de la signature de ces documents.



10. RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Lorsque les parties signent un contrat, elles souhaitent que leur relation se déroule sans anicroche. Malgré cette bonne volonté de départ, il est toujours possible que des divergences surgissent en cours de route. Le producteur-intégré et le producteur-intégrateur peuvent prévoir dans leur contrat la façon dont ils entendent régler les différends pouvant survenir entre eux.

À cet égard, il faut savoir qu'en vertu de la loi régissant la procédure civile devant les tribunaux du Québec, lorsque des parties sont aux prises avec un litige, ils ont maintenant l'obligation de considérer les modes privés de prévention et de règlement des différends avant tout recours judiciaire : négociation, médiation, arbitrage ou tout autre mode qui leur convient.

NÉGOCIATION

Négocier c'est discuter d'un sujet en vue d'en arriver à un accord. Les parties peuvent négocier directement entre elles ou être assistées d'une autre personne pendant les discussions. Elles peuvent aussi confier à un professionnel le mandat de négocier en leur nom. La préparation en vue d'une négociation est importante. Le fait d'avoir une idée claire de ses objectifs et d'avoir réfléchi à des pistes de solution évite d'être pris par surprise et favorise une négociation constructive.

Au cours des dernières années, la **négociation raisonnée** s'est imposée comme l'une des méthodes les plus largement utilisées. Dans une négociation traditionnelle, les parties se livrent une guerre de tranchées, bien campées sur leur position respective en utilisant notamment leur rapport de force pour tenter de forcer des concessions. En revanche, dans une négociation raisonnée, les parties se concentrent sur les intérêts en jeu afin d'imaginer des solutions susceptibles de leur procurer un bénéfice mutuel sur la base de critères objectifs. Suivant cette méthode, il ne faut pas confondre l'objet du différend (sur lequel

les parties peuvent être fermes) avec les personnes qui mènent la négociation (avec qui les parties peuvent être conciliants). En favorisant un rapport de collaboration plutôt que de compétition, la négociation raisonnée peut permettre de préserver les relations d'affaires et de tracer le chemin vers une entente durable.

MÉDIATION

La médiation s'apparente à une négociation, mais celle-ci est facilitée par l'intervention d'une personne neutre choisie par les parties d'un commun accord. Le rôle du médiateur est d'amener les parties à dialoguer, à bien formuler leurs besoins et leurs intérêts et à explorer des pistes de solution, dans le but de trouver un terrain d'entente. Le processus se déroule sans formalité et est confidentiel. Les parties se partagent généralement les honoraires du médiateur et les frais inhérents, à parts égales. Le médiateur n'a pas de pouvoir décisionnel et ne peut donc pas trancher le différend dans un sens ou dans l'autre. Si les parties parviennent à trouver une solution mutuellement satisfaisante, le médiateur peut les aider à mettre par écrit les termes de leur entente.

LES PLUS ET LES MOINS DE LA MÉDIATION

- + Favorise la communication et le maintien de relations à long terme
- + Encourage la participation et la recherche de solutions adaptées
- + Confidentialité du processus et de l'entente de règlement
- + Plus rapide et moins coûteux que le recours aux tribunaux
- Requiert un minimum de confiance et de collaboration
- Absence de garantie de réussite

ARBITRAGE

L'arbitrage consiste à confier à un arbitre la mission de trancher un différend. Cela se fait généralement par le biais d'une clause d'arbitrage inscrite au contrat. Les parties peuvent s'engager à soumettre tout différend découlant du contrat à un tribunal d'arbitrage ou un différend portant sur certaines questions seulement (ex. : prix). Toutefois, si les parties se sont entendues dans le contrat pour aller en arbitrage sur certaines questions, il faut savoir qu'elles ne pourront pas porter ce même débat devant un tribunal civil.

Les parties peuvent déterminer la procédure applicable à l'arbitrage. En l'absence de telle procédure, le tribunal d'arbitrage sera tenu d'appliquer les règles générales prévues à la loi. Le processus est confidentiel. Les parties se partagent généralement les honoraires de l'arbitre et les frais à parts égales (ex. : location d'une salle). La sentence arbitrale rendue par le tribunal est finale et elle lie les parties. Si l'une des parties refuse de respecter la décision, l'autre partie devra s'adresser à un tribunal pour la faire homologuer; elle deviendra alors exécutoire, c'est-à-dire qu'elle obtiendra la même force qu'un jugement du tribunal. La sentence arbitrale ne peut être annulée que pour des motifs très restreints.

LES PLUS ET LES MOINS DE L'ARBITRAGE

- + Peut être plus rapide et moins coûteux que le recours aux tribunaux
- + Confidentialité du processus et de la sentence arbitrale
- Décision finale qui peut difficilement être annulée par les tribunaux
- Nécessité de l'homologation de la sentence arbitrale par un tribunal pour pouvoir en forcer l'exécution

LANGAGE DE LA NÉGOCIATION RAISONNÉE

1- Savoir écouter

- Montrer que vous comprenez que les autres aient une position tranchée
- Quels points leur tiennent à cœur
- Pour quelles raisons
- Marquer une PAUSE pour les laisser réagir

2- Savoir se faire comprendre

- Expliquez vos propres sentiments
- Référez-vous à leurs arguments
- Exposez vos arguments fermement, mais sur un ton amical

3- Élaborer une solution commune

- Sollicitez leurs idées
- Prenez-les comme point de départ
- Proposez vos idées
- Concevez la solution à partir des besoins de chacun

Source : Dépliant remis par l'UPA lors d'une formation sur la négociation raisonnée (CTAQ-RMAAQ-UPA).
Le contenu est tiré du matériel de M^e Dominique F. Bourcheix, Médiation Sophilex.

TRIBUNAUX

Ultimement, les parties peuvent se tourner vers les tribunaux civils pour faire trancher leur différend. Selon la nature de la demande, la somme réclamée et l'évolution du dossier, le tribunal compétent peut être différent (ex. : Cour du Québec, Cour supérieure, Cour d'appel). Une fois que le dossier est prêt (ex. : moyens préliminaires, interrogatoires préalables, expertises), un juge entendra les prétentions et la preuve de chacune des parties et tranchera le différend sur la base des règles de droit. Le jugement rendu pourra être porté en appel à certaines conditions.

LES PLUS ET LES MOINS DU RECOURS AUX TRIBUNAUX

- + Frais du juge assumés par l'État
- + Force exécutoire du jugement et possibilité de le porter en appel à certaines conditions
- Caractère public du dossier, du procès et du jugement
- Possibilité de longs délais avant d'obtenir une date d'audition et un jugement

Votre dossier est déjà entre les mains des tribunaux? Dans ce cas, saviez-vous que les tribunaux offrent la possibilité aux parties de participer à une conférence de règlement à l'amiable présidée par un juge? « La conférence de règlement à l'amiable a pour but d'aider les parties à communiquer en vue de mieux comprendre et identifier leurs besoins, intérêts et positions et à explorer des solutions pouvant conduire à une entente mutuellement satisfaisante pour régler le litige ». La conférence de règlement à l'amiable est confidentielle. Ce service est offert gratuitement par les juges dans le cadre de leurs fonctions et n'entraîne donc aucuns frais pour les parties (sauf le paiement des honoraires de votre avocat). Si une entente intervient entre les parties, elle peut être entérinée par un juge et avoir la même force qu'un jugement. N'hésitez pas à communiquer avec votre avocat pour obtenir plus de renseignements à ce sujet.

QU'EST-CE QUE LA CLAUSE D'ÉLECTION DE DOMICILE ?

Les parties peuvent désigner à l'avance le lieu (district judiciaire ou municipalité) où devra être introduite toute demande en justice découlant d'un différend relatif au contrat. C'est ce qu'on appelle une clause d'élection de domicile.

La loi prévoit que le demandeur peut choisir d'introduire sa demande en justice dans le district judiciaire du domicile du défendeur ou dans le district judiciaire du lieu de la conclusion du contrat. La clause d'élection de domicile dans le contrat confère donc aux parties une option supplémentaire par rapport à celles qui sont déjà prévues dans la loi.

Pour être valide, une clause d'élection de domicile doit indiquer le district judiciaire (ex. : Bedford, Montmagny) ou comporter l'adresse ou le nom complet de la municipalité. Le producteur aurait avantage à privilégier le district judiciaire de la municipalité où sont situées les terres agricoles ou forestières et les installations qui font l'objet du contrat de production.

QUELLES SONT LES LOIS APPLICABLES AU CONTRAT ?

Les parties peuvent aussi préciser les lois qui régiront le contrat en cas de litige. La même prudence devrait être de mise pour le producteur avant d'accepter que les lois autres que celles applicables au Québec soient utilisées pour disposer du différend.

ATTENTION

De façon générale, le producteur devrait faire preuve d'une grande prudence avant de consentir à ce qu'une clause d'élection de domicile confère juridiction aux tribunaux d'une autre province que le Québec (ex. : Ontario) ou encore aux tribunaux d'un État américain (ex. : Missouri, Texas).

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES ÉLECTION DE DOMICILE ET LOIS APPLICABLES

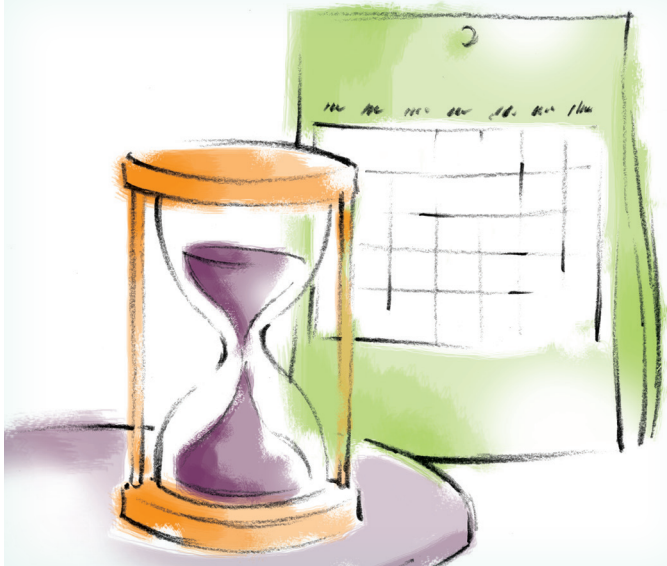
- En cas de différend sur l'interprétation, l'exécution, l'application ou la validité du contrat, les parties choisissent d'élire domicile dans le district judiciaire de [nom].
- Le présent contrat est soumis aux lois applicables au Québec.

CLAUSES RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

- Les parties conviennent de soumettre à l'arbitrage, à l'exclusion des tribunaux de l'ordre judiciaire, tout différend relatif à [ex. : l'interprétation, l'exécution, l'application ou la validité du contrat ou liste de sujets précis]. Cette décision sera finale et liera les parties.

Tribunal d'arbitrage composé d'un seul arbitre

- Les parties conviennent de nommer [nom de l'arbitre] comme seul arbitre. Si ce dernier n'est pas en mesure d'exercer sa fonction, les parties soumettent le cas au premier arbitre figurant sur la liste d'arbitres suppléants préalablement convenue entre les parties [ex. : annexe X]. Si cet arbitre n'est pas en mesure d'exercer sa fonction, le cas est soumis à l'arbitre dont le nom vient immédiatement après sur la liste, et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'un arbitre ait été nommé.
- L'arbitre procède à l'arbitrage suivant les règles prévues au Code de procédure civile. L'arbitre doit tenir l'arbitrage et rendre sa décision dans les [ex. : 90 jours] qui suivent sa nomination, à moins de consentement écrit des parties pour prolonger ce délai.
- Les frais et honoraires d'arbitrage sont partagés également entre les parties.



11. DURÉE ET RENOUVELLEMENT

La date d'entrée en vigueur et la durée sont généralement inscrites au contrat.

La date d'entrée en vigueur confirme le moment à partir duquel les parties sont tenues de respecter les droits et obligations prévus au contrat. Celle-ci peut correspondre à la date de la signature. Dans certains cas, elle peut être antérieure ou postérieure à la signature.

La durée du contrat indique la période pendant laquelle les parties sont liées par les termes du contrat. Cette durée peut être fixée dans le temps (ex. : 6 mois, 3 ans); elle peut aussi être déterminée en fonction d'événements précis (ex. : nombre de cycles de production ou de culture, production d'une quantité donnée). La durée du contrat se calcule à partir de la date d'entrée en vigueur.

La durée du contrat varie selon le secteur en cause, par exemple selon les usages en vigueur ou en fonction des cycles courts ou longs de production (ex. : culture de légumes par rapport à la production de conifères).

Toute durée de contrat, qu'elle soit courte ou longue, possède des avantages et des inconvénients. Un producteur-intégré peut avoir intérêt à limiter la durée d'un premier contrat de production. Cela peut lui donner l'occasion de mettre à l'essai les termes du

ATTENTION

La durée du contrat de production, incluant son renouvellement éventuel, devrait aussi prendre en compte la durée des autres contrats nécessaires ou utiles à sa réalisation (ex. : contrat de location de terres agricoles, de machinerie ou d'équipement).

contrat et d'y proposer certains ajustements, de mieux estimer le coût de production et les bénéfices qu'il compte tirer du contrat ou encore d'évaluer le degré de compatibilité de la relation d'affaires avec le producteur-intégrateur avant de s'engager à plus long terme. Dans tous les cas, le producteur-intégrateur devrait favoriser une durée de contrat qui prend en considération ses besoins et ses objectifs tout en lui permettant d'atteindre un certain seuil de rentabilité.

Si les parties se connaissent bien et qu'une relation de confiance s'est établie, un contrat de longue durée peut procurer une certaine paix d'esprit au producteur-intégrateur tout en lui permettant d'améliorer la prévisibilité de ses finances. Mais il faut garder en tête que les circonstances peuvent évoluer et qu'un contrat peut se révéler désavantageux au fil du temps (ex. : augmentation des taux d'intérêt, du coût de la main-d'œuvre).

RENÉGOCIATION

En principe, une partie ne peut exiger de revoir le contenu du contrat pendant qu'il est en vigueur, sauf si cette possibilité est expressément prévue au contrat. Si le contrat est à long terme, les parties voudront peut-être prévoir une clause de renégociation pour certains éléments importants au contrat (ex. : produits visés, prix) si certains événements surviennent durant cette période (ex. : hausse substantielle du prix des intrants, abolition d'un programme). Une clause de renégociation devrait toutefois être rédigée avec le plus grand soin. Elle devrait notamment préciser clairement les conditions d'ouverture de la renégociation, le sort du contrat pendant la renégociation, de même que ce qui se passe si les parties ne parviennent pas à s'entendre sur les nouvelles conditions à l'issue des négociations. Les clauses à renégocier peuvent être jointes en annexe au contrat.

RENOUVELLEMENT

En principe, le contrat prend fin à sa date d'expiration sans que les parties n'aient à faire quoi que ce soit. Si elles souhaitent poursuivre la relation, elles peuvent tout simplement prendre le contrat qu'elles ont signé comme base de négociation et discuter des modifications qu'elles souhaitent apporter à certaines clauses. Si la négociation réussit, le contrat est renouvelé suivant les modalités convenues.

Il est aussi possible de prévoir dans le contrat un mécanisme permettant de le renouveler au-delà de la durée initialement prévue.

Deux grandes possibilités s'offrent aux parties :

- 1) le renouvellement automatique;
- 2) l'option de renouvellement.

1) RENOUVELLEMENT AUTOMATIQUE

Le contrat peut inclure une clause de renouvellement automatique à son expiration. Dans ce cas, le renouvellement prend effet sans que les parties n'aient à poser aucun geste. Lorsque c'est le cas, il faut que soient précisés au contrat les modalités et le délai requis lorsqu'une des parties souhaite s'opposer au renouvellement (ex. : avis écrit au plus tard trois mois avant l'expiration du contrat ou entre le 1^{er} janvier et le 31 mars). Si aucune des parties n'envoie un avis d'opposition dans le délai indiqué, le contrat est automatiquement renouvelé à son échéance, et ce, pour la durée convenue par celles-ci.

2) OPTION DE RENOUVELLEMENT

Le contrat peut inclure une option de renouvellement donnant la possibilité à l'une ou l'autre des parties ou aux deux de reconduire le contrat à son expiration. À la différence du renouvellement automatique, les parties doivent poser un geste pour indiquer leur volonté d'utiliser l'option de renouvellement prévue au contrat.

ATTENTION

La clause d'option de renouvellement constitue généralement un avantage pour la partie qui peut s'en prévaloir et une contrainte pour la partie qui l'a concédée. En effet, la partie qui a proposé l'option de renouvellement se trouve à être liée par l'offre qu'elle a faite à l'autre partie, mais sans savoir si celle-ci va s'en prévaloir le moment venu.

La partie qui veut se prévaloir du renouvellement doit généralement le faire à l'intérieur d'un délai indiqué au contrat (ex. : entre le troisième et le sixième mois avant la fin du contrat) et aviser l'autre partie par écrit. Le délai et les autres conditions prévues au contrat devront être respectés. Le renouvellement du contrat se fait généralement aux mêmes conditions que le contrat initial. Les parties peuvent toutefois prévoir que la durée du renouvellement sera différente. Elles peuvent aussi convenir des ajustements qui devront être appliqués, s'il y a lieu (ex. : pourcentage d'indexation). Toutefois, pour être considérée comme une véritable offre de renouvellement, la clause devra contenir tous les éléments essentiels du nouveau contrat et ne pas prêter à négociation entre les parties.

Dans tous les cas, la clause de renouvellement devrait être la plus complète et la plus précise possible afin d'éviter les ambiguïtés et les litiges.

ATTENTION

Lorsque des garanties ont été données dans le contrat initial, nous vous conseillons de bien relire les clauses pertinentes avant de renouveler le contrat afin de vous assurer qu'elles peuvent être reconduites aux mêmes termes et conditions.

ATTENTION

La décision d'inclure une clause de renouvellement ne doit pas être prise à la légère. En effet, un renouvellement signifie que les parties devront continuer à respecter les droits et obligations prévus au contrat, et ce, pour toute la durée convenue. Or, les conséquences d'un renouvellement peuvent être importantes (ex. : évolution des coûts de production).

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES ENTRÉE EN VIGUEUR ET DURÉE DU CONTRAT

- Le contrat entre en vigueur à compter [ex. : date précise ou date de la signature].
- Le contrat [ex. : est d'une durée ou est valide pour] [ex. : nombre de semaines, mois ou années, nombre de cycles de production ou de culture] à compter de son entrée en vigueur.

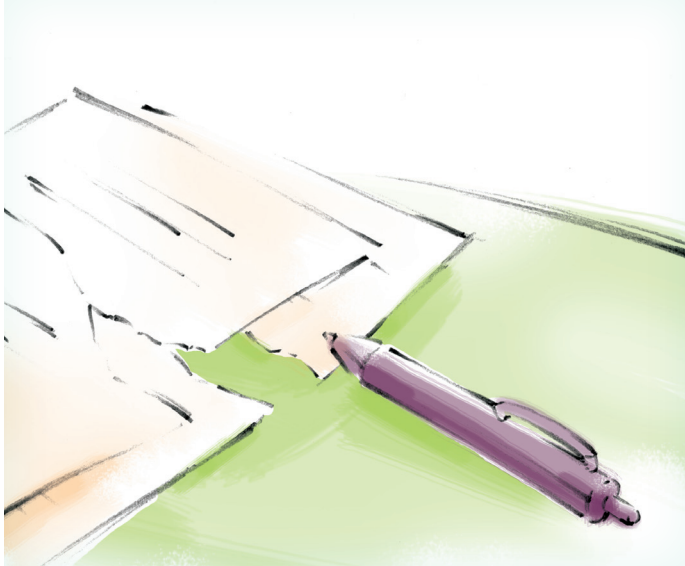
CLAUSE RENOUVELLEMENT AUTOMATIQUE

- Le contrat se renouvelle automatiquement à compter du [date précise] pour une durée supplémentaire de [durée], aux mêmes conditions que celles indiquées dans le présent contrat, à moins que l'une des parties ne transmette à l'autre partie, entre le [ex. : 1^{er} janvier et le 31 mars de l'année concernée], un avis indiquant son intention de ne pas renouveler le contrat. L'avis écrit doit être transmis par courrier recommandé avec preuve de réception.

CLAUSES OPTION DE RENOUVELLEMENT

- [Le producteur-intégré ou producteur-intégrateur ou chacune des parties] bénéficie d'une option de renouvellement du contrat.

- Pour pouvoir bénéficier de l'option de renouvellement, la partie qui s'en prévaut doit, en date de l'exercice de l'option, s'être acquittée des obligations prévues au présent contrat à la satisfaction de l'autre partie.
- La partie qui se prévaut de l'option de renouvellement doit transmettre à l'autre partie un avis d'exercice de cette option [ex. : au plus tôt [x] mois et au plus tard [x] mois avant la fin du contrat ou intervalle de dates]. L'avis écrit doit être transmis par courrier recommandé avec preuve de réception.
- Le contrat est renouvelé pour une durée de [ex. : nombre de semaines, mois ou années, nombre de cycles de production ou de culture]. Sauf en ce qui concerne la durée, le contrat est renouvelé aux mêmes conditions que celles indiquées dans le présent contrat. Ce dernier ne peut être renouvelé qu'une seule fois.
- À défaut de respecter les conditions préalables ci-dessus prescrites, l'option de renouvellement devient caduque et ne peut être valablement exercée.



12. RÉSILIATION ET FORCE MAJEURE

Résiliation

Le producteur-intégré et le producteur-intégrateur doivent honorer les engagements contenus au contrat de production pour toute sa durée, y compris son renouvellement (à moins bien sûr que les parties ne s'entendent pour y mettre fin d'un commun accord).

Mais que se passe-t-il si l'une ou l'autre des parties ne respecte pas ses obligations aux termes du contrat et que cette inexécution ne résulte pas d'un cas de force majeure ?

La partie insatisfaite peut forcer le respect par l'autre partie des obligations prévues au contrat lorsque les circonstances le permettent (ex. : ordonnance d'un tribunal). Elle peut aussi réclamer à la partie en défaut un montant d'argent équivalant aux dommages causés par le non-respect de ses obligations en vertu du contrat (ex. : réclamation de la perte de revenu causée par les retards dans la livraison).

Les parties peuvent aussi prévoir que certains manquements aux obligations entraîneront automatiquement la fin du contrat avant son terme (résiliation).

Dans ce cas, la partie insatisfaite devrait généralement donner à l'autre partie un avis dans lequel elle lui demande de remédier au défaut énoncé dans un certain délai (ex. : 30 jours), à défaut de quoi le contrat sera résilié.

L'envoi de cet avis donne l'opportunité à la partie en défaut d'exécuter ses obligations et peut dans certains cas permettre d'éviter la résiliation du contrat. Cela peut également encourager les parties à discuter du problème en vue de parvenir à une solution. Dans le cas où les parties n'arrivent pas à s'entendre et qu'un montant d'argent est réclamé à la partie en défaut, la date de cet avis constitue généralement le point de départ du calcul des intérêts qui pourront être réclamés devant un tribunal.

Les manquements entraînant la résiliation du contrat peuvent être variés : obtention de résultats nettement inférieurs aux seuils définis dans le contrat, non-paiement des sommes dues à échéance après un nombre déterminé de retards, etc.

Toutefois, pour que le non-respect des obligations entraîne la résiliation du contrat, le défaut devrait être important ou répété et pas seulement mineur ou isolé. Les motifs de résiliation devraient aussi inclure des exemples de défaut pour chacune des parties (et non être limités à une seule d'entre elles).

Dans tous les cas, la clause de résiliation doit être clairement rédigée. Les formulations larges (« le défaut de se conformer à l'un ou l'autre des termes, conditions ou obligations » ou à « toute loi, réglementation ou norme ») ou imprécises (« une inexécution répétée ») sont à éviter, car elles peuvent laisser place à interprétation. Les critères objectifs devraient être privilégiés, lorsque possible, car ils sont moins susceptibles de prêter à débat.

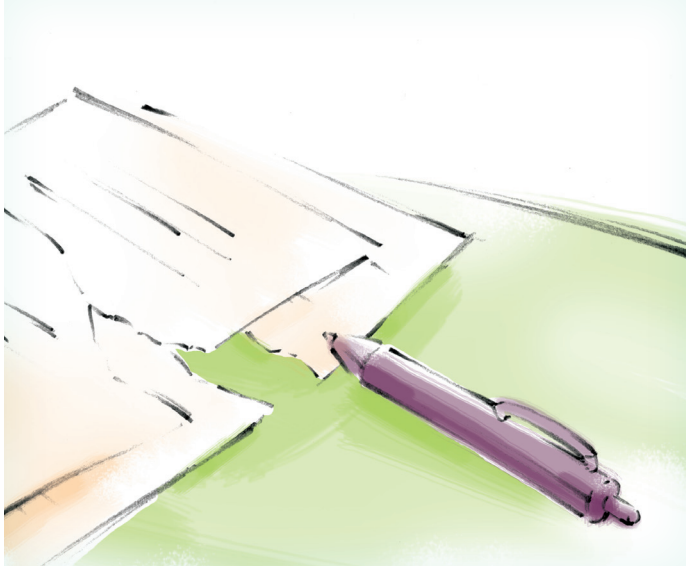
Les parties peuvent aussi prévoir que certains événements, s'ils se produisent, entraîneront automatiquement la résiliation du contrat, et ce, sans qu'il soit nécessaire d'envoyer un avis à l'autre partie (ex. : insolvabilité, faillite, liquidation). Il pourrait aussi s'agir du décès ou de l'invalidité totale du producteur-intégré, d'une modification substantielle des conditions de production du producteur-intégré (ex. : changements législatifs importants, ordonnance d'un tribunal), de la négligence grave d'un producteur-intégré mettant en danger la santé et le bien-être des animaux ou encore de la modification majeure ou de l'abolition d'un programme (ex. : Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles).

La résiliation met fin au contrat pour l'avenir. Toutefois, elle n'efface pas les effets découlant des obligations contractées au moment où le contrat était en vigueur. Ainsi, le contrat spécifie généralement que les parties demeurent responsables de payer les sommes dues en vertu du contrat (ex. : prix des intrants). Le contrat peut aussi indiquer que certaines dispositions continueront de s'appliquer malgré la résiliation. Il peut également spécifier les conséquences résultant de cette résiliation (ex. : reprise des animaux, remise des équipements ou produits fournis).

Il arrive que les parties évaluent à l'avance le montant qui devra être payé par la partie fautive en cas d'inexécution injustifiée d'une obligation prévue au contrat (ex. : dommages liquidés de 100 \$ en cas de non-respect par le producteur-intégré des normes de classification). On parle alors d'une clause d'évaluation anticipée des dommages ou d'une clause pénale. Ces clauses peuvent constituer un incitatif pour les parties à respecter les obligations prévues au contrat. Par contre, les montants qui y sont prévus ne doivent pas être disproportionnés par rapport au préjudice réel. En effet, les tribunaux peuvent annuler ou réduire la pénalité à un montant jugé acceptable s'ils considèrent que la clause est abusive.

ATTENTION

Certains contrats accordent à l'une des parties le droit d'y mettre fin en tout temps « à son gré » ou « à sa seule discrétion », et ce, sans avoir à fournir aucun motif ni justification. Cela signifie que la partie qui en bénéficie peut mettre fin au contrat en tout temps, ce qui place l'autre partie dans une position de dépendance et de vulnérabilité. Pour cette raison, ce type de clause est à éviter.



12. RÉSILIATION ET FORCE MAJEURE

Force majeure

Si vous ne pouvez pas respecter une partie ou la totalité de vos obligations en vertu du contrat, vous pourriez ne pas en être tenu responsable si vous êtes en mesure de démontrer que l'empêchement résulte d'une situation de force majeure. Notez cependant que certains contrats prévoient que vous conservez vos responsabilités même dans ces situations exceptionnelles.

La loi définit la force majeure comme un événement imprévisible et irrésistible. Il s'agit d'un événement hors de contrôle qui ne pouvait pas raisonnablement être prévu au moment de la conclusion du contrat. Toutefois, comme la définition de force majeure est générale, il n'est pas toujours évident de savoir si les tribunaux vont conclure que les événements en question répondent à cette définition. Exemples de force majeure : une grève, une inondation, un tremblement de terre, etc. Ainsi, une situation climatique extraordinaire, reconnue par les météorologues comme une occurrence de 20, 30, ou 40 ans pourrait être considérée comme un cas de force majeure.

Pour réduire les zones grises, les parties peuvent prévoir que des événements spécifiques constituent des cas de force majeure, ou encore préciser ceux auxquels elles ne souhaitent pas accorder le statut de force majeure. Les parties peuvent donc adapter la clause de force majeure notamment pour tenir compte des particularités du contrat de production.

La clause dite de force majeure peut aussi prévoir des modalités supplémentaires, comme l'obligation pour la partie concernée d'aviser l'autre partie du début et de la fin de la situation de force majeure. Les parties peuvent aussi convenir d'un délai au-delà duquel la force majeure pourra donner lieu à la terminaison du contrat.

SELON VOTRE SITUATION, VOICI DES EXEMPLES DE CLAUSES QUE VOUS POUVEZ AJUSTER À VOTRE RÉALITÉ

CLAUSES FORCE MAJEURE

- Le producteur-intégré ou le producteur-intégrateur n'est pas responsable des dommages causés à l'autre partie résultant du retard ou du défaut d'exécution d'une partie ou de la totalité des obligations prévues au contrat lorsque ce retard ou ce défaut résulte d'un cas de force majeure.
- Un cas de force majeure est un événement imprévisible et irrésistible qui résulte de circonstances extérieures aux parties et qui empêche l'exécution d'une obligation. Sont notamment considérés comme des cas de force majeure : barrage routier, épidémie, explosion, glissement de terrain, grève, guerre, incendie, inondation, ouragan, panne d'électricité, sécheresse, verglas. Aux fins du contrat, un changement dans les conditions de marché n'est pas considéré comme un cas de force majeure.
- La partie qui invoque une exonération de responsabilité fondée sur la force majeure doit aviser l'autre partie par courrier recommandé avec preuve de réception dès qu'elle a connaissance de l'empêchement et de ses conséquences sur sa capacité à remplir ses obligations, et ce, au plus tard dans un délai de [ex. : 2 à 5 jours] du constat de la situation de force majeure. Elle doit aussi fournir dès que possible à l'autre partie les éléments de preuve qu'elle peut réunir. Le cas échéant, elle doit aussi aviser l'autre partie par écrit dès la cessation de l'événement constitutif de la force majeure. La partie qui ne communique pas ces renseignements à temps sera responsable des dommages qui auraient autrement pu être évités.
- Lorsque l'empêchement n'est que temporaire, c'est-à-dire qu'il ne rend pas l'exécution du contrat définitivement impossible, mais peut cesser en deçà d'une période de [ex. : 30 à 90 jours], le délai d'exécution est prolongé jusqu'à ce que l'empêchement ait pris fin ou à l'expiration de ce délai de [ex. : 30 à 90 jours], à moins que les parties ne fixent un autre délai. Si l'exécution est encore impossible à l'expiration de cette période ou dès que l'exécution est définitivement impossible, chaque partie a le droit de mettre fin au contrat par un avis écrit de sa décision à l'autre partie.

RESSOURCES

Voici les noms et coordonnées de certaines organisations qui peuvent vous conseiller :

1. L'Union des producteurs agricoles (UPA) : www.upa.qc.ca
Groupes spécialisés affiliés : www.upa.qc.ca/fr/organisation/
Tél. : 450 679-0530
2. Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec : www.mapaq.gouv.qc.ca
Tél. : 418 380-2100 ou sans frais : 1 888 222-MAPA (6272)
3. Ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques : www.mddelcc.gouv.qc.ca
Tél. : 418 521-3830 ou sans frais : 1 800 561-1616
4. Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs : <http://mffp.gouv.qc.ca>
Tél. : 1 844 LAFORET (1 844 523-6738)
5. La Financière agricole du Québec : www.fadq.qc.ca
Tél. : 1 800 749-3646
6. Autres organismes et conseillers :
 - a) **Général**
Réseau Agri-conseils : www.agricconseils.qc.ca
Tél. : 1 866 680-1858
 - b) **Juridique**
BHLF, avocats
Tél. : 450 679-0251
Courriel : bhlf@upa.qc.ca
 - c) **Emploi et main-d'œuvre**
Agrijob : www.agrijob.info
Tél. : 514 273-1503

AGRIcarrières : www.agricarrieres.qc.ca
Tél. : 450 679-0530

Centre d'emploi agricole : www.emploiagricole.com

Centres régionaux d'établissement en agriculture : www.lescrea.com
Tél. : 450 679-0530
 - d) **Comptabilité et fiscalité**
Service de comptabilité et de fiscalité de l'UPA : www.scf.upa.qc.ca
Tél. : 450 679-0530, poste 8474



MISE EN GARDE

Il est primordial de noter que le présent guide ne peut s'appliquer à toute situation. Ce dernier ne doit en aucun cas être perçu comme s'appliquant ou créant un standard pour toute situation où un producteur conclut une entente avec un autre producteur. Les obligations de chaque partie, les principaux termes de l'entente, la nature des services à être rendus, la structure financière ainsi qu'une kyrielle de dispositions peuvent varier considérablement d'un contrat à l'autre selon les circonstances et les besoins des parties.

Bien qu'il s'inspire de transactions réelles, le présent guide et les clauses qui y sont contenues pourraient ne pas refléter les pratiques commerciales de votre production puisque celles-ci sont en constante évolution. Le guide et les clauses proposées le sont à des fins éducatives seulement et ne constituent aucunement ni ne doivent être interprétés comme constituant des conseils juridiques. Il est fortement recommandé que toute personne désirant utiliser le présent guide à des fins commerciales consulte préalablement un avocat.



Ce guide a été réalisé en collaboration avec :



Vous pouvez vous procurer une copie électronique de ce guide sur le site Internet de l'UPA :
www.upa.qc.ca