



## 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 prévoise 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.