

**GROUPE DE CONCERTATION
DU SECTEUR DES GRAINS DU QUÉBEC**

**BONNES PRATIQUES COMMERCIALES
DES GRAINS
PRODUITS AU QUÉBEC**

**DOCUMENT PRÉPARÉ PAR :
L'ASSOCIATION DES NÉGOCIANTS EN CÉRÉALES DU QUÉBEC INC.
ET LES PRODUCTEURS DE GRAINS DU QUÉBEC**

**ADOPTÉ LE 21 DÉCEMBRE 2015
MIS À JOUR LE 30 JANVIER 2020**



Table des matières

MEMBRES DU GROUPE DE CONCERTATION DU SECTEUR DES GRAINS DU QUÉBEC	1
INTRODUCTION	2
RÈGLES ET DISPOSITIONS RÉGLEMENTAIRES APPLICABLES AUX BONNES PRATIQUES COMMERCIALES DES GRAINS PRODUITS AU QUÉBEC	3
Règle 1 : Description d'une transaction commerciale.....	3
1.1 Responsabilités de l'acheteur	
1.2 Responsabilités du vendeur	
1.3 Responsabilités du transporteur	
Règle 2 : Litige et arbitrage.....	4
2.1 Les cas de litige dans la pesée	
2.2 Les cas de litige dans le classement	
2.3 Les cas de litige dans les spécifications commerciales	
2.4 Informations complémentaires concernant les opérations suivantes :	
2.4.1 La pesée	
2.4.2 Le classement	
2.4.3 Les spécifications commerciales	
2.4.4 Le chargement ou le déchargement	
2.4.5 Les frais de services	
ANNEXE A	7
<i>Informations contenues dans le contrat signé</i>	
ANNEXE B	8
<i>Connaissance de chargement</i>	
ANNEXE C	9
<i>Informations contenues dans le récépissé de grain numéroté émis par l'acheteur</i>	
ANNEXE D	9
<i>Informations contenues dans le relevé de paiement numéroté</i>	
ANNEXE E.....	10
<i>Contrat type pour l'entreposage des grains en conformité avec les bonnes pratiques commerciales</i>	

MEMBRES DU GROUPE DE CONCERTATION DU SECTEUR DES GRAINS DU QUÉBEC

Secteur de la production de grains

- Producteurs de grains du Québec (PGQ)
- Producteurs de semences du Québec (PSQ)
- Syndicat des producteurs de grains biologiques du Québec (SPGBQ)

Secteur de l'utilisation des grains

- Les Éleveurs de porcs du Québec (EPQ)
- Les Producteurs de lait du Québec (PLQ)
- Fédération des producteurs d'œufs du Québec (FPOQ)
- Les Éleveurs de volailles du Québec (EVQ)

Secteur de la transformation et de la distribution

- La Coop fédérée
- Association des négociants en céréales du Québec inc. (ANCQ)
- Association québécoise des industries de nutrition animale et céréalière (AQINAC)
- Association professionnelle en nutrition des cultures (APNC)
- Viterra
- Greenfield Global
- Association des marchands de semences du Québec (AMSQ)
- Conseil de la transformation alimentaire du Québec (CTAQ)

Secteur de la recherche et de l'enseignement

- Centre de recherche sur les grains inc. (CÉROM)

Secteur gouvernemental

- Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC)
- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ)
- Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ)
- La Financière agricole du Québec (FADQ)

Mission

Concier les acteurs pour faire face aux enjeux du secteur des grains tels que l'amélioration de la rentabilité, de la productivité et de la compétitivité ainsi que la satisfaction des besoins actuels et futurs (en qualité et quantité) des clientèles (marchés de l'alimentation animale et humaine, marchés industriels).

AVERTISSEMENT – Ce guide fournit de l'information générale et non exhaustive quant aux bonnes pratiques commerciales des grains produits au Québec. Il ne constitue pas un avis juridique et ne doit pas être interprété ou utilisé comme remplacement à des conseils juridiques professionnels. Ni le Groupe de concertation du secteur des grains du Québec, promoteur du Guide, ni ses rédacteurs, les Producteurs de grains du Québec et l'Association des négociants en céréales inc., ne peuvent être tenus responsables envers toute personne de tout préjudice, perte ou dommage qui pourraient découler de l'interprétation ou de l'utilisation du présent Guide ou des renseignements qui y sont contenus.

INTRODUCTION

- [1] Le Groupe de concertation du secteur des grains approuve et encourage l'utilisation des bonnes pratiques commerciales des grains produits au Québec.
- [2] Le Groupe de concertation vise, à l'aide de ces bonnes pratiques, à encourager la mise en marché des grains du Québec selon des standards établis et approuvés par l'industrie des grains, dans le but d'améliorer les transactions commerciales, d'éliminer les mésententes et, finalement, de suggérer une procédure pour faciliter le règlement de ces dernières.
- [3] Les lois et règlements qui s'appliquent spécifiquement aux transactions commerciales du grain québécois sont :
- La Loi sur les grains du Canada et ses règlements
 - La Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (Québec), et les règlements des Producteurs de grains du Québec
 - Le Règlement sur la mise en marché des grains (Québec)
- [4] Organismes impliqués dans la réglementation sur la mise en marché des grains :
- Agence canadienne d'inspection des aliments
 - Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
 - Commission canadienne des grains
 - Producteurs de grains du Québec
- [5] La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) a la responsabilité de la classification des grains et de l'application des garanties de responsabilité financière pour les détenteurs de permis, en vertu du Règlement sur la mise en marché des grains (Québec). Tout acheteur¹ qui transige directement avec un producteur est titulaire d'un permis d'acheteur délivré par la RMAAQ.
- [6] Un acheteur de grains qui transige directement avec un producteur perçoit les contributions dues et les remet aux Producteurs de grains du Québec conformément au Règlement sur les contributions des producteurs de grains du Québec et au Règlement de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec sur le prélèvement par les acheteurs des contributions des producteurs.
- [7] Il est de la responsabilité des vendeurs et des acheteurs de connaître et de respecter les lois, les règlements et les conventions concernant la mise en marché des grains au Québec.

¹ Une personne qui achète, pendant la période visée à l'article 15 du Règlement sur la mise en marché des grains, un volume de grain pour la consommation de ses animaux d'au plus 1 000 tonnes, n'a pas à déposer de cautionnement.

RÈGLES ET DISPOSITIONS RÉGLEMENTAIRES APPLICABLES AUX BONNES PRATIQUES COMMERCIALES DES GRAINS PRODUITS AU QUÉBEC

Règle 1 : Description d'une transaction commerciale

[8] Une transaction commerciale s'effectue entre un acheteur et un producteur (ci-après appelé « vendeur »). Une transaction doit être confirmée par un contrat écrit (voir annexe A), signé par les deux parties ou, si un mode technologique de transaction est utilisé, cet échange doit comporter les modalités de la transaction et leur acceptation par les parties.

1.1 Responsabilités de l'acheteur

[9] L'acheteur expédie au vendeur le contrat d'achat par télécopieur ou par un autre moyen de communication dans un délai d'une journée, sur la base de jours ouvrables, suivant l'entente verbale ou électronique.

1.2 Responsabilités du vendeur

[10] Le vendeur retourne à l'acheteur une copie signée du contrat d'achat ou une confirmation électronique dans un délai d'une journée, sur la base de jours ouvrables, suivant la réception du contrat, selon les moyens techniques dont il dispose.

[11] Si une modification est apportée par le vendeur, elle est inscrite au contrat et celui-ci est retourné à l'acheteur, pour approbation, à l'intérieur du même délai.

[12] Le vendeur fait les analyses nécessaires afin de connaître la qualité et le classement des grains dans ses différents silos avant de conclure une transaction.

[13] Le vendeur fait les analyses nécessaires afin de connaître la qualité du chargement expédié.

[14] Le vendeur reconnaît que seules les transactions payables dans un délai de quatorze (14) jours de la date à laquelle l'acheteur en prend possession sont couvertes par le cautionnement. Il reconnaît également que si le grain est vendu après une période d'entreposage ou s'il s'agit de grain de semence, la transaction n'est pas couverte par le cautionnement.

1.3 Responsabilités du transporteur

[15] Lorsque le transport est fait par une tierce partie, la partie qui engage le transporteur s'assure que les bonnes pratiques commerciales seront respectées.

[16] Le transporteur est responsable de la détérioration de la cargaison liée au transport, et de la perte de quantité de grain qui serait due à sa négligence.

[17] Le transporteur détient des assurances suffisantes pour protéger la valeur de la cargaison.

[18] Le transporteur et le vendeur rapportent à l'acheteur et, le cas échéant, au vendeur, toute anomalie constatée lors du chargement.

[19] Le transporteur avise le vendeur et l'acheteur des matières transportées dans son camion lors du dernier chargement, et ce, selon les règles de l'ACIA.

Règle 2 : Litige et arbitrage

- [20] Si l'une des clauses du contrat ne peut être respectée, le changement est confirmé par écrit par la partie demanderesse, et les deux parties tentent d'en arriver à un accord.
- [21] Advenant un litige, elles pourront s'adresser au comité d'arbitrage. Ce comité pourra être formé à la demande de l'une des deux parties. Ce processus est facultatif et a pour objet de tenter de trouver une solution afin d'éviter des procédures judiciaires.
- [22] Le comité d'arbitrage est composé de trois personnes : un représentant des Producteurs de grains du Québec, une personne nommée par l'Association des négociants en céréales du Québec inc. (ANCQ), et un troisième membre neutre nommé d'un commun accord par les Producteurs de grains et l'ANCQ. Les représentants sont nommés à ces postes pour une durée d'un an. Les membres du comité pourront désigner un secrétaire. Les frais encourus sont à la charge des deux parties, quelle que soit la décision rendue.
- [23] Les deux parties ont alors le loisir d'accepter la décision du comité ou de porter le litige devant les tribunaux. Toutefois, le comité n'est en aucun temps tenu d'arbitrer le litige qui lui est soumis.

2.1 Les cas de litige dans la pesée

- [24] Dans le cas du grain qui est vendu FAB origine : si la pesée à la réception est différente de celle faite à l'origine, cette dernière prévaut.
- [25] Dans le cas du grain qui est vendu livré à destination : si la pesée à l'origine est différente de celle faite à la réception, cette dernière prévaut.
- [26] Si les deux parties n'arrivent pas à une entente, elles se réfèrent aux procédures de litige et arbitrage prévues à la règle 2.

2.2 Les cas de litige dans le classement

- [27] Que ce soit pour du grain vendu FAB origine ou livré à destination, le vendeur est informé immédiatement lorsque les résultats du classement ne respectent pas les termes du contrat. Le cas échéant, le litige est réglé avant que le camion ne soit déchargé.
- [28] Advenant que le vendeur ne soit pas en accord avec le classement du lot de grain donné par l'acheteur, les parties peuvent procéder de deux façons :
- [29] Par la demande d'un classement sur échantillon témoin conforme à la procédure prévue au Règlement sur la mise en marché des grains;
- [30] Par la demande d'un classement officiel par un employé de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec si le prélèvement peut être effectué selon les règles de sécurité imposées par la Commission de la santé et de la sécurité au travail. La Régie facture toujours le demandeur. Mais les frais sont à la charge de la partie en défaut.
- [31] Dans tous les cas, le titulaire de permis de classement classe le grain selon les règles édictées par la RMAAQ. Préalablement à ce classement, l'échantillonnage du lot se doit d'être effectué en s'inspirant des bonnes pratiques détaillées dans le [Guide sur le prélèvement d'un échantillon](#) publié par la Commission canadienne des grains en avril 2019.

2.3 Les cas de litige dans les spécifications commerciales

- [32] Que ce soit pour du grain vendu FAB origine ou livré à destination, le vendeur est informé immédiatement lorsqu'une des spécifications commerciales ne respecte pas les termes du contrat. Le cas échéant, le litige est réglé avant que le camion ne soit déchargé.
- [33] Advenant que le vendeur ne soit pas en accord avec le résultat de l'évaluation d'une des spécifications commerciales, les parties en arrivent à une entente ou, d'un commun accord sur les procédures, effectuent une autre évaluation de l'échantillon ou d'un autre échantillon.
- [34] Si le désaccord persiste, les deux parties peuvent décider d'expédier un échantillon à un laboratoire indépendant choisi d'un commun accord. Elles peuvent à cet effet utiliser le formulaire de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec portant sur le règlement d'un différend autre que le classement.
- [35] Les frais sont alors à la charge de la partie en défaut.
- [36] Si les deux parties n'arrivent pas à une entente, elles se réfèrent aux procédures de litige et arbitrage prévues à la règle 2.

2.4 Informations complémentaires concernant les opérations suivantes :

2.4.1 La pesée

- [37] Lors de la signature du contrat, les deux parties conviennent du lieu de la pesée.
- [38] Le camion est pesé vide à cette même balance.
- [39] Le choix de la balance est fonction de sa capacité à peser le chargement en une seule opération. Celle-ci est aussi inspectée par un mandataire de l'autorité gouvernementale reconnue. L'exploitant de la balance délivre un document attestant de la pesée du chargement.
- [40] S'il s'agit d'un contrat FAB origine, chaque chargement de grain est accompagné d'une pesée qui a été faite à une balance acceptée par les deux parties, le plus près possible de l'origine. Dans ce cas, le coût de la pesée est à la charge du vendeur.
- [41] S'il s'agit d'un contrat pour du grain livré à destination, chaque chargement de grain est accompagné d'un document attestant de la pesée qui a été faite à une balance acceptée par les deux parties, au lieu de destination ou au lieu le plus près de ce dernier. Dans ce cas, le coût de la pesée est à la charge de l'acheteur.

2.4.2 Le classement

- [42] Lors de la signature du contrat, les deux parties conviennent du lieu de classement.

2.4.3 Les spécifications commerciales

- [43] Lors de la signature du contrat, les deux parties conviennent des spécifications commerciales.
- [44] Pour gérer un éventuel écart, au moment de la récolte ou avant la livraison, entre l'analyse et les spécifications commerciales prévues au contrat, les parties conviennent d'au moins une des trois options suivantes : la valeur d'un escompte, les modalités d'une éventuelle renégociation du contrat ou encore les conditions qui encadreraient le refus du grain transigé.

2.4.4 Le chargement ou le déchargement

- [45] Lorsque les règles de sécurité le permettent, le vendeur fait une inspection visuelle de l'état de propreté du camion pour s'assurer qu'il n'y a pas de matières provenant d'un chargement précédent qui pourraient contaminer son grain.
- [46] Lorsque le grain est vendu FAB origine, le connaissement de chargement (voir annexe B) prévu par les Producteurs de grains du Québec est complété et signé par le transporteur et le vendeur. Une copie est remise au transporteur.
- [47] Tout acheteur qui reçoit du grain d'un vendeur remet à ce dernier un récépissé de grain (voir annexe C) contenant les informations minimales requises par le Règlement sur la mise en marché des grains.

2.4.5 Les frais de services

- [48] La nature des services prévisibles tels que nettoyage, séchage, entreposage, etc. est spécifiée au contrat. Dans le cas du service d'entreposage, le contrat type d'entreposage proposé à l'annexe E peut être utilisé entre les parties.
- [49] Avant le déchargement du voyage, le vendeur est informé de tous les frais de services qui s'appliquent à la cargaison.

ANNEXE A

Le contrat signé comprend les informations suivantes :

- le type de contrat;
- le nom et l'adresse du vendeur;
- le nom et l'adresse de l'acheteur accrédité;
- la date;
- le numéro du contrat;
- le type de grain;
- le grade du grain;
- la quantité (sacs ou en vrac);
- les composantes du prix (prix, base, contrat à terme);
- le moment de fermeture du prix, s'il y a lieu;
- les conditions de paiement;
- la période de livraison;
- le lieu de transfert de propriété à l'acheteur;
- la teneur en eau maximum;
- le pourcentage d'impuretés maximal;
- le lieu de pesée;
- le lieu de classement;
- les spécifications commerciales (toxines, indice de chute, protéines, etc.);
- Le montant de la prime ou de l'escompte relié au grade ou aux spécifications commerciales, s'il y a lieu, etc.;
- les copies aux personnes concernées.

ANNEXE B

CONNAISSEMENT DE CHARGEMENT

PRODUCTEUR

Nom : _____

Adresse : _____

Tél. : _____

TRANSPORTEUR

Nom : _____

Adresse : _____

Tél. : _____

Numéro de permis : _____

Numéro de plaque du camion : _____

Numéro de plaque de la remorque : _____

ACHÉTEUR

Nom : _____

Adresse : _____

Tél. : _____

Numéro de contrat : _____

Numéro d'ordre : _____

Date : _____

Heure d'arrivée : _____

Heure de départ : _____

Poids estimé : _____

Poids réel : _____

Numéro de bon de pesée : _____

TYPE DE GRAIN

 Maïs Avoine Soya Autre : _____

Numéro du silo : _____

X _____

Signature du **PRODUCTEUR**

Nom en lettres moulées

X _____

Signature du **CHAUFFEUR**

Nom en lettres moulées

Note : _____

ANNEXE C

Le récépissé de grain numéroté émis par l'acheteur comprend les informations suivantes :

- le nom et l'adresse du vendeur et de l'acheteur;
- la date et l'heure;
- le numéro d'ordre;
- le type de grain;
- le poids à vide imprimé;
- le poids brut imprimé;
- le poids net;
- le pourcentage d'impuretés;
- la teneur en eau;
- le grade, si applicable;
- les résultats des analyses concernant les spécifications commerciales convenues au contrat;
- la signature ou le nom de la personne affectée au classement;
- les copies aux personnes concernées;
- une mention attestant que le grain est livré pour entreposage et demeure la propriété du producteur, le cas échéant.

ANNEXE D

Le relevé de paiement numéroté comprend les informations suivantes :

- le nom et l'adresse du vendeur et de l'acheteur;
- la date;
- le numéro du chèque ou du transfert bancaire;
- le montant;
- les numéros d'ordre ou de récépissés et de contrats associés, et, s'il y a lieu, le montant des escomptes ou des primes;
- le montant de la contribution au Plan conjoint des producteurs de grains du Québec.

ANNEXE E

CONTRAT TYPE POUR L'ENTREPOSAGE DE GRAINS EN CONFORMITÉ AVEC LES BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

Date du contrat	GCSGQ <small>Groupe de concertation du secteur des grains du Québec</small>	Numéro du contrat
-----------------	---	-------------------

Producteur	Entreposeur
Nom	
Adresse	
	

Type de grain entreposé	→
-------------------------	---

Qualité	→
---------	---

L'entreposeur s'engage à conserver la qualité reçue

Escompte ou prime si la qualité sortie diffère de celle entrée →

Autres écarts tolérés (ex. : CCFM dans le maïs) →

Quantité (en tonnes)	→
----------------------	---

Un relevé des quantités entrées et des quantités sorties sera fourni lors des livraisons initiales et de la sortie du grain.

L'entreposeur informera le producteur de la quantité restante à la fin de chaque mois.

Variation de poids tolérée entre l'entrée et la sortie (autre que celle due aux différences de teneur en eau entre l'entrée et la sortie) →

Durée de l'entreposage		Frais d'entreposage		Modalité de paiement	
Début		Fixe (\$ ou \$/tonne)		Après la sortie	
Fin		Mensuel (\$/tonne/mois)		Fin de chaque mois	
Limite de sortie		Autres		Autres	

Conditions générales

L'entreposeur reconnaît que le grain reste la propriété du producteur durant toute la durée d'entreposage.

L'entreposeur s'engage à détenir les assurances adéquates (responsabilité, feu, vol...) relatives à l'entreposage de grains, et la valeur assurée sera ajustée mensuellement en fonction de l'inventaire restant et du prix du marché.

Si le grain entreposé est acheté par l'entreposeur, les dispositions du *Guide des bonnes pratiques commerciales des grains produits au Québec* s'appliquent.

Autres conditions convenues à l'avance entre les parties →

Producteur	Date/Signatures	Entreposeur

Ce document est une initiative du Groupe de concertation du secteur des grains du Québec, qui encourage les bonnes pratiques commerciales.

2019-12