

Dans le monde des affaires, vos activités quotidiennes exigent que vous transigiez avec des clients, des fournisseurs, des employés et bien d'autres gens. Votre travail est ponctué d'ententes de toutes sortes. En êtes-vous toujours conscient? Préférez-vous contracter verbalement par crainte de la réaction de l'autre partie? Mettez-vous en doute vos compétences à rédiger un contrat? Croyez-vous qu'il vous est impossible de rédiger des contrats valides?

La Fondation du Barreau du Québec vous présente, dans les pages qui suivent, les principaux contrats auxquels vous serez confrontés fort probablement dès vos premières années comme entrepreneur. Ce fascicule vous éclairera sur les grands principes à respecter en cette matière. Il vous sensibilisera également à l'importance de signer des contrats et à les négocier à la mesure de vos besoins. Des conseils pour la rédaction des contrats vous sont également présentés. ■

Vous et les contrats

Avant de vous initier à la rédaction, aux formes et au contenu des contrats, il est essentiel que vous sachiez les repérer et que vous soyez au fait des conditions essentielles à leur validité.

D'abord, il y a contrat lorsqu'une ou plusieurs personnes s'engagent librement envers une ou plusieurs autres à faire ou à ne pas faire quelque chose. Lorsque la loi ne requiert pas la forme écrite, comme c'est le cas de certains contrats assujettis à la *Loi sur la protection du consommateur*, un contrat peut être fait verbalement ou par écrit, selon le choix des parties. Notez bien qu'une compagnie ou une société peut contracter au même titre qu'un entrepreneur individuel ou un travailleur autonome. Les impacts d'un engagement contractuel sont toutefois différents selon la forme juridique de l'entreprise. Sur ce sujet, consultez le *fascicule 1 « La forme juridique de votre entreprise »*.

Pour qu'un contrat soit considéré valable, trois conditions doivent être remplies :

● Il y a échange de consentement entre les parties

Lorsque Marie-France, infographiste, accepte de travailler pour Jean sur un dossier particulier, ils doivent énoncer clairement et librement leur acceptation au contrat par une poignée de mains, une signature ou autre. Si Marie-France réalise qu'elle a été trompée par Jean ou si celui-ci l'a fait plier sous les menaces, elle a des chances de pouvoir faire reconnaître



LUMIÈRE sur les contrats

ce contrat comme nul par le tribunal.

● Les parties sont capables de contracter

Les parties au contrat doivent être des personnes en pleine possession de leurs moyens ; autrement dit « capables » et « aptes » au sens de la loi au moment où il y a entente. Ainsi, si Luc est placé sous un régime de protection (tutelle ou curatelle), il peut être jugé incapable selon la gravité de la maladie qui l'afflige et, conséquemment, il ne peut contracter valablement. Ici aussi, le contrat pourrait être reconnu comme nul par un juge, et ce, pour toutes les parties au contrat.

● Le contrat a un objet particulier

L'objet du contrat que vous signez représente la nature même de la transaction juridique qui a été conclue. Pour être valide, cet objet ne doit pas être prohibé par la loi ou contraire à l'ordre public. La transaction est identique pour vous et votre cocontractant, c'est-à-dire la personne avec qui vous concluez une entente. Il peut s'agir d'une vente d'immeuble, d'une donation d'argent, d'un prêt, de la location d'un emplacement commercial, etc. Par exemple, Gérard et Lisa décident d'acheter une page de publicité dans le journal local pour annoncer l'ouverture de leur nouveau commerce de vente de disques

compacts et de livres neufs et d'occasion. L'objet du contrat est ici l'achat d'un espace publicitaire.

Les occasions de contracter, à titre d'entrepreneur, sont fréquentes et se présentent pour une multitude de raisons : achat de fournitures de bureau, emprunt bancaire, location d'un endroit de travail, engagement d'une secrétaire, échange de services, convention entre actionnaires ou contrat de société, etc. Nul besoin d'avoir des milliers de dollars en jeu pour qu'il y ait contrat ou entente, la plus petite transaction est considérée comme tel.

Les formes de contrats

Vous pensez qu'un contrat n'est valide que s'il est préparé par un conseiller juridique ? Eh bien, vous êtes dans l'erreur ! En fait, seuls certains contrats dont les contrats d'hypothèque, de mariage et certains types de testaments nécessitent qu'ils soient notariés, donc préparés par un conseiller juridique. Pour ce qui est de la très grande majorité des contrats, la rédaction peut être faite maison. Toutefois, attention ! Il y a des situations où les enjeux d'un contrat peuvent s'avérer très importants. Il vaut parfois mieux consulter un avocat pour prévenir les litiges.

Bon nombre de personnes considèrent qu'un contrat n'est valide que s'il y a un écrit.

Soyons clairs, sauf si la loi prévoit qu'il en est autrement, il y a « contrat » même si aucun écrit ne le prouve. Une bonne poignée de main peut suffire pour conclure l'affaire du siècle. Sachez toutefois que si un pépin survient lors de la réalisation du contrat, votre parole ne vaut pas mieux que celle de votre cocontractant pour faire la preuve de la teneur de votre entente ! Notez aussi que la loi limite grandement la preuve d'un contrat par témoignage lorsque le litige est supérieur à 1 500 \$.

Il est beaucoup plus prudent et fortement recommandé que vous et votre cocontractant mettiez par écrit vos intentions, vos droits, vos obligations et vos devoirs mutuels. Dans le tumulte de vos activités quotidiennes, réservez-vous un peu de temps pour la préparation de contrats écrits relatifs à vos activités commerciales. En agissant ainsi, vous en retirerez plusieurs bénéfices, puisque :

- ★ vous ferez preuve de professionnalisme ;
- ★ vous établirez clairement avec vos cocontractants les règles de conduite et les obligations de chacun ;
- ★ vous éviterez des conflits et des interprétations divergentes sur le détail de vos ententes ;
- ★ vous faciliterez la preuve, en cas de conflit, sur le contenu de vos ententes.



La rédaction, est-ce pour vous ?

Bien que vous ayez déjà conclu un nombre incalculable de contrats dans votre vie, cela ne fait pas nécessairement de vous un expert en la matière. N'empêche, vous êtes tout à fait capable de rédiger des contrats valables. C'est simple, évitez d'employer des termes dont vous ne saisissez pas la portée, par exemple : « subrogation », « prescription », « nantissement ». Prenez plutôt l'habitude d'expliquer votre pensée en vos propres mots. Le résultat sera le même et vous prendrez, de cette façon, rapidement confiance en vous.

Rappelez-vous, un contrat est un document unique. Il doit simplement refléter la teneur de votre entente. Sa rédaction doit demeurer simple, claire et précise, permettant votre compréhension de même que celle de votre cocontractant.

Dans le doute, il est recommandé de faire appel aux services d'un avocat. L'avocat est le spécialiste des contrats ; il peut compléter votre travail, le valider et répondre à vos questions. Un petit conseil : ne surestimez pas vos compétences et n'écartez jamais la possibilité de consulter un spécialiste.

Une entente, un contrat

En principe, tous les contrats reposent sur les mêmes règles.

Bien qu'il existe des règles propres à certains contrats telles que la location d'un logement ou la vente d'un immeuble, il est possible d'identifier certains éléments généraux applicables à l'ensemble des contrats. Chaque transaction est unique et doit donner lieu à un contrat qui lui est propre. N'hésitez donc pas à ajouter, modifier ou retrancher des clauses pour que le document final réponde à vos besoins.

En ce sens, prenez garde aux contrats types vendus sous forme de formulaires. Si vous décidez d'y recourir, utilisez-les comme modèles ou canevas de base, puisqu'il est à peu près impossible que ceux-ci comblent l'ensemble de vos attentes. Biffez et modifiez ce qui ne correspond pas exactement à votre entente et adaptez le contenu du contrat à vos besoins.

Souvenez-vous qu'un contrat préparé en bonne et due forme devient la « loi » des parties qui l'ont conclu.

Certains éléments d'un contrat sont plus importants que d'autres. Avant de signer une entente avec un client, un fournisseur ou un partenaire d'affaires, vérifiez les éléments contenus dans le *tableau « Les éléments d'un contrat »* du présent fascicule.

Vous avez été lésé !

Ne vous est-il pas déjà arrivé de réaliser après coup que la signature d'un contrat n'avait



Les éléments d'un contrat

Éléments	Explications	Exemples
<p><i>Le titre</i></p> <p>Le titre</p>	<p>L'en-tête d'un contrat inclut normalement un titre indicatif du type de contrat que vous signez. Ceci vous permet de clarifier la teneur de l'entente et de vous mettre sur la même longueur d'onde que l'autre partie.</p>	<p>« Contrat de prêt », « Convention entre actionnaires », « Contrat de service », « Bail commercial », « Entente de confidentialité », « Contrat de distribution »</p>
<p><i>La date et le lieu</i></p> <p>La date et le lieu</p>	<p>L'indication de la date de la signature du contrat peut notamment être importante pour indiquer le début du contrat. Le lieu doit être indiqué de manière à savoir où le contrat a été signé.</p>	<p>« Convention de services intervenue à Victoriaville, le 8 juillet 2008 »</p>
<p><i>L'identification des parties</i></p> <p>L'identification des parties</p>	<p>Il est essentiel de spécifier les parties au contrat. Prenez soin d'indiquer vos noms et prénoms, les noms des entreprises, vos adresses et spécifiez à quel titre vous agissez dans le cadre de l'entente. Ceci peut vous être très utile lorsque vous négociez avec un représentant de l'entreprise comme le concierge d'un immeuble locatif, le commis aux ventes de votre fournisseur, le responsable des achats chez votre client.</p>	<p>« Entre : <i>Location Beaux Logements inc.</i> 999, rue de Laviolette, Chèvrefeuille QC J9J 9J9 représentée par : <i>Sandrine Caron</i>, présidente (ci-après appelée le locateur)</p> <p>Et : <i>William Leclair</i> 888, rue du plateau, Chèvrefeuille QC J8J 8J8 (ci-après appelé le locataire) »</p>
<p><i>Les droits et les obligations des parties</i></p> <p>Les droits et les obligations des parties</p>	<p>Cette section doit présenter et exposer clairement les droits et les obligations de chaque partie désignée. Il s'agit du cœur de l'entente. Elle permet d'établir précisément vos engagements et ceux de votre cocontractant. Dans le cas d'un contrat de services, les droits et obligations peuvent porter, entre autres, sur les tâches à être réalisées, le délai alloué pour les faire, les modes de paiement, l'évaluation de la qualité du travail et la responsabilité en cas de bris ou d'erreurs commises lors de</p>	<p>« L'emprunteur s'engage à n'utiliser le prêt que pour les fins spécifiées au contrat » « À la signature du bail, le locataire s'engage à remettre au locateur une preuve d'assurance du local désigné » « <i>Emmanuel Dumais</i> accepte que son associée, <i>Ghislaine Bouchard</i>, soit la seule signataire des chèques de la société »</p>
<p><i>L'entrée en vigueur du contrat</i></p> <p>L'entrée en vigueur du contrat</p>	<p>Il est important de préciser le moment où les parties s'entendent pour que le contrat entre en vigueur. Il peut s'agir de la date de signature du contrat ou toute autre date ou circonstance spécifiée.</p>	<p>« Le contrat entre en vigueur le 18 septembre 2008 » « Le contrat prend effet à la date de la signature des parties »</p>
<p><i>La durée du contrat</i></p> <p>La durée du contrat</p>	<p>Un contrat peut avoir une durée fixe ou une durée indéterminée. Peu importe sa durée, il peut être opportun d'en préciser les modalités de renouvellement. N'oubliez pas, qu'en principe, les droits et les obligations liés à un contrat ne sont valables que pendant la durée du contrat.</p>	<p>« La durée du bail est de 12 mois » « Le bail est renouvelable selon les conditions stipulées à l'annexe 2 » « Le contrat est en vigueur jusqu'au moment où l'une des parties avise l'autre par écrit de son intention d'y mettre fin »</p>
<p><i>La fin du contrat</i></p> <p>La fin du contrat</p>	<p>Le contrat prend fin à la date fixée. Il peut être également utile de préciser les circonstances pouvant mettre un terme au contrat et dans quel délai.</p>	<p>« Le décès d'un associé met fin au contrat de société » « La partie désirant mettre fin au contrat donnera un avis de terminaison de 20 jours »</p>
<p><i>Le mode de règlement des conflits</i></p> <p>Le mode de règlement des conflits</p>	<p>La préparation d'un contrat ne vous met pas à l'abri de conflits éventuels sur son interprétation ou sur son non-respect. Il est alors utile de vous entendre d'avance sur une façon de les résoudre avant qu'ils ne surviennent. Cette précaution peut vous éviter d'avoir à vous engager dans une lutte judiciaire coûteuse en temps et en argent. Vous pouvez choisir d'aller en arbitrage, en médiation ou encore en conciliation.</p>	<p>« En cas de désaccord ou de différend relatif à l'interprétation ou l'application du présent contrat, les parties conviennent d'avoir recours à l'arbitrage, à l'exclusion des tribunaux, et elles nomment comme arbitre unique M^r Jacques Belhumeur ou à son défaut un autre avocat désigné par le cabinet Jolicœur & Belhumeur. » « La quantité de bois coupé par l'entrepreneur forestier sera calculée par un évaluateur indépendant choisi par les parties. Cet évaluateur utilisera les normes d'évaluation du ministère de l'Environnement »</p>
<p><i>La signature et les initiales des parties</i></p> <p>La signature et les initiales des parties</p>	<p>La signature d'un contrat n'est pas essentielle pour que celui-ci prenne effet, mais elle est fortement recommandée. Elle joue un rôle majeur, puisqu'elle est la confirmation que les parties ont manifesté leur consentement. En plus de la signature, il est souhaitable d'apposer ses initiales sur chaque page du contrat. Cette petite attention démontre que toutes les pages ont été lues et que leur contenu a été accepté par les parties. Les initiales facilitent également la preuve qu'aucune page n'a été ajoutée ou substituée à l'entente après la signature. Assurez-vous d'en conserver une copie signée.</p>	

pas été une aussi bonne affaire que vous l'anticipiez ? Comme plusieurs, vous vous êtes peut-être déjà senti lésé par les obligations d'une entente. Par exemple, Myriam considère très élevé le taux d'intérêt d'un contrat de prêt qu'elle a signé il y a quelques années. Quant à George, il aimerait déménager son entreprise, mais il lui reste toujours dix années avant la fin de son bail commercial.

Il est important de comprendre que même si les effets d'un contrat sont très avantageux pour une personne et une mauvaise affaire pour l'autre, le contrat ne peut être invalidé pour autant. Sachez toutefois que certaines situations peuvent mener à l'annulation d'un contrat ou à la réduction de ses effets.

L'une d'entre elles est lorsqu'il y a un contrat dit d'adhésion. Le contrat d'adhésion a

pour caractéristique de vous être imposé sans qu'il vous soit permis d'en négocier les clauses essentielles, tels certains contrats de prêt ou d'assurance, par exemple. Si un contrat d'adhésion vous désavantage de façon excessive, les tribunaux peuvent le reconnaître comme nul ou en réduire les effets.

Une autre situation où vous pouvez demander à ce qu'un contrat soit annulé ou ses

effets réduits est lorsque vous avez conclu le contrat alors que vous étiez mineur ou incapable et que vous en avez subi un préjudice. Il en va de même du consommateur qui peut demander la nullité d'un contrat ou la réduction des obligations qui en découlent lorsque celles-ci sont excessives, abusives ou exorbitantes ou encore que les prestations respectives équivalent à l'exploitation du consommateur. ■

Le BAIL COMMERCIAL

COMMERCIAL OU RÉSIDENTIEL, DU PAREIL AU MÊME ?

Le bail commercial et le bail résidentiel sont différents à plusieurs égards. Même si ces deux types de contrats portent sur la location d'un emplacement par un locateur au profit d'un locataire, un monde les sépare. Contrairement au bail résidentiel, il n'existe pas de réglementation spécifique qui régit le bail commercial. Seules les règles générales sur les contrats et le louage viennent régir les relations entre locataires et locateurs de locaux commerciaux. De là, l'absence totale de compétence de la Régie du logement. Par conséquent, vous ne pouvez porter plainte à la Régie et lui demander d'intervenir si vous éprouvez des problèmes à la suite de la conclusion de votre bail commercial, car seuls les tribunaux de droit commun sont compétents à vous entendre (Cour du Québec, Cour supérieure).

Étant donné que la loi offre peu de protection aux locataires de locaux commerciaux, les entrepreneurs, souvent pressés de prendre possession de leur nouveau local, se trouvent parfois placés en position d'infériorité quand vient le temps de signer une offre de location ou un bail.

PRENEZ GARDE !

Portez une attention particulière à la durée du bail que vous vous apprêtez à signer. Une durée très longue, de cinq ans ou de dix ans par exemple, peut nuire aux possibilités d'expansion de votre entreprise. Il vaut parfois mieux signer un bail commercial d'une durée plus limitée et négocier une clause de renouvellement intéressante.

Par exemple, Pierre et Paul sont en affaires depuis un an. Ils ont signé en leur nom personnel un bail de cinq ans avec les propriétaires de l'immeuble. Malgré leur bon travail, les affaires vont mal. Après un an et demi, ils décident, d'un commun accord, de fermer boutique. Leur bail n'est pas terminé pour autant. Pierre et Paul devront honorer leurs obligations envers le locateur tant et aussi longtemps qu'ils n'auront pas réussi à sous-louer ou céder leur bail.

Dans le même ordre d'idées, une clause de renouvellement qui dépend seulement de la décision du locateur peut

aussi s'avérer très coûteuse pour le locataire. Rien n'empêche alors le locateur de mettre le locataire à la porte ou d'augmenter le coût du loyer déraisonnablement. Comme vous le savez certainement, le déménagement de son lieu d'affaires implique des coûts importants tels que le renouvellement de certaines fournitures de bureau, les frais d'installation et d'améliorations locatives, pour n'en nommer que quelques-uns.

ATTENTION À LA PROLIFÉRATION DES COÛTS

On trouve différents types de baux dans le langage des affaires : bail brut, bail net, bail net net et ainsi de suite. Net de quoi au juste ? La différence résulte dans l'inclusion de frais supplémentaires qui peuvent vous être imposés. À la signature du bail, prenez le temps de vous informer de ce que comprend le paiement de votre loyer de base. Vérifiez quelles sont les autres charges que le locateur pourrait, en cours d'année, vous demander de débours en sus du chèque mensuel que vous lui versez déjà pour les locaux relatifs à votre commerce. Posez-lui la question. Vous saurez ainsi si votre locateur peut exiger de vous des frais aussi variés que ceux du chauffage, de l'électricité, des assurances, de l'entretien, de la climatisation, des taxes et qui pourraient même s'étendre aux dépenses pour des réparations importantes telles que la toiture et la structure même de l'immeuble ! Regardez aussi si vous devez lui remettre un pourcentage de votre chiffre d'affaires à titre de loyer additionnel. En estimant tous ces coûts, vous aurez ainsi une bien meilleure idée du coût réel de votre loyer.

LE MOT D'ORDRE : NÉGOCIATION

Rappelez-vous : il n'existe aucune réglementation spécifique au bail commercial, puisque seules les règles de base des contrats s'appliquent à la signature d'un tel contrat. Il est donc primordial que vous en négociez les conditions. Même si cela peut s'avérer difficile, c'est votre droit le plus strict. Exercez-le ! Les locateurs qui prétendent ne pouvoir modifier les clauses des contrats cherchent seulement à vous réduire au silence. Exprimez-vous !

Le **CONSENTEMENT** au coeur de la **validité** du **contrat**

Pour qu'un contrat soit considéré comme valide, les parties doivent y consentir de façon libre et éclairée. Ainsi, personne ne doit être forcé ou trompé dans le processus contractuel. Vous devez avoir choisi librement de contracter. En contrepartie, vous avez l'obligation de bien vous renseigner avant de conclure une entente. Sachez que vous ne pourrez jamais plaider l'ignorance, sauf s'il s'agit d'un cas de vice de consentement par erreur, tel que décrit plus loin.

De quelle façon le consentement se manifeste-t-il?

Votre consentement consiste en la manifestation de votre acceptation du contrat et de ses conditions. La démonstration de cette acceptation ne se fait pas seulement par la signature d'un écrit; elle peut s'exprimer de plusieurs façons.

Votre acceptation est expresse lorsque vous signez un engagement ou que vous tenez

des propos annonçant votre intention de vous engager, par exemple « j'accepte cette entente » ou « je vais vous signer un chèque de 7 000 \$ pour l'achat de votre équipement ».

Pour conclure une entente, il peut aussi y avoir consentement tacite, c'est-à-dire qui s'infère de vos gestes. Ce type de consentement se manifeste plutôt dans les actions d'une personne. Par exemple, lorsque Michel, entrepreneur, entreprend les travaux de rénovation chez un client, il donne une très bonne indication qu'il y a eu entente entre lui et son client et qu'il a consenti à celle-ci.

Les vices de consentement: qu'est-ce que c'est?

Dans le cas où un consentement n'a pas été obtenu librement, la validité du contrat peut être remise en cause. C'est ce qu'on appelle les vices de consentement. L'erreur, la crainte et la lésion sont des vices de consentement pouvant entraîner la nullité d'un contrat.

❁ L'erreur

L'erreur peut porter sur la nature du contrat, sur l'objet de la prestation ou un élément essentiel au consentement. Par exemple, Roger, qui est agriculteur, pensait avoir acheté pour plusieurs milliers de dollars de semence de blé alors qu'il s'agissait plutôt d'une entente de récolte de ce blé. L'erreur peut aussi être provoquée par le silence d'une partie ou sa réticence, c'est-à-dire lorsqu'une partie est induite en erreur par la mauvaise foi de l'autre partie. Notez cependant que l'erreur inexcusable ne constitue pas un vice de consentement.

❁ La crainte

La crainte ou la violence entre en jeu lorsqu'une partie se sent obligée de contracter par peur pour sa personne, ses proches ou ses biens. Par exemple, Raymond a vendu à perte l'équipement de son imprimerie sous la menace de Jean-Jacques de faire paraître dans un journal un article mettant en cause ses relations d'affaires plutôt douteuses.

❁ Lésion

Il y a lésion lorsque les prestations entre les parties sont disproportionnées. Dans la majorité des cas, seuls les mineurs et les majeurs protégés peuvent invoquer la lésion. ■

AIDE-mémoire

- ✓ Dès que deux personnes ou plus s'entendent, que ce soit des individus ou des sociétés, qu'elles échangent leur consentement et en arrivent à un accord sur une prestation déterminée, un contrat est conclu.
- ✓ Ne signez jamais un contrat dont vous ne comprenez pas toutes les clauses et les implications; vous pourriez avoir des surprises. Discutez-en d'abord.
- ✓ Règle générale, il est toujours possible et même souhaitable de négocier les clauses des contrats que vous signez pour qu'elles répondent le mieux possible à vos besoins et à vos attentes.
- ✓ Gardez toujours une copie des contrats que vous avez signés.
- ✓ Chaque contrat est unique et doit être adapté à votre situation et à celle de votre cocontractant.
- ✓ Sauf dans quelques exceptions, un contrat verbal est tout aussi valable qu'un contrat écrit. La différence réside principalement dans la difficulté de faire la preuve de son existence et de son contenu.

POUR VOUS VENIR EN AIDE

Agence du Revenu du Québec
Complexe Desjardins, C.P. 3000 Succ. Desjardins
Montréal QC H5B 1A4 Tél.: 514 864-4155
www.revenu.gouv.qc.ca

Agence des douanes et du Revenu du Canada
305, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal QC H2Z 1A6 Tél.: 1 800 959-7775
www.ccra-adrc.gc.ca

Office de la protection du consommateur (OPC)

Siège social
5199, rue Sherbrooke Est, bureau 3671, aile A
Montréal QC H1T 3X2
Tél.: 514 873-3701
www.opc.gouv.qc.ca

BESOIN D'UN AVOCAT?

Services de référence

À Montréal: www.barreau.qc.ca/montreal
À Québec: www.barreau.qc.ca/quebec
Ailleurs au Québec: www.barreau.qc.ca/aap



Le **CONTRAT** de **SERVICES**

OFFRIR SES SERVICES

Lorsque Marc-André, comptable, s'engage envers la *Maison d'édition Lis-Tout inc.* à rédiger leur plan d'affaires et à préparer leurs états financiers prévisionnels moyennant 2 500 \$, il vient de conclure un contrat de services. En fait, un contrat de services intervient entre un entrepreneur et son client lorsque ceux-ci s'entendent sur la réalisation d'un ouvrage matériel (ex. : construction d'un édifice, élaboration des plans d'aménagement d'un local, développement d'un site Internet, etc.) ou intellectuel (ex. : élaboration d'un programme informatique, conception d'un programme de formation, etc.) ou sur une prestation de services (ex. : distribution d'un livre, nettoyage des installations, etc.), le tout moyennant un prix que le client s'engage à verser à l'entrepreneur.



ÉLÉMENTS PROPRES

AU CONTRAT DE SERVICES

Lorsqu'il y a contrat de services, le client peut préciser, à l'entrepreneur dont il a retenu les services, les résultats qu'il désire obtenir, mais il ne peut lui dicter sa conduite. Aucun contrôle des horaires de travail ni lien de subordination ne peuvent être imposés à l'entrepreneur en question. Ainsi, dans notre exemple, Marc-André travaille à partir de chez lui selon son propre horaire et avec son propre matériel. La *Maison d'édition Lis-Tout inc.* peut seulement faire un suivi auprès de Marc-André et lui demander de terminer la rédaction de ses textes à l'intérieur d'un délai de deux mois.

NE PAS CONFONDRE AVEC LE CONTRAT DE TRAVAIL

Avec la prolifération du travail à la pige et des travailleurs autonomes, il est de plus en plus fréquent que les gens confondent les contrats de services avec les contrats de travail. Le contrat de services est un contrat qui génère le travail de l'entrepreneur et du travailleur autonome, tandis que le contrat de travail est celui qui existe entre un salarié et un employeur.

Dans le cas du travailleur autonome, aucune retenue à la source n'est faite sur ses revenus et il n'a pas droit automatiquement aux avantages sociaux tels que les indemnités relatives aux maladies professionnelles et aux accidents de travail et l'assurance-emploi. Quant au salarié, il a droit à ces avantages sociaux et des impôts sont prélevés directement sur son salaire. Pour arriver à faire une réelle distinction entre les deux statuts, consultez le fascicule 1 «*La forme juridique de votre entreprise*».

VOS DROITS VOS AFFAIRES EST UNE SÉRIE DE SIX FASCICULES PUBLIÉE PAR LA FONDATION DU BARREAU DU QUÉBEC

COORDINATION : M^{re} GENEVIÈVE FORTIN ET M^{re} JACYNTHÉ CHARPENTIER D'ÉDUCALOI RÉDACTION : M^{re} ANNIE BOURGOIN

RÉALISATION GRAPHIQUE : COMMUNICATIONS MIKA VALIDATION JURIDIQUE : M^{re} PAUL M. MARTEL

FONDATION : www.fondationdubarreau.qc.ca • ÉDUCALOI : www.educaloil.qc.ca

Une publication de la :



En collaboration avec :



L'information contenue dans ce fascicule est générale et ne constitue pas un avis juridique. Si vous avez des questions particulières ou un problème d'ordre juridique quelconque, n'hésitez pas à consulter un avocat.

Le féminin et le masculin sont utilisés dans une forme générique afin d'alléger le texte.

Avril 2015