

**Décision :** 7221

**Du :** 15 février 2001

**Dossier :** 141-05-01

**En vertu de :** Loi sur la mise en marché des produits agricoles,  
alimentaires et de la pêche (L.R.Q., c. M-35.1)

---

**LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS  
ACÉRIQUES DU QUÉBEC**

ET

**CITADELLE, COOPÉRATIVE DES  
PRODUCTEURS DE SIROP D'ÉRABLE**

ET

**DELTA FOODS INTERNATIONAL LTD.**

ET

**MAPLE GROVE FARMS OF  
VERMONT INC.**

ET

**SHADY MAPLE FARMS LTD.**

**OBJETS :** Demande de la Fédération des producteurs  
acériques du Québec d'approuver le  
Règlement de vente du produit visé par le  
Plan conjoint des producteurs acériques du  
Québec;

ET

Demande de la Fédération des producteurs  
acériques du Québec d'être exemptée de  
l'interdiction de commercialiser ou  
transformer le produit visé par le Plan  
conjoint qu'elle applique;

ET

Demande de Citadelle, coopérative des producteurs de sirop d'érable, d'ordonner à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec de négocier avec elle le Règlement de vente du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec et, à défaut d'entente, de procéder à la conciliation et l'arbitrage de ce règlement;

ET

Demande de Delta Foods International Ltd., Maple Grove Farms of Vermont Inc. et Shady Maple Farms d'ordonner à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec de négocier avec eux le Règlement de vente du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec et, à défaut d'entente, de procéder à la conciliation et l'arbitrage de ce règlement.

---

ÉTAIENT PRÉSENTS :

- Président :           Monsieur Gaétan Busque
- Régisseurs :       Monsieur Jean-Claude Blanchette  
                          Monsieur Jean-Claude Dumas

# DÉCISION

## 1. LES DEMANDES

Le 6 novembre 2000, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (la Fédération) soumettait à la Régie pour approbation, un *Règlement de vente du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* (règlement de vente).

Le 10 novembre 2000, les procureurs de Citadelle, coopérative des producteurs de sirop d'érable (Citadelle), informent la Régie que cette coopérative considère le contenu de ce règlement incompatible avec sa nature et son fonctionnement et que ce dernier risque de bouleverser la mise en marché du sirop d'érable telle qu'elle se pratique actuellement, conformément à la convention de mise en marché. Dans ce contexte, Citadelle demande à la Régie de ne pas approuver le règlement et d'exiger de la Fédération qu'elle le négocie avec Citadelle et les autres acheteurs de sirop d'érable et, qu'à défaut d'entente, il fasse l'objet de conciliation et d'arbitrage conformément à l'article 33 de la loi.

Le 13 novembre 2000, M<sup>e</sup> Denis Lachance, représentant les intérêts de Delta Foods International Ltd., Maple Grove Farms of Vermont Inc. et Shady Maple Farm Ltd., entreprises qui avaient été informées de l'adoption d'un règlement de vente à l'occasion de l'assemblée générale annuelle de la Fédération le 25 octobre 2000, transmet à la Régie le désaccord de ses clientes avec les dispositions du règlement de vente et demande, en vertu de l'article 33, que la Régie demande à la Fédération de négocier avec ses clientes le règlement et que, en l'absence d'une entente entre les parties, la Régie procède à la conciliation et, si nécessaire, à l'arbitrage.

Le 29 novembre 2000, la Fédération adresse à la Régie une requête pour obtenir une exemption en référence aux articles 37 et 60 de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (la loi) dans la perspective du règlement de vente et pour la période pendant laquelle ce dernier sera en vigueur.

Cette demande est à l'effet que la Fédération puisse s'engager dans le commerce ou la transformation du sirop d'érable qu'elle détiendra à compter de l'année 2001 conformément au règlement de vente ou de toute convention de mise en marché en vigueur.

Le 29 novembre 2000, la Régie annonce qu'elle tiendra une séance publique pour entendre les personnes intéressées les 20 et 21 décembre 2000, à Sainte-Foy. Un avis est également publié à la Terre de chez nous.

Le 6 décembre 2000, M<sup>e</sup> Paul Laflamme, pour Produits de l'Érable Bolduc & Fils Itée, s'adresse à la Régie pour lui indiquer le désaccord de sa cliente avec plusieurs dispositions du règlement de vente adopté par la Fédération et demande à la Régie d'ordonner à la Fédération de négocier ce règlement avec sa cliente et qu'à défaut d'une entente entre les parties, la Régie procède à la conciliation et, si nécessaire, à l'arbitrage.

Le 19 décembre 2000, M<sup>e</sup> Denis Lachance, au nom de ses clientes, informe la Régie qu'il formulera à l'ouverture de la séance publique, motifs à l'appui, une demande de remise de la séance portant sur la demande de la Fédération d'approuver le règlement de vente.

Les 20 et 21 décembre 2000, la Régie reçoit les observations des personnes intéressées lors d'une séance publique à laquelle assistent de nombreux producteurs acéricoles.

Le 5 janvier 2001, la Régie reçoit les représentations écrites complémentaires de M<sup>e</sup> Louis Coallier, procureur de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, tel que convenu à la fin de la séance publique des 20 et 21 décembre 2000.

Le 12 janvier 2001, M<sup>e</sup> Alain Garneau, procureur de Citadelle, coopérative des producteurs de sirop d'érable et de Coopérative acéricole régionale des Appalaches, soumet à la Régie des commentaires sur les représentations écrites de la Fédération.

Le 16 janvier 2001, M<sup>e</sup> Étienne Parent, procureur d'un groupe d'acheteurs et d'acheteurs-transformateurs, transmet une réponse et les commentaires de ses clientes aux représentations écrites de la Fédération.

Le 17 janvier 2001, la Régie reçoit de M<sup>e</sup> Paul Laflamme les commentaires de Produits de l'Érable Bolduc & Fils Ltée aux représentations écrites de la Fédération et à celles de Citadelle, coopérative des producteurs de sirop d'érable et de Coopérative acéricole régionale des Appalaches.

Le 17 janvier 2001, M<sup>e</sup> Louis Coalier répond aux principaux arguments soulevés par M<sup>e</sup> Étienne Parent et M<sup>e</sup> Paul Laflamme dans une lettre qui est adressée à la Régie.

Le 18 janvier 2001, M<sup>e</sup> Denis Lachance, au nom de ses clientes, fait part à la Régie de commentaires sur une partie des représentations écrites complémentaires de la Fédération.

## **2. LE CADRE JURIDIQUE**

### **Les dispositions législatives**

Les présentes demandes soulèvent l'application des articles 2, 5, 28, 33, 37, 60, 98 et 101 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* :

« 2. La présente loi ne doit pas être interprétée comme un moyen de concurrencer l'organisation coopérative de la mise en marché des produits agricoles ou de la pêche. Ce principe doit guider l'application de la présente loi pour ne pas gêner l'action de coopératisme dans les régions et les secteurs où il peut répondre efficacement aux besoins et afin de profiter autant que possible du concours des coopératives dans l'établissement et l'administration des plans conjoints.

5. La Régie a pour fonctions de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et la mise en marché de ces produits en tenant compte des intérêts des consommateurs et de la protection de l'intérêt public.

28. La Régie peut:

1° modifier, remplacer ou abroger une disposition d'un plan, d'un règlement, de l'acte constitutif d'une chambre ou d'une décision d'un office de producteurs ou de pêcheurs ou d'une chambre;

2° suspendre pour toute période qu'elle détermine l'application d'un plan, d'un règlement, d'une convention, de l'acte constitutif ou d'une décision d'une chambre ou d'une de leurs dispositions ou y mettre fin.

33. La Régie peut demander à un office de négocier toute matière pouvant faire l'objet d'un règlement visé aux articles 92, 93, 97, 98 et 100 avec une association accréditée ou, à défaut d'accréditation, avec toute personne intéressée à la mise en marché du produit qu'elle désigne. La Régie peut déterminer que la procédure de conciliation et d'arbitrage prévue au chapitre VII du titre III s'applique à défaut d'entente.

Le présent article s'applique même à une matière faisant l'objet d'un règlement déjà en vigueur.

37. La Régie peut, aux conditions qu'elle détermine après avoir donné aux intéressés l'occasion de présenter leurs observations, exempter un office ou ses administrateurs de l'application des articles 60, 89 et 128 si elle le juge nécessaire pour faciliter la mise en marché ordonnée et efficace du produit visé dans l'intérêt général des producteurs ou, selon le cas, des pêcheurs sans causer de préjudice sérieux aux autres intervenants.

La Régie peut alors restreindre l'exercice par l'office de certains pouvoirs prévus à la présente loi.

La Régie peut, de la même manière, suspendre, modifier ou annuler cette exemption si, en plus des motifs énumérés au premier alinéa de l'article 19, les circonstances ont évolué au point de le justifier. Elle doit alors, si une telle décision porte sur l'application de l'article 60, notifier par écrit à l'office ou à ses administrateurs le préavis prescrit par l'article 5 de la Loi sur la justice administrative et leur accorder un délai d'au moins 10 jours pour présenter leurs observations.

60. Un office ne peut s'engager dans le commerce ou la transformation du produit visé par le plan qu'il s'applique.

Dans le cas où un office s'engage dans le commerce ou la transformation du produit visé par le plan qu'il applique, les producteurs visés par ce plan doivent, dans un délai déterminé par la Régie, le remplacer.

98. Un office peut, par règlement, à l'égard du produit visé par le plan qu'il applique:

1° établir une procédure de mise en vente en commun pour faire en sorte que les producteurs reçoivent, déduction faite de tout ou partie des frais de mise en marché déterminés par l'office, le même prix pour un produit identique de même quantité et d'égale qualité mis en marché pendant une période déterminée sur un marché désigné et ce indépendamment de la variation du prix de vente pour des causes étrangères à la valeur propre du produit;

2° déterminer le mode et les conditions de mise en marché et de vente en commun;

3° déterminer les normes de fixation et de paiement du prix de vente; ces normes peuvent prévoir l'établissement d'un prix provisoire avant la vente et d'un prix définitif après la vente;

4° déterminer les conditions et modalités de paiement du prix de vente par tout acheteur; ces normes peuvent prescrire le paiement d'un versement initial à la livraison et de versements subséquents au moment déterminé par l'office;

5° déterminer les conditions et les modalités de répartition, entre les producteurs, du produit net des ventes de ce produit ou d'une catégorie déterminée;

6° obliger tout acheteur à en payer le prix à l'office ou à l'agent de vente désigné pour en assurer la répartition entre les producteurs;

7° obliger tout producteur à le vendre à l'office ou par l'intermédiaire de l'office ou de l'agent de vente désigné;

8° retenir, sur le prix de vente, les sommes nécessaires à sa mise en marché et toute autre contribution imposée en vertu du présent titre;

9° déterminer pour l'application du présent article ce qui constitue le produit net des ventes.

101. Tout règlement pris par un office ou par une assemblée générale en vertu de la présente loi est soumis à l'approbation de la Régie. Elle peut vérifier de la façon qu'elle juge appropriée l'opinion des producteurs sur ce règlement et, si elle le juge nécessaire dans le cas d'un règlement pris par un office, obliger l'office à le soumettre à l'assemblée générale pour ratification. »

### **3. LES PARTICIPANTS**

#### La Fédération des producteurs acéricoles du Québec

M. Pierre Lemieux  
M. Charles-Félix Ross  
M<sup>e</sup> Louis Coallier

#### M<sup>e</sup> Étienne Parent, représentant :

Sucro-Bec L. Fortier inc.  
Produits de l'Érable St-Ferdinand B. inc.  
M. Antonio Morin  
M. Clément Nadeau  
Produits de l'Érable les Bois-Francs inc.  
Sucrerie du Sommet inc.  
M. Marcel Doyon

#### M<sup>e</sup> Daniel Bureau, représentant :

Les Industries Bernard & Fils Itée

#### M<sup>e</sup> Paul Laflamme, représentant :

Les Produits de l'Érable Bolduc & Fils Itée

#### M<sup>e</sup> Paule Lafontaine, représentant :

M<sup>me</sup> Ghislaine Fortin Marois  
M. Léo Doyon

#### M<sup>e</sup> Denis Lachance, représentant :

Delta Foods International Ltd.  
Maple Grove Farms of Vermont Inc.  
Shady Maple Farms Ltd.

#### M. R. W. Swain, représentant :

Shady Maple Farms Ltd.

#### M. Ghislain Jacques, représentant :

Produits alimentaires Jacques et Fils inc.

#### M<sup>e</sup> Alain Garneau, représentant :

Citadelle, coopérative des producteurs de sirop d'érable  
Coopérative acéricole régionale des Appalaches

#### Citadelle, coopérative des producteurs de sirop d'érable, représentée par :

M. René Arès  
M. Luc Lussier

#### Coopérative acéricole régionale des Appalaches, représentée par :

M. Daniel Pouliot  
M. Joël Boutin

M<sup>me</sup> Sylvie Chagnon, représentant :

Érablière la Coulée d'Abbotsford, Sugarbush inc.

M. Gary J. Coppola, représentant :

Produits de l'Érable du Grand Nord inc.

M. Michael S. L. Herman, représentant :

Turkey Hill Sugarbush Ltd.

M. Sylvain Lally, représentant :

Érablière les Alleghanys inc.

M. Luc Nadeau, représentant :

Coalition des producteurs de sirop d'érable certifié biologique par les organismes de certification accrédités par le Conseil d'accréditation du Québec

#### **4. LES OBSERVATIONS PRÉLIMINAIRES**

Le président de la séance rappelle les objets de la séance conformément à l'avis expédié aux personnes intéressées et publié à la Terre de chez nous et indique que la Régie permettra aux Produits de l'Érable Bolduc & Fils Ltée de faire ses observations sur la demande qu'elle adressait à la Régie le 6 décembre 2000 à savoir que la Régie ordonne à la Fédération de négocier avec sa cliente le règlement de vente visé par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* et qu'en l'absence d'une entente entre les parties la Régie procède à la conciliation et, si nécessaire, à l'arbitrage. Également, le président indique que la Régie entendra dès le début de la séance la demande de M<sup>e</sup> Denis Lachance de remettre la séance publique portant sur la demande de la Fédération d'approuver le règlement de vente.

#### **5. LA DEMANDE DE M<sup>E</sup> DENIS LACHANCE**

##### **5.1 M<sup>e</sup> Denis Lachance**

M<sup>e</sup> Denis Lachance fait à la Régie une demande de remise, jusqu'à la fin de février 2001, de l'étude de la demande de la Fédération d'approuver le règlement de vente.

Les motifs invoqués par M<sup>e</sup> Lachance sont d'abord que le règlement de vente constitue un changement majeur dans l'industrie acéricole alors que plusieurs dossiers qui pourraient affecter l'industrie sont toujours actifs. Il souligne que dans l'éventualité où la Cour d'appel renversait la décision de l'Honorable Édouard Martin, j.c.s., concernant un recours collectif par les producteurs acéricoles qui n'auraient pas reçu le plein prix pour leur sirop des récoltes 1990 et 1991 livré à la Fédération, l'étude de la demande de la Fédération devrait alors se faire à la lumière de la capacité du Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable du Québec (RCPEQ) de procéder au retrait des surplus de la récolte 2001, s'il y a lieu. Pour les clientes qu'il représente, le RCPEQ est une alternative valable pour le retrait des surplus et cet organisme pourrait recevoir à l'instar de la Fédération ces sirops en consignment. M<sup>e</sup> Lachance rappelle l'historique du règlement de vente adopté par la Fédération en 1991, qui n'a été appliqué qu'au cours de l'année 1992, que la Régie a questionné en 1996 pour finalement en suspendre l'application en août 2000. Il souligne que ce règlement sera à nouveau en vigueur en mars 2001. Il soumet qu'il n'y a aucune commune mesure avec le règlement de vente suspendu par la Régie et celui faisant l'objet de la présente demande.

M<sup>e</sup> Lachance souligne que la Fédération a dénoncé la convention et a soumis un projet de convention qui prend pour acquis que le règlement de vente soumis à la Régie est approuvé; l'approbation du règlement de vente maintenant aurait un impact direct sur la convention pour la récolte 2001, scellant de grandes sections de la convention, ne laissant ainsi aucune marge de manœuvre à la Régie advenant qu'il y ait arbitrage.

M<sup>e</sup> Lachance soumet que d'attendre à la fin de février ne cause aucun préjudice puisque la récolte 2001 n'est pas commencée, qu'il est encore temps de négocier le règlement en vertu de l'article 33 et de procéder à la négociation de la convention de mise en marché ou, à défaut d'entente, à la conciliation et à l'arbitrage de cette convention.

## **5.2 M<sup>e</sup> Louis Coallier**

La Fédération s'oppose à la demande de remise des clientes de M<sup>e</sup> Denis Lachance. M<sup>e</sup> Coallier, procureur de la Fédération, rappelle que la Régie siège dans le cadre de l'objectif de la loi qui est une mise en marché ordonnée. Il souligne qu'il s'agit d'un règlement adopté en vertu de l'article 98, section IV de la loi, et que ce sont des pouvoirs réglementaires d'un office.

La demande principale est d'obtenir l'approbation du règlement de vente par la Régie, en conformité avec l'article 101 de la loi, qui prévoit que la Régie « ... peut vérifier de la façon qu'elle juge appropriée l'opinion des producteurs sur ce règlement ... ».

Il soumet que la demande faite par la Fédération en vertu de l'article 37 n'est pas nécessaire et que les acheteurs ne peuvent intervenir que sur les demandes faites à la Régie reliées à l'article 33.

La Fédération rappelle le processus d'adoption du règlement de vente et les deux séances de négociation avec les acheteurs pour la convention de 2001. La Fédération souligne que le règlement de vente n'est pas négociable mais qu'il est possible de prévoir des accommodements à la convention 2001. Elle indique qu'un report paralyserait le règlement et la convention et qu'on risquerait de vivre au cours de 2001 une situation comparable à celle de l'année 2000. Il doute que la Fédération puisse alors mettre en place un programme de retrait des surplus en 2001 et il pourrait en être de même pour le RCPEQ puisque le dossier en Cour d'appel pourrait être pris en délibéré et la décision être retardée de plusieurs mois. Il invoque donc l'urgence que soit approuvé le règlement de vente puisqu'il y a toute une structure de gestion à mettre en place à la Fédération. Il indique même que de reporter la décision en février, ce serait de retarder d'un an l'application du règlement.

La Fédération rappelle que le règlement n'est pas négociable et que la Régie doit être guidée par l'opinion des producteurs.

## **5.3 M<sup>e</sup> Alain Garneau**

M<sup>e</sup> Garneau, procureur de Citadelle, indique à la Régie que le règlement de vente de la Fédération constitue une vision globale de l'industrie et non uniquement un partage des recettes entre producteurs. En ce sens, ce règlement vient bouleverser toute l'industrie.

Il rappelle que l'industrie fait face à des problèmes cycliques et que le RCPEQ a justement été créé pour régler ces problèmes en consensus; or il soumet que le problème actuel n'est pas un problème de structure mais un problème de surplus. M<sup>e</sup> Garneau demande de reporter le débat d'un an et d'attendre notamment que la situation du RCPEQ soit clarifiée.

## **5.4 M<sup>e</sup> Paul Laflamme**

M<sup>e</sup> Paul Laflamme rappelle l'existence d'un règlement de vente qui sera en vigueur à compter de mars prochain. Il se questionne sur le statut de ce règlement si la Régie approuve celui faisant l'objet de la présente demande.



## 5.5 M<sup>e</sup> Daniel Bureau

M<sup>e</sup> Daniel Bureau souligne que la Fédération veut faire «adopter à la vapeur» un règlement de vente qui va bouleverser l'industrie. Ce règlement a des implications importantes pour les acheteurs de sirop et on utilise le prétexte de l'existence de surplus pour le présenter.

M<sup>e</sup> Bureau appuie la demande de M<sup>e</sup> Lachance en vertu de l'article 33 de la loi.

## 5.6 M<sup>e</sup> Étienne Parent

M<sup>e</sup> Étienne Parent soutient qu'il faut regarder vers l'avant et qu'il serait grave de museler tout le monde. Il indique que le règlement de vente touche plusieurs aspects qui doivent faire l'objet d'une négociation et, le cas échéant, d'une conciliation et d'un arbitrage en vertu de la convention de mise en marché. Il souligne que le législateur a prévu les règles nécessaires à l'article 33 lorsque les intérêts des acheteurs étaient impliqués, règles qui correspondent à celles prévues pour une convention de mise en marché aux articles 112 et suivants. Il soutient qu'on ne peut imposer un règlement aux tiers et qu'à date le processus suivi par la Fédération n'a pas permis aux personnes intéressées d'intervenir.

Il suggère à la Régie que la négociation prévue à l'article 33 serait à l'avantage de tous.

## 5.7 Décision de la Régie sur la demande préliminaire

Après délibéré, la Régie en vient à la conclusion suivante :

**CONSIDÉRANT** qu'il n'est pas nécessaire d'attendre la décision de la Cour d'appel quant à la décision de la Cour supérieure dans le dossier du recours collectif pour se prononcer dans le présent dossier, d'autant plus que les délais de cette décision sont imprévisibles;

**CONSIDÉRANT** qu'il n'est pas de l'intérêt d'une mise en marché efficace et ordonnée de retarder la clarification des règles qui doivent prévaloir pour la récolte 2001;

**CONSIDÉRANT** que la Régie ne croit pas que la négociation du règlement de vente du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* constitue dans le présent cas un moyen approprié pour régler le présent dossier;

**CONSIDÉRANT** que la Régie peut approuver totalement ou partiellement, modifier ou compléter les dispositions d'un règlement qui lui est soumis;

**CONSIDÉRANT** qu'il existe des liens étroits entre le règlement de vente du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* et la *Convention de mise en marché du sirop d'érable*; en conséquence, il apparaît opportun de statuer d'abord sur le règlement qui conditionne la convention à intervenir pour l'année 2001;

**CONSIDÉRANT** que la convention de mise en marché pour la récolte 2001 est actuellement dénoncée et qu'il est possible aux parties d'en négocier le contenu;

La Régie,

**REJETTE** la demande préliminaire de Delta Foods International Ltd., de Maple Grove Farms of Vermont Inc. et de Shady Maple Farms Ltd. de reporter à février 2001 la séance publique sur l'approbation du règlement de vente du produit visé par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*.

**REJETTE** toutes les demandes formulées par les intervenants en vertu de l'article 33 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* à l'effet que la Régie demande à l'office de négocier les dispositions du règlement qui lui est soumis pour approbation.

**ENTEND** les observations des personnes intéressées par les deux demandes de la Fédération.

Suivant cette décision, M<sup>e</sup> Alain Garneau et M<sup>e</sup> Daniel Bureau soutiennent que la Régie ne pourrait modifier le règlement de vente sous l'égide de l'article 28, d'autant plus qu'il n'y a pas eu d'avis à cet effet. M<sup>e</sup> Coallier indique que malgré l'article 101, il se plie à la décision de la Régie de permettre aux acheteurs de formuler leurs observations.

## **6. LES OBSERVATIONS**

### **6.1 La Fédération**

La Fédération dépose un mémoire à l'appui de sa requête présentant une analyse de la situation actuelle de l'industrie et les motifs qui, selon elle, font que la situation actuelle dans l'industrie de l'érable est inacceptable. On y explique, notamment, que les limites du système actuel sont atteintes et conduisent à un impact financier désastreux pour les producteurs. La Fédération fait également état des surplus de la récolte 2000 et de négociations qu'elle a conduites pour la mise en place d'un programme de retrait pour stabiliser les prix au bénéfice de l'ensemble de l'industrie.

La Fédération estime qu'il y aura un «déséquilibre» de la production pour les prochains quatre ans. Ainsi, si le règlement de vente n'apparaît pas comme une solution miracle pour gérer les surplus, elle soutient qu'il permettra de maintenir la masse monétaire reçue par les producteurs de la vente de leur sirop.

La Fédération rappelle que le règlement de vente a été adopté par la très grande majorité des délégués de l'assemblée générale annuelle de la Fédération ainsi que par près de 3 000 producteurs qui ont participé au cours de septembre et octobre aux onze assemblées régionales tenues par les syndicats acéricoles.

M. Pierre Lemieux, président de la Fédération, dit que cette dernière ne croit plus au RCPEQ, indiquant que ce dernier constitue un « club fermé », à adhésion volontaire, sans obligation de financement de l'organisme. Il rapporte que le RCPEQ a refusé de donner suite à une décision des producteurs acéricoles de procéder au remboursement de toutes les entreprises qui ont livré du sirop et n'ont pas reçu paiement conformément au jugement relié au recours collectif.

M. Lemieux dit que l'endroit de concertation de l'industrie acéricole n'est plus le RCPEQ mais la table filière acéricole. Cette table doit établir un plan stratégique afin de favoriser le développement de l'acériculture.

M. Lemieux considère qu'on doit se doter d'une banque de sirop d'érable afin d'être en mesure de développer des marchés. Les producteurs ont besoin de stabilité au niveau des prix, et cette stabilité est également souhaitable pour les consommateurs. Les producteurs doivent également être en mesure de démontrer qu'ils vont chercher sur les marchés les meilleurs prix possible s'ils veulent avoir accès à des programmes de sécurité du revenu intéressants.

M. Charles-Félix Ross de la Fédération présente les principales dispositions du règlement de vente et indique que les producteurs acéricoles ont décidé, par ce règlement, de confier exclusivement à la Fédération la mise en marché de tout le sirop d'érable commercialisé en vrac.

Suivant la présentation de M. Ross, les personnes intéressées soulèvent toutes les questions qu'elles désirent poser et obtiennent des clarifications de la part de la Fédération.

M<sup>e</sup> Louis Coallier souligne que le règlement de vente est conforme à l'article 98 et que bien que la Régie puisse y apporter des modifications, elle ne peut le dénaturer. Des éléments sont essentiels : il n'y aura qu'un seul pool et un paiement égal aux producteurs; le règlement doit avoir de la souplesse pour éviter de revenir à la Régie à chaque année et pour convenir des balises. Certains pouvoirs de la Fédération pourraient même être subordonnés à une convention en vigueur qui ne fait pas l'objet de contestations judiciaires.

Il soumet que certaines clauses du règlement pourraient être modifiées, notamment celles relatives à la garantie et à la divulgation des noms des clients des acheteurs. Il souligne également qu'il était de l'intention de la Fédération de déléguer le pouvoir de recevoir du sirop à des acheteurs afin, notamment, de maintenir le lien d'usage particulièrement pour la coopérative, lien qu'il considère possible de maintenir à l'intérieur d'un règlement de vente. La Fédération est également disposée à négocier dans la convention de mise en marché des conditions applicables aux acheteurs non autorisés. Il soumet que le règlement de vente est un droit et une prérogative d'un office qui comporte un droit de mettre en marché, rendant l'exemption de l'article 37 non nécessaire. Également, il considère que des modalités d'exercice de ce droit des producteurs peuvent être prévues dans les conventions. M<sup>e</sup> Coallier rappelle que le règlement de vente suspendu, pour lequel il demande qu'une clause d'annulation et de remplacement soit ajoutée au règlement de vente déposé pour approbation, donnait plus de pouvoir à la Fédération. Il considère que par son fondement même un règlement de vente, à partir du moment où les producteurs décident de s'unir, affecte tous les acheteurs.

Plusieurs dispositions du règlement de vente visent à préserver les liens d'affaires entre certains producteurs, les acheteurs et les coopératives; c'est ce qui explique la disposition relative aux « acheteurs autorisés » qui, pour et au nom de la Fédération, peuvent recevoir du sirop selon certaines conditions.

M<sup>e</sup> Coallier estime qu'aucune disposition dans la loi des coopératives n'oblige Citadelle à recevoir tout le sirop de ses membres. Il souligne d'ailleurs que Citadelle, face à une situation de surplus, s'est adaptée en recevant « sous consignment » les sirops foncés. Également, il note que Citadelle transige avec les producteurs par l'entremise de ses filiales sur une base complètement différente qu'avec ses sociétaires. Il indique que la Fédération ne peut concevoir que tout le système de mise en marché et les mécanismes qui sont prévus à la loi soient subordonnés aux modalités de conventions particulières que chaque coopérative pourrait juger bon de convenir avec ses sociétaires. Selon lui, la loi prime sur les conventions de sociétaires.

M<sup>e</sup> Coallier rappelle que les mécanismes d'approbation visés par l'article 101 de la loi donnent une discrétion à la Régie de vérifier de la façon qu'elle juge appropriée l'opinion des producteurs sur le règlement de vente. Toutefois, malgré la décision de la Régie d'entendre les représentations des acheteurs-transformateurs auxquelles la Fédération ne s'est pas objectée, M<sup>e</sup> Coallier est d'avis que ce serait un non-sens et contraire à l'économie générale de la loi de subordonner à la négociation avec des acheteurs-transformateurs un règlement de producteurs pris conformément à la loi.

## **6.2 M<sup>e</sup> Alain Garneau**

M<sup>e</sup> Alain Garneau, procureur pour Citadelle et la Coopérative acéricole régionale des Appalaches, à l'aide de témoins, présente la réalité des coopératives quant à leur raison d'être, leur implication dans l'acériculture, les services aux membres, les modes de financement, le système décisionnel et les versements d'argent aux sociétaires.

M<sup>e</sup> Garneau fait état également de l'importance du lien d'usage dans le fonctionnement et la recherche de cohérence au sein d'une coopérative par le témoignage de M. Daniel Côté, chercheur associé au Centre d'études en gestion des coopératives des Hautes Études Commerciales (HEC). Ce dernier indique que « l'équilibre et la cohérence coopérative sont garanties (si les membres sont vigilants) par un ensemble de règles : (1) un membre = un vote, (2) lien entre l'activité du membre et l'activité de la

coopérative (lien d'usage), (3) partage des surplus au prorata des activités du membre avec sa coopérative, (4) subordination du capital à l'usage (allant jusqu'à la constitution d'un capital collectif, la réserve). C'est cet ensemble de règles qui, non seulement distingue la coopérative de l'entreprise à capital action, mais qui assure également la recherche d'une cohérence dans la gestion des affaires en fonction de l'objectif central de la coopérative, le renforcement du statut des membres comme usagers. »<sup>1</sup>

M. Côté indique qu'en touchant au lien d'usage, l'ensemble des autres liens est affecté et ne demeure alors que le lien d'investisseur faisant en sorte qu'on s'oriente dans une gestion de capital qui n'est pas l'objectif principal d'une coopérative. C'est, en conséquence, faire primer une logique financière au détriment d'une logique d'usage.

M<sup>e</sup> Garneau indique à la Régie quelques impacts du règlement de vente sur les coopératives qui seraient traitées comme de simples acheteurs : les coopératives ne pourront plus hypothéquer les stocks habituellement reçus par elles; les coopératives ne recevront des volumes de sirop d'érable qu'en fonction de leurs besoins; les membres ne bénéficieront plus de certains services; le service de barils pourrait être abandonné parce qu'il n'y aurait plus de raisons d'y investir; les membres ne seraient plus usagers; les revenus des sociétaires seraient distribués à l'ensemble des producteurs acéricoles de la province.

M<sup>e</sup> Garneau croit qu'il y aura une perte de contrôle avec le règlement de vente et que des réseaux de vente parallèles se développeront, d'autant plus que plusieurs acheteurs paient comptant. Il souligne que la Fédération ne dispose pas de moyens pour contrôler les volumes produits. Cette absence de contrôle, selon lui, aura également un impact au niveau de la qualité du produit mis en marché et viendra anéantir les efforts des entreprises dans le développement de normes HACCP en collaboration étroite avec des producteurs fournisseurs attirés, d'autant plus que tous les producteurs recevront le même prix pour leur sirop.

M<sup>e</sup> Garneau souligne que le projet de la Fédération introduit un nouvel intermédiaire qui causera une augmentation des coûts et permettra à cette dernière de vendre le sirop en vrac à qui elle désire, même à des entreprises à l'international, ce qui risque de faire diminuer le conditionnement et la transformation de ce produit au Québec. M<sup>e</sup> Garneau indique que Citadelle pourrait même être forcée de faire de la vente de sirop en vrac et de retourner ainsi cinquante ans en arrière.

M<sup>e</sup> Garneau soumet que tel que formulé, le règlement de vente va à l'encontre du système coopératif et de l'article 2 de la loi. Il indique que Citadelle représente le tiers des producteurs acéricoles et que la demande de la Fédération est incompatible avec la coopérative. Selon lui, Citadelle répond aux besoins de 2 600 producteurs, assume ses surplus et ses membres paient leur part pour supporter tous les surplus. Il souligne que Citadelle est la seule entreprise d'envergure nord-américaine dans ce secteur, sous contrôle québécois.

Concernant l'exemption demandée en vertu de l'article 37, il lui apparaît évident que la preuve a démontré que la Fédération, par ses actions, causera un préjudice sérieux aux acheteurs en place. M<sup>e</sup> Garneau recommande la prudence. Selon lui il y aurait lieu de favoriser les consensus au sein de l'industrie pour améliorer ce que l'on a plutôt que de l'éliminer. Il favorise la négociation d'une nouvelle convention, ce qui ne lui apparaît pas possible si le règlement de vente est approuvé.

M. René Arès, président de Citadelle, indique que le 4 novembre dernier, par un vote secret, 200 délégués présents de la coopérative sur 262 se sont prononcés à 83 % en faveur d'un système propre à Citadelle et ont demandé à leurs dirigeants, dans l'éventualité où le règlement de vente serait approuvé, de faire connaître leur point de vue à la Régie.

---

<sup>1</sup> L'importance du maintien, du lien d'usage chez Citadelle, Daniel Côté, professeur agrégé, HEC, p. 4.

MM. Daniel Pouliot et Joël Boutin de la Coopérative acéricole régionale des Appalaches indiquent à la Régie qu'il est essentiel, pour les créneaux de marchés spécifiques de cette coopérative, qu'il y ait un lien avec la production des producteurs qui se conforment à des critères spécifiques identifiés dans des cahiers de charge. Ils souhaitent que le règlement de vente leur permette de rencontrer les exigences de leur entreprise et de leurs marchés.

### **6.3 M<sup>e</sup> Paul Laflamme**

M<sup>e</sup> Paul Laflamme, sous réserve de ses droits et ceux de sa cliente, demande également que sa cliente ne soit pas assujettie au règlement de vente de la Fédération.

Il estime que trois grandes entreprises conditionnent les deux tiers du sirop québécois et que leur concours doit être obtenu. Il estime que la Régie ne doit maintenir qu'une catégorie d'acheteurs.

M<sup>e</sup> Laflamme n'a pas d'objection fondamentale à un règlement de vente, sous réserve que les dispositions qu'il contient ne visent que les producteurs et non les acheteurs. Les dispositions visant les acheteurs doivent faire l'objet de négociation, notamment tout ce qui concerne le prix et les modalités de paiement et il ne saurait être question que les acheteurs divulguent à la Fédération les noms de leurs clients.

### **6.4 M<sup>e</sup> Denis Lachance**

M<sup>e</sup> Denis Lachance, sous réserve des droits de ses clients, fait témoigner MM. R. W. Swain et Ghislain Jacques qui communiquent à la Régie leur préoccupation de voir la Fédération contrôler l'industrie. Selon eux, une telle prise de contrôle va conduire au développement d'un marché noir qui existe déjà et éloignera la Fédération du reste de l'industrie. Ils sont inquiets du rôle de la Fédération dans la vente des surplus et de l'abandon du système mis en place avec le RCPEQ alors qu'il pourrait favoriser la concertation.

M<sup>e</sup> Lachance, pour sa part soumet qu'un règlement en vertu de l'article 98 doit viser et s'appliquer aux producteurs alors que les éléments visant les acheteurs doivent se retrouver dans une convention de mise en marché. Le règlement de vente ne doit donc pas constituer un outil pour la Fédération pour concurrencer les acheteurs sur les marchés qu'ils desservent adéquatement. Il soutient même que la mainmise et le contrôle de la Fédération, en des termes aussi généraux et vagues dans un contexte où la production est exportée à 80 %, pourraient conduire à une contestation fondée sur les règles de l'*Accord sur l'agriculture*, l'un des accords constitutifs de l'*Accord sur l'OMC*. M<sup>e</sup> Lachance soulève plusieurs éléments du règlement de vente dont il considère les dispositions illégales. Il suggère à la Régie qu'elle demande à M<sup>e</sup> Coallier de déposer et transmettre aux parties une version révisée enrichie des accommodements que la Fédération a indiqué être prête à faire.

Quant à l'exemption demandée en vertu de l'article 37 en relation avec l'article 60, il demande de la rejeter, contrairement au dossier des surplus pour la récolte 2000, où il acceptait sous réserve qu'une telle exemption soit très bien encadrée compte tenu que la Régie, comme eux, étaient devant des faits accomplis.

### **6.5 M. Gary J. Coppola**

M. Gary J. Coppola de l'entreprise Great Northern Maple Products Inc., a présenté à la Régie un plaidoyer sur les libertés individuelles dans le développement d'une société et assimilé le règlement de vente à de la mise en esclavage des acheteurs et des producteurs de sirop d'érable du Québec.

M. Coppola soutient que la Fédération ne peut exercer aucun contrôle sur les producteurs qui décident de vendre leur sirop aux États-Unis ou aux provinces voisines. Il est également possible à des acheteurs du Québec de faire affaire avec les producteurs des États-Unis et d'autres provinces canadiennes pour répondre à leurs

besoins. Il soutient que la Fédération réclame des pouvoirs excessifs qui vont détruire l'industrie acéricole et mettre en faillite les acheteurs qui ont investi dans le développement des marchés et même les producteurs qui ont contribué à augmenter trop rapidement une production qui dépasse largement les besoins du marché. M. Coppola estime que le programme de retrait des surplus géré par la Fédération conduira plusieurs producteurs à la faillite compte tenu qu'il anticipe que la Fédération devra écouler les sirops en surplus de la récolte 2000 à des prix de « *dumping* » laissant ainsi le producteur ayant adhéré au programme seul face à sa dette contractée auprès d'institutions financières.

M. Coppola analyse le règlement de vente, en commente chacune des dispositions et demande à la Régie de le rejeter. De plus, il demande à la Régie qu'elle procède à l'application des dispositions de l'article 60 qui prévoient qu'un office qui s'engage dans le commerce ou la transformation du produit visé par le plan qu'il applique soit remplacé. Il demande en outre à la Régie d'obliger la Fédération à négocier une convention pour la récolte 2001 dans un contexte où le RCPEQ est présent et joue le rôle qu'on lui a reconnu par le passé.

## **6.6 M. Léo Doyon**

M. Léo Doyon informe la Régie qu'en juin les producteurs qu'il représente ont demandé de réactiver l'agence de vente. Il souligne toutefois qu'une agence de vente ne devrait pas permettre à des acheteurs étrangers d'acheter les sirops qui font l'objet du programme de paiements anticipés. Il pense que le RCPEQ a écarté les producteurs de leur mise en marché et que les surplus de sirop pourraient trouver des débouchés. Il affirme cependant que si la Fédération s'engage dans la commercialisation ça va abattre la concurrence.

## **6.7 M<sup>me</sup> Ghislaine Fortin Marois**

M<sup>me</sup> Ghislaine Fortin Marois, après avoir questionné la légalité du processus de l'assemblée générale des producteurs acéricoles du 25 octobre, s'interroge sur la nécessité pour la Fédération de mettre en place un nouveau règlement de vente alors qu'il en existe déjà un qui est suspendu temporairement.

M<sup>me</sup> Fortin Marois soumet que de nombreux producteurs ne réalisent pas l'impact du règlement déposé pour approbation notamment quant aux modalités de paiement qui n'assurent aucune garantie au producteur d'être payé pour le sirop livré. Elle s'interroge sur le rôle du RCPEQ dans le classement et l'inspection de même que sur la légalité de l'utilisation du fonds pour la gestion des surplus à l'égard des surplus de la récolte 2000.

M<sup>me</sup> Fortin Marois rappelle les déboires de l'intervention de la Fédération au cours des années 1990-1991 alors que près de 4 000 producteurs avaient décidé de livrer leur sirop à la Fédération sous l'égide d'un règlement de vente que la Fédération n'a pas appliqué depuis 1992 et qui est aujourd'hui suspendu.

## **6.8 M<sup>e</sup> Daniel Bureau**

Sous réserve des droits de sa cliente, M<sup>e</sup> Daniel Bureau soumet que le règlement de vente faisant l'objet de la demande de la Fédération excède les pouvoirs autorisés par la loi. Selon lui, ce règlement contient des dispositions qui créent des obligations aux acheteurs qui devraient se retrouver dans les conventions de mise en marché. À son avis, même si on démontre l'intention de négocier certaines modalités dans les conventions, le règlement a préséance et la Régie n'est pas habilitée à le modifier.

Il estime que la Fédération désire prendre le contrôle de l'industrie par ce règlement, profitant de la grogne des producteurs aux prises avec des surplus pour la récolte 2000.

Il soutient qu'avec le règlement les producteurs recevront moins pour leur sirop et les acheteurs se verront imposer des exigences impossibles à rencontrer, notamment au

chapitre de la garantie de paiement des prix minima. Il souligne également les difficultés de financement qu'auront les entreprises qui donneront le sirop en inventaire en garantie auprès d'institutions financières. Il soumet qu'il ne devrait exister qu'une seule catégorie d'acheteurs au Québec.

M<sup>e</sup> Bureau, relativement à l'exemption en vertu de l'article 37, est d'avis qu'elle soit accordée pour les surplus de la récolte 2000 seulement.

## **6.9 M<sup>e</sup> Étienne Parent**

M<sup>e</sup> Étienne Parent, sous réserve des droits de ses clientes, soutient que le règlement de vente ne doit pas toucher les acheteurs et que les exigences qu'il contient ne doivent s'appliquer qu'aux producteurs. Il prétend que la Fédération n'a pas exercé son pouvoir de réglementation, se réservant plutôt un pouvoir absolu et discrétionnaire d'établir des normes. En somme, selon lui, la Fédération n'a pas fait adopter de normes lors de l'assemblée générale des producteurs, ce qu'elle devait faire. En conséquence, M<sup>e</sup> Parent est d'avis que la Régie n'est pas habilitée à modifier le présent règlement de vente et ce règlement devrait à nouveau être soumis aux producteurs pour adoption, conformément à la loi.

M<sup>e</sup> Parent suggère que la convention soit négociée en même temps que le règlement.

M<sup>e</sup> Parent soumet le résultat d'une analyse sommaire du règlement de vente qu'il a fait rapidement sans consultation avec ses clientes ni discussion avec les autres acheteurs. Plusieurs propositions sont apportées dans l'optique du respect de l'article 98 et des droits des acheteurs. M<sup>e</sup> Parent soutient que le règlement de vente ne devrait pas être approuvé par la Régie.

## **6.10 M. Sylvain Lally**

M. Sylvain Lally se dit en principe d'accord avec le projet de la Fédération mais avec des réserves. Il souhaiterait une solution qui permet au producteur de recevoir son coût de production. Le paiement pourrait être réalisé avec le mécanisme de paiements anticipés au printemps complété par un prix déterminé en fin de saison. Il croit que les intervenants devraient être la Fédération, les acheteurs et le RCPEQ. Il considère que le sirop foncé ne devrait pas être supporté par l'industrie mais plutôt aller au « ballottage ». Il constate que plusieurs producteurs qui lui livrent du sirop préfèrent attendre pour être payés plutôt que de livrer à une banque de sirop.

## **6.11 M<sup>me</sup> Sylvie Chagnon**

M<sup>me</sup> Sylvie Chagnon est d'avis que le règlement de vente n'est pas pour le bien de l'industrie. Elle considère que ce règlement vient changer les règles du jeu et qu'il est inquiétant de voir que la Fédération veut attacher les producteurs et être le seul joueur, avec des pouvoirs d'accréditer les acheteurs, de vendre au détail et de compétitionner les transformateurs.

Elle estime que la Fédération crée la panique en asséchant les finances du RCPEQ, en retardant ses paiements à ce dernier et en décidant qui va faire l'inspection.

Selon elle, on devrait rechercher la stabilité de l'industrie et elle est favorable à l'établissement d'une date de paiement à la convention. La Fédération n'a pas d'expérience dans la commercialisation et elle devrait, en conséquence, travailler en partenariat avec les acheteurs et le RCPEQ. Elle considère que la question des surplus va exploser dans deux à trois ans et qu'il y aura vente à prix dérisoire et déstabilisation du marché.

## **6.12 M. Michael S. L. Herman**

M. Michael S. L. Herman se dit en accord avec plusieurs des points soulevés par M<sup>me</sup> Chagnon. Il croit, lui aussi, que l'augmentation du nombre d'entailles se fait

beaucoup trop rapidement et que normalement ça devrait être les marchés qui dictent le niveau de production. Parallèlement à l'augmentation de la production il souligne que le sirop livré présente beaucoup trop de défauts et que l'usage du paraformaldéhyde doit être arrêté immédiatement.

Il est contre le projet de la Fédération doutant très fortement de la capacité de cette dernière d'assumer toute la responsabilité de la mise en marché du sirop.

#### 6.14 M. Luc Nadeau

M. Luc Nadeau informe la Régie qu'il représente environ 150 producteurs biologiques qui produisent environ 2 millions de livres de sirop annuellement. Il appuie le règlement de vente de la Fédération qu'il estime être une bouée de sauvetage pour l'industrie. Il croit au canal unique et au partage par catégorie de sirop. À cette fin, il demande qu'une catégorie spéciale soit prévue pour le sirop biologique d'autant plus que ce produit n'affecte pas les marchés traditionnels. Il considère que la Fédération est la seule structure qui peut défendre leurs intérêts.

### 7. ANALYSE ET DÉCISION

Dans sa décision sur l'objection préliminaire soulevée lors de la présente séance publique, la Régie soulignait qu'il n'était pas de l'intérêt d'une mise en marché efficace et ordonnée de retarder la clarification des règles qui devaient prévaloir pour la récolte 2001. Également, elle indiquait qu'il existait des liens très étroits entre le règlement de vente du produit visé et la convention de mise en marché.

D'ailleurs, l'existence de ce lien intime entre les objets de ces deux documents conditionnait, en 1991, l'orientation que prenait la Régie face à une industrie en voie de structuration<sup>2</sup> :

« Vu les aléas de cette production et la situation qui a prévalu au cours des dernières années, il n'y a pas de doute, selon nous, que la Fédération se doit d'exercer un contrôle absolu sur la production et la vente de sirop par le truchement d'un règlement d'agence de vente et d'une convention appropriée avec les Acheteurs si l'on veut assurer une mise en marché ordonnée de cette production. »

Quelques semaines plus tard, l'approbation du *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec* venait s'ajouter à la sentence arbitrale tenant lieu de *Convention de mise en marché du sirop d'érable* entre les acheteurs et la Fédération. Ce règlement, actuellement suspendu jusqu'au 27 février 2001 par la décision 7114 de la Régie, contient toujours la disposition suivante :

« 19. En cas d'incompatibilité entre le présent règlement et la convention, cette dernière prévaut. »<sup>3</sup>

Cette disposition est en conformité avec l'article 16.02 de la décision 5356 du 12 juin 1991.<sup>4</sup>

« 16.02 Les parties signataires à la présente convention conviennent que le Règlement sur l'agence de vente de la Fédération qui entrera éventuellement en vigueur sera en tout point conforme aux dispositions de la présente convention. Au cas d'incompatibilité, les dispositions de la présente convention prévaudront. »

La Régie, encore aujourd'hui, considère opportun de s'assurer que les rôles dévolus à chacun des intervenants de ce secteur demeurent bien définis et soient complémentaires et il en est de même de l'utilisation des pouvoirs conférés à chacun par la loi.

<sup>2</sup> Décision 5356, 12 juin 1991, p. 8.

<sup>3</sup> Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec, G.O. 17 juillet 1991, p. 3548.

<sup>4</sup> Décision 5356, 12 juin 1991, p. 26.



Ainsi, la Régie reconnaît pleinement le droit de la Fédération d'adopter un règlement de vente en commun en vertu de l'article 98 de la loi. Ce droit est également reconnu par plusieurs procureurs présents à la séance publique et apparaissent dans leurs réponses et commentaires aux représentations écrites de la Fédération. L'article 98 est cependant précis dans l'énumération des objets qui peuvent faire l'objet d'un règlement qui, dans son essence même, ne peut lier que les producteurs visés par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*.

La Régie note également dans la démarche de la Fédération qu'elle a sciemment opté pour l'adoption d'un règlement de vente nouveau plutôt que de demander à la Régie d'approuver un règlement modifiant le règlement de vente déjà existant mais suspendu. Ce n'est qu'après plusieurs remarques des procureurs présents à la séance que la Fédération a finalement demandé à la Régie d'amender l'article 31 du règlement de vente soumis pour approbation pour ajouter les mots suivants<sup>5</sup> :

« ... et il annule et remplace le *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec*, Décision 5367 de la Régie. »

La Fédération a soumis pour approbation de la Régie un nouveau *Règlement de vente du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*. Ce règlement a été adopté par les administrateurs de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec et ratifié à l'assemblée générale annuelle des producteurs acéricoles du Québec le 25 octobre 2000.

De l'avis de la Régie ce règlement, par un nombre important de dispositions, dépasse les objets sur lesquels la Fédération peut réglementer, certaines d'entre elles devant être négociées et faire partie d'une convention de mise en marché. La Régie considère également qu'il n'est pas réaliste de mettre en application pour l'année de récolte 2001 une agence de vente obligatoire pour toute la production et pour l'ensemble des producteurs. L'absence de discussion avec les intervenants sur les rôles respectifs de chacun dans le contexte d'une vente en commun obligatoire et de l'application coordonnée de l'agence de vente et de la convention de mise en marché, ne lui apparaît pas propice à une mise en marché ordonnée de la récolte 2001 et ce, dans l'intérêt de l'ensemble des intervenants de l'industrie. En conséquence, la Régie répond négativement à la demande d'approbation du règlement proposé par la Fédération.

La Régie, de par la mission conférée par la loi, ne peut toutefois laisser l'industrie aux prises avec une situation qui laisse entrevoir, pour 2001, une production qui risque d'excéder les besoins des marchés, d'autant plus que le développement des marchés semble plafonner ou même être mis à risque par une production supplémentaire non gérée et par certaines pratiques de production.

La Régie est aussi sensible aux observations reçues de la Fédération à l'effet que le RCPEQ n'a plus aujourd'hui la crédibilité ni le soutien qu'un organisme de concertation doit pourtant avoir pour dégager les consensus nécessaires sur les actions liées à la réalisation de son mandat. Bien que les acheteurs ne partagent pas l'opinion de la Fédération, ils n'ont pas indiqué à la Régie la contribution qu'ils pourraient apporter pour permettre au RCPEQ d'intervenir efficacement.

La Régie constate que le RCPEQ, pour diverses raisons, est dans l'impossibilité, pour la récolte 2000 et fort probablement pour celle de 2001, de rencontrer les dispositions prévues à l'article 9 de la convention de mise en marché pour la disposition des surplus et l'établissement d'une banque de produit.

De plus, la Régie ne croit pas que la convention de mise en marché puisse à elle seule résoudre la problématique des surplus, d'autant plus qu'elle est consciente des impacts occasionnés par de tels surplus au cours d'années antérieures et particulièrement en l'an 2000, sur une mise en marché ordonnée et efficace du sirop. Ces impacts des

<sup>5</sup> Représentations écrites de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, 5 janvier 2001, p. 1.

surplus de la récolte 2000 ont été soulevés par les intervenants lors de séances publiques récentes et se retrouvent aux décisions 7219 et 7220 de la Régie.

Il y a donc lieu de supporter l'industrie dans la recherche d'une solution aux problèmes auxquels elle doit faire face dans une approche ordonnée pour éviter que les surplus aient des effets déstructurants sur l'ensemble de la récolte.

La Régie estime nécessaire de créer un groupe de travail dont le mandat sera de discuter de l'application concertée des dispositions permettant la gestion des surplus à inclure à la convention de mise en marché et de celles d'un règlement de la Fédération sur la gestion des surplus de la récolte 2001. Les travaux de ce groupe de travail devront être productifs et réalisés avec diligence. La Régie demande aux acheteurs d'identifier et de déléguer à ce groupe quatre représentants en parité avec le nombre de représentants de la Fédération. La Régie nomme M. Normand Bolduc pour présider ce groupe de travail. La Régie assumera le secrétariat du groupe. M. Bolduc aura comme première tâche de convoquer les acheteurs et de les inviter à nommer leurs représentants.

La Régie détermine les paramètres suivants qui, sans être exhaustifs, guideront le groupe de travail dans son mandat :

- le mécanisme de gestion des surplus doit permettre de soutenir les prix minima que chaque acheteur devra payer;
- les prix minima pour la récolte 2001 doivent être déterminés selon des modalités similaires à celles prévues à la convention en vigueur;
- les prix minima déterminés pour les sirops doivent être établis par catégorie et tenir compte de la situation des marchés de chaque catégorie du produit;
- les acheteurs doivent payer les prix minima, à l'intérieur de l'année de récolte pour les volumes de sirop qu'ils décident de recevoir;
- les coûts de la gestion et de la disposition des surplus sont supportés par l'ensemble des producteurs;
- les conditions relatives à la disposition des surplus doivent être précisées dans la convention de mise en marché applicable à la récolte 2001;

La Régie impose au groupe de travail et à la Fédération l'échéancier suivant :

- au plus tard le 1<sup>er</sup> mars 2001, les parties informent le président du groupe de travail des noms des représentants de la Fédération et des acheteurs au groupe de travail;
- le 15 mars 2001, le groupe de travail fait rapport à la Régie des résultats des travaux entrepris;
- le 31 mars 2001, le groupe de travail dépose son rapport final à la Régie;
- le 15 avril 2001, si la négociation n'a pas permis aux parties d'établir les modalités d'une convention pour la récolte 2001, la Régie nommera un conciliateur et, le cas échéant, arbitrera le litige à la demande de l'un des intéressés.
- au plus tard le 15 avril 2001, la Fédération dépose à la Régie pour approbation un règlement sur la gestion des surplus de la récolte 2001;

Concernant la demande de la Fédération d'être exemptée de l'interdiction de s'engager dans le commerce ou la transformation du produit visé par le plan conjoint qu'elle applique, la Régie l'examinera au moment où le règlement sur la gestion des surplus pour la récolte 2001 lui sera soumis par la Fédération pour approbation.

**EN CONSÉQUENCE** de ce qui précède, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec,

**REJETTE** la demande de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec d'approuver le *Règlement de vente du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*;

**PROLONGE** la suspension du *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec* jusqu'au 28 février 2002;

**CONFIE** à un groupe de travail le mandat de discuter de l'application concertée des dispositions permettant la gestion des surplus à inclure à la convention de mise en marché et de celles d'un règlement de la Fédération sur la gestion des surplus de la récolte 2001;

**DEMANDE** à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec d'adopter un *Règlement sur la gestion des surplus de la récolte 2001 et pour l'établissement d'une procédure de mise en vente en commun de ces surplus* et de le soumettre à l'approbation de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec au plus tard le 15 avril 2001 et **REPORTE** en conséquence l'étude de la demande de la Fédération d'être exemptée de l'interdiction de s'engager dans le commerce ou la transformation du produit visé par le plan conjoint qu'elle applique;

---

Gaétan Busque

---

Jean-Claude Blanchette

---

Jean-Claude Dumas