

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

Numéro : 8704
Du : 13 octobre 2006
Dossier : 260-05-01-01

**FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
D'AGNEAUX ET MOUTONS DU QUÉBEC**
Maison de l'UPA
555, boulevard Roland-Therrien, B. 545
Longueuil (Québec) J4H 4E7

Organisme demandeur

OBJET : Demande d'approbation du *Règlement sur la
vente en commun des agneaux lourds* et du
*Règlement sur la disposition des surplus des
producteurs d'agneaux lourds*

ÉTAIENT PRÉSENTS :

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

1. LA DEMANDE

La Fédération des producteurs d'agneaux et de moutons du Québec (la Fédération) demandait à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, dans une lettre datée du 3 février 2006, d'approuver le projet de *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* et le projet de *Règlement sur la disposition des surplus des producteurs d'agneaux lourds*.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

Le 26 avril 2006, la Régie fait parvenir un avis de séance publique aux personnes intéressées et tient cette séance le 18 mai 2006 à l'hôtel Château Bonne Entente, à Québec.

La Fédération est représentée par M^e Johanne Brodeur, avocate, M. Langis Croft, président, M. Mario Labrecque, administrateur, M. Philippe Lapointe, administrateur, Mme Ndeye Marie Diallo, directrice adjointe, Mme Marie-Ève Tremblay, et M. Robert Racine, directeur de projet UPA.

Des producteurs et productrices ainsi que des représentants d'organismes de producteurs manifestent leur intention d'intervenir au cours de la séance. Ce sont M. Vincent Couture, Mme Luiza Imhof, M. Michel Thibodeau, M. Antonin Castonguay, M. Jasmin Mercier, M. Régent Raymond, M. Jocelyn Fournier, M. Martin Sigman, M. Pierre Chantilly, M. Georges Parent, M. Dany Morneau, M. Francis Voyer, M. Réjean Myre, M. Marc Jomphre, M. Richard Lebel, M. Conrad Bernier, M. Marie-Antoine Roy, M. Mario Macciocia, et M. Yvan Dionne.

3. LE CADRE JURIDIQUE

3.1 Les dispositions législatives

Les articles 98, 100 et 101 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1) trouvent application :

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.

100. Un office peut, par règlement, déterminer la quantité du produit visé par le plan qui constitue le surplus de ce produit pour toute période qu'il détermine.

Il peut payer tout ou partie des dépenses ou des pertes résultant de la vente de ces surplus à même les contributions visées aux articles 123 et 124.

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 ou par une assemblée générale à le soumettre à l'assemblée générale pour ratification.

4. LES OBSERVATIONS

4.1 La Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec

M. Langis Croft amorce la présentation de la Fédération en citant la lettre de demande que son organisation a fait parvenir au secrétaire de la Régie, le 3 février 2006.

Cette lettre mentionne que les administrateurs de la Fédération ont approuvé les textes réglementaires et unanimement résolu, lors du conseil d'administration du 12 janvier 2006, de demander à la Régie d'entreprendre les démarches prévues à la Loi pour leur approbation.

Le désir des producteurs d'aller de l'avant dans la mise en place de l'agence de vente des agneaux lourds s'est manifesté à plusieurs reprises, notamment au cours de l'assemblée générale spéciale convoquée spécifiquement à cette fin en mars 2002 et, plus récemment, lors de l'assemblée générale annuelle de 2004. C'est fort du mandat confié par les producteurs réunis en assemblée générale annuelle en 2004 que le conseil d'administration a procédé à la rédaction des différents règlements.

M. Croft invite M^e Johanne Brodeur à faire la présentation de ces projets de règlement.

M^e Johanne Brodeur

M^e Brodeur indique son intention d'illustrer par ses commentaires certains articles mais elle ne lira pas tous les articles de ces règlements. Elle débute par le *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* et traite par la suite celui sur la disposition des surplus. En ce qui a trait au règlement sur la vente en commun, M^e Brodeur souligne que la Fédération avait retenu comme orientation stratégique d'ajuster le règlement de vente en commun aux résultats d'une convention avec les acheteurs. Comme il n'y a pas de convention signée, il sera nécessaire d'ajuster le texte du règlement de vente en commun à la décision de la Régie.

M^e Brodeur porte à l'attention de la Régie que la définition de ce qu'est un agneau lourd inscrite à l'article 1 a été soumise aux producteurs et, par la suite, lors des négociations de la convention, aux acheteurs. Le texte reproduit fidèlement la définition qui est utilisée dans deux règlements, soit le *Règlement sur les renseignements relatifs à la mise en marché des agneaux lourds*, ayant fait l'objet d'une décision de la Régie le 22 janvier 1997, et l'autre, utilisé par le Programme d'assurance-stabilisation des revenus agricoles (ASRA) administré par La Financière agricole du Québec.

Le projet de règlement sur la vente en commun permet à la Fédération, aux articles 2 à 12, de retenir par convention des services de personnes ou de sociétés pour effectuer certaines fonctions; il prévoit que la Fédération fera la classification selon certaines modalités et ententes. Le projet donne aux producteurs un choix de méthodes de vente et la possibilité d'utiliser, à certaines conditions, ses installations d'abattage.

M^e Brodeur donne les raisons qui ont mené à la rédaction de l'article 13 qui prévoit une mise en marché prioritaire pour les agneaux nés et élevés par le même producteur au Québec. Elle mentionne que c'est un choix des producteurs qui n'a aucun effet sur les acheteurs puisque dans la convention de base avec ces derniers, et afin d'établir des priorités d'approvisionnement concernant les acheteurs, le principe retenu est que ce ne doit être que de l'agneau du Québec.

La règle pour une mise en marché prioritaire des agneaux nés et élevés par un même producteur vise à améliorer le prix versé aux producteurs en réduisant le nombre d'intermédiaires, à appuyer le développement de l'entreprise agricole familiale et favoriser l'occupation du territoire, à éviter l'intégration et la concentration par des grandes entreprises et à assurer une meilleure stabilité du marché en minimisant l'effet perturbateur des parcs d'engraissement.

La Fédération pourra contrôler cet élément à partir des données recueillies lors des rapports trimestriels soumis par les producteurs dans lesquels ils identifieront le nombre de brebis. Ces déclarations seront traitées par informatique et une corrélation sera faite avec un deuxième moyen qui est la boucle d'identité permanente qui permet, lors de la sortie des agneaux, d'identifier le producteur et le lieu de production tel que requis au programme d'Agri-Traçabilité Québec inc.

Au chapitre de l'offre de vente, M^e Brodeur identifie l'information requise du producteur sur une base trimestrielle et souligne la possibilité pour des producteurs de se regrouper.

M. Robert Racine, quant à lui, explique les variations de poids carcasse et du nombre d'agneaux que permet le système, une souplesse dont bénéficie le producteur lors de la livraison à l'intérieur des contraintes imposées à la fois par la définition d'agneau lourd et les variations jugées inacceptables.

M. Racine fait le lien avec l'article 3.6 et les annexes 3A et 3B de la *Convention de mise en marché des agneaux lourds* (la Convention). Il informe la Régie que la Fédération propose de créer trois catégories de poids aux fins de simplifier la gestion des demandes et des offres car, en l'absence de catégories définies, chaque acheteur pourrait créer la sienne et cela deviendrait très complexe. Les catégories proposées sont :

Catégorie 1	16,4 – 19,9 kg
Catégorie 2	20 – 23,9 kg
Catégorie 3	24 kg et +

Le projet de règlement prévoit que la vente d'agneaux peut se faire par engagement annuel, par vente hebdomadaire et par d'autres mécanismes de vente, telle la vente directe au consommateur, ou à une personne ou société qui vend directement, et exclusivement, au consommateur.

M^e Brodeur explique que les producteurs qui désirent procéder par engagement annuel ont certaines conditions à remplir à partir des demandes transmises par les acheteurs.

Par exemple, un producteur doit indiquer dans les 15 jours son offre soit le nombre d'agneaux lourds, les périodes de livraison etc. La Fédération procède ensuite à un jumelage des offres et des demandes. Les surplus sont évalués après ajustement proportionnel des offres, selon les mécanismes prévus pour les ventes hebdomadaires. La Fédération peut exclure de la vente par engagement annuel un producteur qui ne respecte pas ses engagements.

Lors des ventes hebdomadaires, les échanges se font après un préavis sujet à confirmation par la Fédération au producteur le vendredi qui précède la semaine de vente, et qui constitue l'engagement de vente du producteur.

M^e Brodeur explique d'une façon plus détaillée le mécanisme d'ajustement prévu lorsque l'offre des agneaux lourds excède la demande des acheteurs. C'est au niveau de cet ajustement que joue la priorité accordée aux agneaux nés et élevés par le même producteur au Québec puisque la vente de ces agneaux se ferait après celle des agneaux lourds accordés par engagement annuel qui ne peuvent être mis en marché.

Les autres mécanismes de vente sont essentiellement de deux ordres : soit le producteur vend directement au consommateur, soit il vend à une personne ou société qui vend directement au consommateur, cette personne ou société étant un restaurant, un hôtel ou une boucherie.

M^e Brodeur signale une autre façon de procéder, soit celle du producteur qui vend directement au consommateur 50 agneaux lourds ou moins annuellement. Ce dernier n'a pas à signer, avec la Fédération, la convention signée par les producteurs qui vendent annuellement plus de 50 agneaux lourds directement au consommateur qui prévoit à quelles conditions doivent se faire les ventes et détermine les obligations du producteur envers la Fédération telles la remise des données sur les ventes, la remise des contributions ainsi que la garantie de paiement.

En ce qui a trait au paiement au producteur, la Fédération remet au producteur le prix perçu des acheteurs, conformément aux conventions, le jeudi suivant la semaine de vente moins les déductions et contributions découlant de ses frais de mise en marché et de classification. Les agneaux vendus en surplus sont payés au producteur au prix moyen reçu.

M. Racine explique le mécanisme de détermination du prix à verser aux producteurs en fonction des ventes sur engagement annuel, des ventes hebdomadaires et des ventes des surplus. Il expose également le mécanisme d'attribution des ventes d'agneaux de surplus.

M^e Brodeur termine la présentation du règlement sur la vente en commun avec quelques explications sur les changements de date que nécessitera la mise en place de l'agence selon la date d'entrée en vigueur retenue.

4.2 Questions de la Régie

La Régie vise tout d'abord à bien comprendre le sens des articles 2, 4 et 7 concernant la capacité de la Fédération et celle du producteur de recourir, sur la base de conventions, à certains services. Il est demandé à M^e Brodeur de préciser la nature des services pouvant faire l'objet de ces conventions et l'étendue du champ d'application de ces articles.

Par la suite, des éclaircissements sont demandés sur la notion de regroupement des agneaux pour la vente, à savoir comment la Fédération procédera s'il y a surplus de l'offre afin d'ajuster l'offre d'un regroupement de producteurs.

D'autres questions visent la capacité de contrôler les agneaux nés et élevés par un même producteur et le lien qu'il est possible de faire avec les exigences de la traçabilité.

Les frais supplémentaires de mise en marché prévus à l'article 19 suscitent des questions de la Régie qui propose que la Fédération réfléchisse à comment les rendre plus précis. La Fédération indique qu'elle examinera comment cet article pourrait être reformulé.

La Régie poursuit ses questions sur les articles 20, 23, 24 et les dispositions de l'article 27 concernant les ajustements effectués lorsque les engagements excèdent la demande.

La Fédération convient qu'une correction doit être apportée à l'article 34 afin de lire « l'acheteur » au lieu de « à chaque acheteur ».

À la suite d'une question de la Régie, l'article 35 est reformulé pour indiquer plus précisément ce qui est refusé soit la réduction du volume, la totalité du volume ou les deux. Au paragraphe 3^o du même article, l'expression « dans la mesure du possible » doit être précisé.

La Régie souligne qu'elle se demande si le libellé de l'article 37 ne donne pas un statut particulier qui pourrait avantager indûment une société vendant directement au consommateur.

La Régie termine ses questions en interrogeant M^e Brodeur sur les articles 38 et 39, la négociation du prix des agneaux lourds hors normes et la possibilité pour le producteur de reprendre ses agneaux. Les frais de classification pour un producteur vendant directement au consommateur et la possibilité pour la Fédération de faire faire cette classification lors de ce type de transaction et de récupérer ses frais soulèvent également des questions.

4.3 Complément de réponse de la Fédération

M^e Brodeur donne les réponses que la Fédération s'était engagée à donner le matin même de cette séance publique du 18 mai 2006. Ces réponses constituent soit des engagements à trouver l'information, soit à poursuivre la réflexion ou tout simplement des éléments d'éclaircissement.

Mme Tremblay commente la fiabilité des sources d'information concernant la surveillance reliée aux agneaux lourds nés et élevés par un même producteur.

M^e Brodeur communique, le 1^{er} juin 2006, les modifications que la Fédération a apportées à la réglementation soumise.

5. RÈGLEMENT SUR LA DISPOSITION DES SURPLUS DES PRODUCTEURS D'AGNEAUX LOURDS

5.1 La Fédération

M^e Brodeur indique que ce projet de règlement ne nécessite que peu de commentaires. Elle indique que la définition de ce qu'est un agneau lourd a été vue précédemment et explique ce qu'est un agneau de mauvais poids.

Il est aussi signalé à la Régie pourquoi, après qu'il y ait eu possibilité d'achat sur base annuelle et sur base hebdomadaire, l'offre de surplus ne peut se faire sur la base que tous les acheteurs aient un droit de premier refus puisque cela rendrait inopérante les méthodes de vente sur base annuelle et sur base hebdomadaire, les acheteurs n'ayant aucun intérêt à acheter à prix régulier.

M^e Brodeur rappelle que le règlement est lié à la Convention et devra être ajusté en fonction des dispositions de celle-ci.

5.2 Questions de la Régie

Les questions de la Régie portent sur le sort des agneaux ne rencontrant pas la définition d'agneau lourd, les ventes directes de surplus à un utilisateur ou à l'extérieur du Québec, le mécanisme pour déterminer le meilleur prix et des précisions quant à l'article 2.

Sur ce dernier point, l'article 2 sera repensé pour préciser que ce sont des agneaux lourds qui n'ont pas été mis en marché par un autre mode de vente.

6. COMMENTAIRES DES PRODUCTEURS

6.1 M. Vincent Couture, au nom de 15 producteurs d'agneaux lourds du Bas-Saint-Laurent

La présentation du mémoire et les questions de la Régie qui suivent la présentation du mémoire mettent en évidence les préoccupations du groupe.

Tout d'abord, le texte du projet de *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* n'a pas été présenté aux producteurs de la région et le groupe, pour faire son mémoire, l'a obtenu par le Syndicat des producteurs ovins du Bas-Saint-Laurent.

Ensuite, le groupe croit que l'application du règlement sur le terrain sera difficile et il souhaite des modifications à la définition du poids minimum d'un agneau lourd. Il propose que celui-ci soit de 40 kg vivant et de 18 kg abattu et carcasse chaude et que la variation du poids des agneaux et du nombre d'agneaux livrés par rapport à l'engagement soit assouplie pour être respectivement de 20 % et 10 %.

D'autres modifications sont suggérées à l'article 35 et au concept « nés et élevés par un même producteur » qui pourrait être remplacé par « nés et élevés au Québec ».

M. Couture expose deux raisons à l'appui de ce changement. Tout d'abord, la difficulté d'assurer le respect de l'exigence proposée et, ensuite, le fait que le parc d'engraissement joue un rôle utile pour sa région et n'est pas remis en question.

Un dernier élément de la présentation stipule que le prix que devrait payer un acheteur à la Fédération pour un agneau lourd en surplus devrait être spécifié au règlement, soit 90 % du prix de la Convention.

6.2 Mme Luiza Imhof, productrice

Mme Imhof intervient en soutien de la création de l'agence de vente; elle croit que ce sera bénéfique pour les producteurs en leur permettant d'investir davantage dans cette production. Elle croit aussi que la réduction des intermédiaires apporterait un meilleur prix aux producteurs. Elle est aussi consciente qu'il y a des corrections à apporter au projet de règlement et qu'il y a des inquiétudes à calmer.

6.3 M. Michel Thibodeau, producteur, président du Syndicat des producteurs d'ovins de la Mauricie et du Centre-du-Québec

M. Thibodeau présente ses remarques en son nom et au nom du Syndicat.

M. Thibodeau soulève l'urgence de la mise en place de l'agence de vente car les conditions de prix et de marché sont favorables. Il ne peut, à titre de représentant d'une région à forte majorité de producteurs d'agneaux de lait, cautionner l'orientation qui donne une priorité de mise en marché aux agneaux lourds nés et élevés par le même producteur au Québec. Il n'y a pas de justification économique à cette exigence de la Fédération et c'est porter préjudice à un groupe de producteurs pour en protéger un autre. Comme producteur, il s'inquiète de la difficulté d'assurer le respect de cette exigence.

Il souhaiterait que l'on modifie le *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* à l'article 21 pour simplifier la déclaration de mise en marché pour que la dernière déclaration soit valable tant qu'elle n'est pas modifiée et que le producteur puisse, à l'article 22, déclarer par strate de poids.

Le syndicat que représente M. Thibodeau a déjà signifié à la Fédération qu'il conteste toute référence à un historique de production pendant la première année de mise en place de l'agence de vente; seul un pourcentage de réduction uniforme pour tous les producteurs serait acceptable.

Afin d'amener les producteurs à prendre des engagements annuels et à être plus réguliers, il faut plus de souplesse à l'article 29.

M. Thibodeau déplore également les règles de diminution prévues à l'article 35 et, notamment, le manque de précision des mécanismes de gestion et le retour à la notion « nés et élevés par un même producteur au Québec ».

Les agneaux lourds vendus en gestion de surplus ne devraient pas, selon M. Thibodeau, être payés tels quels aux producteurs mais être « poolés » avec les ventes hebdomadaires.

En terminant, M. Thibodeau commente le rôle que le prix payé par les acheteurs peut jouer dans la mise en place de l'agence et souligne que l'on ne peut dissocier la mise en place du règlement de celle de la Convention.

6.4 M. Antonin Castonguay, président de la Coopérative de commercialisation des ovins de l'Est du Québec

M. Castonguay est accompagné, dans sa présentation, par M. Giovanni Lebel, administrateur de la coopérative.

M. Castonguay juge important de dire que 90 % des producteurs ne sont même pas au courant du contenu du *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds*. Le mémoire qu'il présente remet en question la définition même de l'agneau lourd qui ne devrait pas inclure les agneaux de moins de 18 kg car il n'y aura pas d'acheteurs pour ces agneaux. Selon M. Lebel, un agneau lourd, c'est plutôt un agneau de 18 kg à 24 kg; il est conscient que la définition utilisée par l'ASRA est différente.

M. Castonguay souligne dans son mémoire qu'il y a d'autres éléments qui nécessitent d'être clarifiés tels la notion de société, les cas de force majeure, les défauts de livraison et les frais supplémentaires.

Parmi les conditions que fixe le règlement, la question des inventaires est trop compliquée à gérer sur une base de 3 mois et il suggère une déclaration mensuelle.

Toute la question de l'annonce du poids des agneaux et des écarts est à revoir car la prédiction sur base carcasse est très difficile à faire et, de plus, il faut le faire une semaine à l'avance. Trop de variables entrent en jeu. Il serait suffisant de déclarer un poids vivant. Il faut aussi considérer que, s'il y a refoulement d'agneaux, le travail de pesée est important et difficile à effectuer.

M. Castonguay croit qu'il faut que l'agence de vente mette de l'ordre dans la question des parcs d'engraissement qui servent de prétexte pour transiger des agneaux de l'Ouest.

En terminant, il remet en question la base de calcul servant au classement des agneaux lourds et croit que la mesure de gras en millimètre est ce qui est le plus précis.

6.5 M. Réjean Myre, producteur, Bergerie du Haut-Relief

M. Myre donne, en guise d'introduction, une brève description de son entreprise qu'il qualifie de petite et dont 80 % des ventes sont faites au consommateur et 20 % à un regroupement local de commercialisation. L'entreprise possède actuellement 102 brebis.

M. Myre s'inquiète de la possibilité que le règlement ôte toute la souplesse dont ont besoin les petits producteurs de 200 agneaux et moins. La signature d'un contrat pour la vente directe de plus de 50 agneaux par an, l'administration des déclarations à faire, les pénalités pouvant être imposées, les frais de classement et de marketing à payer sans bénéficier de ces services, les modalités d'offre et de livraison sont des contraintes inacceptables pour un petit producteur.

M. Myre croit que l'agence est une bonne chose et que la réglementation a un rôle à jouer au niveau de l'industrie et des grands producteurs d'agneaux lourds.

Cependant, pour les entreprises de 200 agneaux et moins, il faut trouver un moyen de préserver la souplesse d'opération et il recommande que la Fédération examine la possibilité d'introduire une clause générale d'exemption qui définirait ce qu'est une petite entreprise et les modalités devant lui être appliquées.

6.6 M. Jocelyn Fournier, producteur, président Agneaux Bas Saint-Laurent-Gaspésie

M. Fournier demande à la Fédération ce qui arrivera si un agneau est vendu comme un agneau léger alors que, sur base carcasse, il s'agit d'un agneau lourd.

6.7 M. Marc Jomphre, producteur

M. Jomphre indique qu'il produit environ 1 000 agneaux et fait l'engraissement d'un nombre équivalent pour d'autres producteurs.

M. Jomphre souligne que la direction des agneaux vers un abattoir peut représenter une variation très importante dans les coûts. À titre d'exemple, dans sa région, il y a deux abattoirs, l'un à une demi-heure et l'autre à 2 heures et demie; les frais de transport par agneau varient de 2 \$ à 16 \$, selon le lieu de destination.

Il est en accord avec une agence de vente, mais en désaccord avec son caractère obligatoire car son entreprise subira une diminution de revenu en raison de la baisse du prix versé pour ses agneaux lourds, compte tenu de l'imposition des frais de mise en marché et autres frais. Les frais de classification et de mise en marché pourraient représenter pour son entreprise entre 8 000 \$ et 10 000 \$ pour un service qu'il ne désire pas.

6.8 M. Georges Parent, président du Syndicat des producteurs ovins du Bas-Saint-Laurent

M. Parent indique que son syndicat regroupe 200 producteurs, pour une production d'environ 30 000 agneaux lourds par année.

M. Parent souligne la volonté des producteurs d'avoir quelque chose de simple, à titre d'exemple, en ce qui concerne l'article 22 du *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds*. Il faudrait incorporer plus de souplesse et s'inspirer sur ce qui se passe à l'heure actuelle, alors que c'est la quantité d'agneaux qui est la référence. Cet article pourra être amélioré avec le temps.

Le parc d'engraissement n'est pas une menace et joue un rôle nécessaire de régulation de l'offre. Si l'on veut donner la priorité aux agneaux nés et élevés par le même producteur du Québec, l'on devrait alors soumettre la majorité des ventes des parcs d'engraissement à des contrats annuels afin de régulariser la situation sur les marchés et éviter l'arrivée importante d'agneaux provenant des parcs.

M. Parent préfère ne pas « *pooler* » les prix des agneaux de surplus avec le prix hebdomadaire afin d'administrer séparément les surplus dans la recherche de solutions et de marchés. Il indique que lorsqu'il y a refoulement les agneaux non requis continuent d'engraisser à la ferme; dans l'éventualité où ces agneaux déclassent, est-ce que le règlement prévoit un fonds pour dédommager le producteur?

6.9 M. Dany Morneau, producteur

M. Morneau indique que le préavis de trois mois est trop long. Il serait plutôt d'accord avec un système d'annonce au mois. Quant à la définition d'agneau lourd, un agneau de moins de 18 kg n'est pas un agneau lourd.

Il souhaiterait offrir ses agneaux par son organisme régional; ce serait moins compliqué que par la Fédération et il y aurait moins d'erreurs pour juger le poids carcasse.

M. Morneau n'aime pas l'idée des pénalités, il préférerait un système de bonis. Il ne croit pas que le règlement soit assez clair sur la capacité de confier à l'organisme régional un mandat de faire l'offre à sa place.

6.10 M. Francis Voyer, producteur

M. Voyer croit que l'usage d'un historique pour gérer les surplus va toujours pénaliser les nouveaux producteurs ou ceux qui sont en croissance de production jusqu'à ce que leur historique rattrape leur situation de production. Les prix obtenus pour les surplus devraient être « *poolés* » avec le prix hebdomadaire. Par contre, il s'interroge, pour les ventes hebdomadaires; s'il y a plus de demandes que d'offres, est-ce que le prix va augmenter ou s'il restera au prix annoncé? Dans ce dernier cas, le producteur est perdant.

6.11 M. Richard Lebel, producteur, président de la Coopérative de production ovine KRT

La Coopérative regroupe 20 producteurs et M. Lebel possède 500 brebis.

Il fait une production régulière par contrat et livre aux trois semaines. Il croit que la régularité de la production est très importante et qu'il devrait y avoir un prix supérieur pour ceux qui produisent avec régularité, ce qui contribuerait à éviter des surplus.

Si un producteur ne livre pas le nombre d'agneaux qu'il s'est engagé à livrer, il perd son contrat. Le système doit alors lui permettre d'acheter des agneaux de lait pour équilibrer sa production. C'est la raison pour laquelle il n'est pas d'accord avec la notion de « né et élevé au Québec par le même producteur » car il perdrait sa priorité de vente.

La classification devrait être faite pour tous les agneaux et payée par tous les producteurs; il faudrait inclure son coût dans les frais à payer.

M. Lebel demande comment la nécessité d'annoncer un poids carcasse a été retenue dans le règlement car il est actuellement difficile de rencontrer le poids vivant annoncé.

En terminant, M. Lebel indique qu'un agneau lourd, c'est un minimum de 18 kg et que, selon lui, les prix des surplus devraient être « *poolés* » avec le prix hebdomadaire.

6.12 M. Yvan Dionne, producteur

Les annonces devant être faites et prévues aux articles 20 et 30 du projet de règlement peuvent avantager les producteurs ayant un bon volume de production.

Pour les producteurs qui commencent ou les petits producteurs qui travaillent aussi à l'extérieur, et qui ne sont probablement pas réguliers, c'est beaucoup demander de déclarer sur une base annuelle, au trois mois ou sur une base hebdomadaire trois semaines avant l'abattage le poids de l'agneau et de le confirmer une semaine plus tard. Selon les conditions climatiques, la croissance d'un agneau peut arrêter ou croître beaucoup pendant la semaine qui précède l'abattage. De plus, comme le producteur devra deviner le poids carcasse, il sera plus simple, pour plusieurs d'entre eux, d'expédier leurs animaux comme agneaux de lait car il n'y a rien à prévoir.

M. Dionne est en faveur de garder les parcs d'engraissement et la possibilité de vendre entre producteurs pour respecter les contrats. En ce qui concerne les parcs d'engraissement, quand un bel agneau de lait est envoyé à l'abattoir, c'est une perte; il devrait être expédié en agneau lourd quand il a une belle conformation. Il faudrait au moins que cette possibilité existe.

Il n'y a pas de marché pour un agneau de 16 kg; souvent ce sont des agnelles trop grasses. Le marché est pour des agneaux de 18, 19 ou 20 kg et certains clients veulent des agneaux de 24 kg.

6.13 M. Conrad Bernier

M. Bernier s'exprime devant la Régie au nom de Ferme Bérac inc. et des personnes suivantes : M. Martin Sigman, M. Mario Macciocia, Mme Chantale Choquette, M. Francis Voyer et M. Jean-Jacques Cabillaud.

M. Bernier et les personnes qu'il représente déplorent n'avoir pas eu la documentation pertinente dans un délai suffisant. Le projet de règlement sur la vente en commun leur est parvenu tout récemment, ne leur laissant que deux ou trois jours pour étudier le règlement, et ils n'ont pas eu celui sur les surplus.

Il y a eu des modifications récentes au règlement proposé et il y a trop d'imprécisions, selon M. Bernier, pour que les personnes qu'il représente puissent bien comprendre toutes leurs obligations ainsi que celles de l'agence qui naîtra de ce règlement.

La définition de l'agneau spécifie un poids minimum trop bas qui ne rencontre pas la demande des acheteurs. Celle-ci réclame un poids carcasse de 20 kg et plus mais, compte tenu des difficultés, la proposition faite par certains intervenants à 18 kg serait acceptable par M. Bernier.

La notion de priorité de mise en marché accordée aux agneaux lourds nés et élevés au Québec par le même producteur n'a pas l'assentiment de son groupe et transgresse l'objectif de l'agence d'être équitable pour tous les producteurs. M. Bernier ne peut retracer un document qui atteste qu'un mandat a été donné à la Fédération d'inclure cette provision réglementaire.

M. Bernier indique que son groupe représente 20 % de la mise en marché d'agneaux lourds du Québec et, si l'on tient compte de quelques autres producteurs qui transigent par des parcs d'engraissement, c'est 25 % de la mise en marché qui est concernée; ce n'est donc pas une quantité négligeable.

L'agence de vente ne peut imposer l'obligation à tous les producteurs de transiger par elle et, en retour, discriminer, dans sa politique de mise en marché, des groupes de producteurs.

L'information fournie par la Fédération lors des rencontres sur le projet concernait beaucoup plus les demandes face aux acheteurs que les motifs qui justifient les producteurs de vendre à une agence de vente.

M. Bernier spécifie que la demande du groupe en février dernier pour qu'on lui remette un document sur le projet a été refusée parce qu'il était considéré confidentiel.

M. Bernier indique que son groupe appuie le principe d'avoir une agence de vente pour des raisons de régularité d'approvisionnement et de qualité des agneaux et afin de satisfaire les besoins des acheteurs.

En tenant compte que le projet d'agence ne vise que les producteurs d'agneaux lourds; que les parcs d'engraissement font partie de l'industrie; qu'il n'y a pas eu de rencontre avec les producteurs visés spécifiquement; qu'il n'y a pas de document attestant le mandat de la Fédération de défendre la notion de « nés et élevés par le même producteur »; et qu'en production bovine le principe des parcs est accepté et que les réglementations font la distinction entre les modes de productions, le groupe demande à la Régie :

- de retarder l'entrée en vigueur du *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* tant et aussi longtemps que les représentants de la Fédération n'auront pas obtenu l'accord majoritaire des producteurs d'agneaux lourds seulement;

- nonobstant ce qui précède, d'exclure les producteurs de parcs d'engraissement ou de finition du présent règlement tels que le sont les producteurs d'agneaux de lait ou légers, permettant à ces derniers de vendre à l'acheteur de leur choix au prix qui leur convient sans garantie de paiement au Québec ou ailleurs.

6.14 M. Marie-Antoine Roy, producteur

M. Roy souligne que son entreprise produit entre 50 et 60 agneaux lourds par semaine, dont 25 sont vendus directement au détail et le résiduel par l'entremise d'un regroupement appelé « Le REPA ».

Ce regroupement créé pour répondre au problème de l'éloignement des producteurs regroupe 25 producteurs qui mettent en marché environ 200 agneaux lourds par semaine.

M. Roy est assez heureux de l'évolution du projet d'agence de vente. Cependant, il est en désaccord avec la Fédération sur le fait d'obliger les producteurs à livrer à d'autres acheteurs lorsque la Fédération l'indique. Cela va être invivable et trop cher. De plus, son entreprise, avec le volume qu'elle met en marché, pourrait devenir le tampon pour équilibrer les livraisons aux acheteurs. Cela n'a pas de sens.

Il est faux de dire, selon M. Roy, qu'on a pas de chiffres pour constituer l'historique de production. Tous les producteurs sont obligés de déclarer leur production pour avoir les compensations de l'ASRA et Agri-Traçabilité Québec inc. reçoit des abattoirs toutes les données sur les agneaux lourds abattus à chaque semaine.

Parmi les autres aspects à considérer, M. Roy indique qu'il faut prévoir un mécanisme pour gérer la demande des musulmans, voir comment récupérer la perte d'agneaux lors des encans et, finalement, prévoir comment, par règlement, on pourrait compenser le producteur lorsqu'un agneau se voit amputé d'un morceau parce qu'il a un abcès.

Il ne faut pas qu'il y ait de refoulement d'agneaux car la réaction des producteurs créera un effet de déclarer plus d'agneaux par anticipation des coupures et cet effet « boule de neige » fera chuter les prix. Il faut absolument régulariser la production et prévoir aussi comment on pourrait répondre aux acheteurs qui voudraient affaiblir le système; par exemple, en vendant les surplus d'agneaux lourds directement à Toronto.

Quant à la définition d'agneau lourd, M. Roy indique que bien que la plupart des producteurs produisent des agneaux lourds d'environ 20 kg, il est d'accord pour garder la flexibilité de la définition actuelle.

En terminant, M. Roy ne craint pas trop l'année de transition car les producteurs vont examiner comment les choses se passent avant de changer leur façon de faire sauf, évidemment, s'il y avait une forte baisse de prix pour l'agneau de lait aux encans.

6.15 M. Jasmin Mercier, producteur, président du Syndicat des producteurs d'agneaux et moutons de l'Abitibi-Témiscamingue

M. Mercier souligne qu'il y a environ 14 000 brebis en production pour 50 producteurs répartis sur le territoire de sa très grande région équivalente en étendue à la région sud du Saint-Laurent, de Saint-Jean-Valleyfield au Bas-Saint-Laurent.

Les producteurs de sa région sont habitués au problème du transport, et la proposition de la Fédération ne l'inquiète pas.

Il est important pour M. Mercier que les producteurs puissent aller chercher la plus-value en faisant le travail de finition eux-mêmes plutôt que de la laisser aux parcs d'engraissement, d'autant plus que la décision aura un impact sur les prix de l'agneau de lait puisque les propriétaires de parcs d'engraissement pourront toujours y recourir pour remplir leur parc.

M. Mercier ne croit pas qu'il faille retarder le projet de règlement tel que cela est proposé par M. Conrad Bernier. Tous les producteurs d'agneaux lourds sont représentés aujourd'hui et ils sont tous d'accord pour dire qu'il faut l'agence de vente et rapidement.

À partir du moment où il y aura un prix garanti, la production va se développer ainsi que la régularité car il y aura des possibilités de financement.

Pour ce qui est de la définition quant au poids, elle a été unanimement approuvée par les administrateurs de la Fédération. On peut démarrer avec la définition actuelle.

6.16 M. Régent Raymond, producteur, président du Syndicat des producteurs d'agneaux et moutons de la Côte-du-Sud

M. Raymond souligne qu'il désire corriger l'impression donnée par des commentaires précédents à l'effet que l'information n'était pas disponible. Le Syndicat des producteurs d'agneaux et moutons de la Côte-du-Sud a expédié le document à ses 60 membres dès la semaine passée et tous l'avaient en main dès lundi.

Son intervention vise à prévenir la Régie du danger que représentent les parcs d'engraissement et les intégrateurs qui achètent les terres. Il est inquiet du type d'agriculture qui se dessine pour l'avenir vu les conditions difficiles pour la relève. Il invite à la prudence afin d'éviter de perdre le contrôle de la production ovine.

Il faut tirer des leçons de ce qui se passe dans la production porcine et dans celle du bœuf.

7. RÉPLIQUE ET CONCLUSION DE LA FÉDÉRATION

M^e Brodeur débute, suivie de M. Croft pour la conclusion.

Il y a eu beaucoup de choses de dites et M^e Brodeur retient pour la réplique de la Fédération quatre éléments.

Concernant la définition de ce qu'est un agneau lourd, Mme Tremblay a indiqué à la Régie que le document déposé par M. Bernier est le programme de l'ASRA et que les poids traduisent les caractéristiques des agneaux compensés. Ce sont des données pour fins de calcul tandis que la Fédération a utilisé la définition de base.

La notion de « né et élevé par le même producteur au Québec » a été présentée aux producteurs à deux reprises, soit en octobre 2005 et lors de l'assemblée générale annuelle en novembre 2005. Il est faux de prétendre que la Fédération agit sans mandat.

L'annonce du poids carcasse par anticipation est une demande des acheteurs qui désirent que la déclaration soit la plus précise possible. M^e Brodeur croit que le texte traduit le meilleur équilibre possible. M. Racine, sur la question des priorités pour la gestion des surplus, souligne que plusieurs intervenants ont signalé l'importance de la régularité d'approvisionnement; il a même été mentionné que le producteur régulier devrait avoir un prix supérieur. Sans protéger à 100 % le producteur régulier, l'article 41 tient compte de ce facteur.

Il est établi par M^e Brodeur, à la suite de deux questions de la Régie, qu'il n'y a pas eu de consultation s'adressant aux seuls producteurs d'agneaux lourds et que, lors de l'assemblée générale qui a voté de façon majoritaire le principe de l'agence, la proportion de votes de producteurs d'agneaux lourds n'est pas connue. La Fédération a rejeté dans le passé la notion de réglementer par catégorie de producteurs, elle n'a pas la volonté de changer de politique, et n'a pas les outils pour donner cette information.

M. Croft conclut en mentionnant le climat de respect dans lequel s'est déroulée la journée. Il constate qu'il y a un dénominateur commun, soit le besoin d'avoir une agence de vente en commun, et rappelle que l'argumentation présentée par la Fédération est toujours valable et souhaite qu'elle puisse aider la Régie dans son travail.

8. L'ANALYSE ET LA DÉCISION

L'article 101 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* prescrit que tout règlement pris par un office ou par une assemblée générale en vertu de cette loi est soumis à l'approbation de la Régie qui peut vérifier de la façon qu'elle juge nécessaire l'opinion des producteurs sur ce règlement. La Régie peut également obliger que le règlement soit soumis à une assemblée générale pour ratification.

La séance tenue le 18 mai 2006 sur le projet de *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* et sur celui du *Règlement sur la disposition des surplus des producteurs d'agneaux lourds* a permis à la Régie d'entendre et de vérifier l'opinion des producteurs sur ces deux projets de règlement. Dès le début de la séance, des producteurs ont mentionné que, pour eux, la consultation faite par la Fédération était incomplète et insatisfaisante.

La Régie note dans la documentation déposée par la Fédération qu'à partir de l'année 2000 et jusqu'en 2005, dans chacune des assemblées générales, on a traité d'un aspect ou d'un autre de l'agence de vente des agneaux lourds. Au total, neuf résolutions furent votées durant ces six années. Une série de négociations a été faite avec différents acteurs de la mise en marché dont les organismes régionaux de mise en marché et les acheteurs dès la période 2002-2003.

Une tournée de l'ensemble des régions a été faite par la Fédération en octobre 2005 pour informer les producteurs d'agneaux lourds des modalités que l'on retrouve dans le *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds*.

Bien qu'il soit possible que des producteurs n'aient pu connaître que tard le texte final du projet, la Régie considère que l'information a été suffisamment communiquée et que les producteurs intéressés ont eu l'occasion de faire connaître leur opinion.

La Régie doit évaluer si les deux règlements proposés pour son approbation favorisent une mise en marché ordonnée et efficace de l'agneau lourd au Québec. Il est à noter que plusieurs des éléments de réflexion qui ont justifié les choix de la Régie dans la décision concernant la Convention s'appliquent aussi à ces règlements et ne seront pas nécessairement répétés dans la présente analyse. La Régie réfère donc le lecteur à cette décision pour de plus amples informations.

Quant aux dispositions qui visent les deux règlements, il faut souligner que la définition de l'agneau lourd n'est pas modifiée pour les raisons déjà énoncées dans la décision arbitrale concernant la Convention. Essentiellement, l'introduction de catégories de poids à la Convention permet l'opération du système sans avoir à changer cette définition.

Quant au *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* (ci-après le Règlement), la Régie tient à préciser les éléments retenus pour mettre en place une agence de vente qui favorisera une mise en marché efficace et ordonnée de l'agneau. S'il est utile que le Règlement puisse permettre à la Fédération de recourir aux services de personnes ou sociétés externes pour accomplir certaines tâches en son nom, il est important de bien distinguer et de baliser les rôles de chacun afin d'éviter les conflits d'intérêts. La Régie juge nécessaire de compléter l'article 2 pour définir davantage le type de personnes ou de sociétés éligibles à ces ententes de service.

Il n'est pas approprié, selon la Régie, de multiplier les mécanismes de vente et d'établir des distinctions entre les acheteurs.

L'agence de vente en commun ne peut être mise en compétition avec un autre mécanisme de mise en marché visant la même clientèle que celle des acheteurs qui s'engagent à œuvrer par l'entremise de l'agence. Il en résulterait que l'agence de vente ne serait utile que pour écouler les agneaux lourds que le producteur ne peut vendre lui-même ou vendre à une personne ou société qui vend directement au consommateur. Les producteurs ont choisi d'avoir une agence de vente en commun et on doit lui donner les meilleures chances de succès. C'est pourquoi la Régie modifie le règlement pour que seule la vente directe au consommateur soit permise pour un producteur tel que prévu à l'article 63 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.

Il est utile de rappeler que l'article 59 de cette même loi prévoit qu'un producteur d'un produit visé par un plan qui est à la fois engagé dans la production et dans la mise en marché de ce produit est assujéti aux droits et obligations du producteur et de l'acheteur.

Des producteurs ont indiqué à la Régie leur désaccord avec l'inclusion au règlement d'une priorité de mise en marché pour les agneaux nés et élevés par le même producteur lorsque l'offre excède la demande; ils ont aussi émis l'opinion qu'ils jugeaient utile le rôle des parcs d'engraissement et que l'introduction de cette priorité visait à désavantager ces parcs.

D'autres producteurs ont par contre appuyé l'introduction de cette priorité d'écoulement au règlement pour ce type de production car il leur semble nécessaire de préserver, en période de surplus, un accès prioritaire aux agneaux nés et élevés par le même producteur compte tenu des contraintes additionnelles de temps et des investissements plus importants qu'impose ce type de production. Le désir d'aider le développement de cette pratique au Québec fait également partie de l'objectif recherché.

Pour disposer de cette question, la Régie tient compte des éléments suivants : est-ce que l'Office peut réglementer de la sorte la production? Ensuite, quelle est la volonté des producteurs? Et, enfin, est-il utile à l'écoulement de l'agneau au Québec et au développement de cette production qu'il en soit ainsi?

Concernant les pouvoirs de l'Office, les paragraphes 1 et 2 de l'article 98 de la Loi permettent à un office, par règlement, d'établir une procédure de vente en commun du produit visé par le plan qu'il applique et de déterminer le mode et les conditions de mise en marché.

Quant à la volonté des producteurs, la Régie a reçu des opinions divergentes de producteurs concernant l'introduction de cette priorité à la réglementation sur la vente en commun. Il faut reconnaître que les parcs d'engraissement occupent une place importante dans la mise en marché de l'agneau lourd et qu'ils jouent un rôle appréciable dans la régulation de l'offre. Cependant la Régie doit tenir compte du fait que ce projet de règlement et que la priorité donnée à certains agneaux ont franchi légalement toutes les étapes de consultation que doit suivre un office de producteurs.

L'énoncé très général de l'article 13 du projet de règlement sur la vente en commun confère à la Fédération un pouvoir discrétionnaire pour appliquer cet accès privilégié en toute circonstance.

Par ailleurs, la Régie retient que cette priorité proposée par la Fédération s'exerce au niveau de l'article 35 du projet et ne trouve son usage véritable qu'en période de surplus.

Ainsi, l'article 35 permet à la Fédération de réduire, en situation d'offre excédentaire par rapport à la demande, les quantités offertes par chaque producteur de façon proportionnelle. Un producteur peut alors refuser de mettre en marché la quantité réduite d'agneaux qui lui est offerte. Ce n'est qu'à ce moment que le règlement permettra aux agneaux lourds nés et élevés par le même producteur d'avoir un accès prioritaire au marché après celui accordé aux engagements annuels.

La Régie juge que la mesure proposée par la Fédération apporte une certaine sécurité d'accès au marché aux agneaux lourds nés et élevés par le même producteur et constitue un encouragement pour ce type de production. Elle la retient sans toutefois souscrire à l'article 13.

Les producteurs d'agneaux lourds produisant selon les règles de l'agriculture biologique ont demandé à la Régie d'être exclus de l'autorité de l'agence de vente et de la Convention soulignant que leur agneau est de nature différente, que sa mise en marché l'est également et qu'il y a peu d'intérêt pour eux de passer par l'agence de vente.

Le Règlement et la Convention ont prévu des modalités spécifiques à ce type de production qui, de l'avis de la Régie, répondent aux besoins exprimés par ces producteurs et ne justifient pas l'exclusion de leur production.

Plusieurs producteurs et organismes de producteurs ont signalé à la Régie qu'ils jugent abusif le fait que le règlement permette à la Fédération, pour répondre aux besoins du marché, de diriger les agneaux d'un producteur vers un autre acheteur que celui qu'il a choisi et que ce dernier doit assumer tous les frais additionnels de transport.

La Régie reconnaît qu'il est d'intérêt pour tous les producteurs que tous les marchés soient approvisionnés où qu'il soient mais qu'il est approprié pour la Fédération d'étudier une méthode pour compenser les frais additionnels de transport lorsqu'elle dirige des agneaux d'un producteur vers un acheteur autre que celui choisi et de lui faire rapport avant l'entrée en vigueur du Règlement.

La Convention décrétée par la décision 8703 introduit pour l'offre d'achat et la vente des agneaux lourds des catégories de poids. Il est nécessaire d'établir une concordance entre les dispositions du Règlement et celles de la Convention et d'introduire dans le Règlement ces catégories de poids.

Des producteurs ont souligné le besoin de simplifier des aspects du Règlement pour permettre une meilleure compréhension et une plus grande adhésion des producteurs au système. La Régie en a tenu compte notamment dans la formulation des articles 27, 35 et 41.

Le *Règlement sur la disposition des surplus des producteurs d'agneaux lourds* n'a pas fait l'objet de beaucoup de commentaires des producteurs sauf les suggestions visant l'établissement du prix et son administration.

La Régie ne retient pas la proposition d'indexer le prix des agneaux lourds en surplus en fonction du prix régulier ou de le fusionner aux prix hebdomadaires pour en faire un prix moyen pour tous les producteurs.

Il est nécessaire dans un premier temps que l'agence de vente ait une flexibilité dans la fixation des prix pour écouler les surplus et, qu'ensuite, la réglementation lui permette d'associer les producteurs à l'origine des surplus aux revenus que ces mêmes surplus ont générés.

La Fédération a indiqué à la Régie qu'un délai de quatre mois lui serait nécessaire pour la mise en œuvre de la réglementation sur la vente en commun afin d'élaborer le système informatique requis. La Régie est aussi consciente des mandats qu'elle confie à la Fédération, lesquels doivent être faits avant l'entrée en vigueur de la réglementation. Elle doit donc prévoir un délai suffisant pour qu'ils soient exécutés.

EN CONSÉQUENCE, et pour les motifs cités précédemment, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

approuve le texte modifié du *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* comme étant celui annexé à la présente décision pour en faire partie intégrante;

approuve le texte modifié du *Règlement sur la disposition des surplus des producteurs d'agneaux lourds* comme étant celui annexé à la présente décision pour en faire partie intégrante;

décide que le *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds* et le *Règlement sur la disposition des surplus des producteurs d'agneaux lourds* entrent en vigueur le 1^{er} juin 2007;

demande à la Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec d'étudier une méthode pour compenser les frais additionnels de transport lorsqu'elle dirige des agneaux d'un producteur vers un acheteur autre que celui qu'il a choisi et de lui faire rapport avant l'entrée en vigueur du *Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds*.

Jean-Claude Blanchette

Gaétan Busque

Claude Lambert