

## **Décision et fonctionnement de l'agence de vente des agneaux lourds**

Ce document fait suite à la réunion du conseil d'administration du 31 octobre dernier au cours de laquelle une analyse complète des décisions de la Régie et de la convention et des règlements a été effectuée. Il a pour objectif d'informer l'ensemble des délégués ainsi que de clarifier certains éléments marquants de la décision de la Régie concernant le fonctionnement de l'agence de vente et de répondre aux questions les plus souvent posées par les producteurs.

Après des mois d'attente, la Régie a rendu le 13 octobre dernier la décision concernant l'arbitrage de la Convention de mise en marché avec les acheteurs d'agneaux lourds ainsi que la décision sur le Règlement sur la vente en commun et le Règlement sur la disposition des surplus. Dans l'ensemble, les décisions sont positives. La Régie fixe le démarrage de l'agence de vente au 1er juin 2007 et la convention prendra fin le 30 novembre 2008. La durée de la première convention sera de 18 mois.

### **Décisions de la Régie**

#### **⇒ Le concept de « né et élevé par le même producteur au Québec »**

La Régie a exclu du préambule de la convention, la notion de priorité pour les agneaux nés et élevés **par le même producteur** au Québec. Elle estime que cela découle d'un choix des producteurs et la traite, de ce fait, dans le Règlement sur la vente en commun.

Ainsi, dans le règlement, la Régie a décidé que compte tenu de la volonté de certains producteurs et du rôle que peuvent jouer les parcs d'engraissement, la priorité aux agneaux nés et élevés par le même producteur ne peut s'appliquer en toutes circonstances. La Régie retient donc que cette priorité ne trouve son usage véritable qu'en période de surplus. Conséquemment, l'accès prioritaire ne sera appliqué que lors des ventes hebdomadaires et seulement dans le cas où il y aura du surplus.

#### **⇒ Agneau du Québec**

La priorité d'approvisionnement des acheteurs qui s'engagent à acheter exclusivement des agneaux lourds nés et élevés au Québec, que ce soit par le même producteur ou non, est maintenue. Ce qui va favoriser l'écoulement, sur le marché, des agneaux du Québec.

Par ailleurs, la Régie ne limite pas la portée de l'agence aux seuls agneaux nés et élevés au Québec. Tout agneau lourd vivant qui sera mis en marché au Québec devra être transigé via l'agence de vente. Pour les agneaux provenant de l'extérieur du Québec, seuls ceux qui entreront au Québec pour y être directement abattus ne seront pas transigés via l'agence de vente.

#### **⇒ La définition d'agneau lourd**

La Régie a décidé de conserver la définition d'agneau lourd telle que présentée par la Fédération et ne l'a pas modifiée en fonction des représentations qui lui



ont été faites pour introduire un poids minimum de 18 kg.

De ce fait, un agneau lourd est un agneau de moins d'un an, destiné à l'abattage, ayant moins de deux incisives permanentes et d'une masse d'au moins 36,3 kg vivant ou 16,4 kg abattu. Et les acheteurs pourront demander des agneaux de 3 catégories de poids carcasse soit :

- ♦ Catégorie 1 : 16,4 kg à 19,9 kg
- ♦ Catégorie 2 : 20,0 kg à 23,9 kg
- ♦ Catégorie 3 : 24.0 kg et plus

### ⇒ Modes de ventes des agneaux prévus par l'Agence.

Un producteur peut mettre en marché ses agneaux lourds selon :

1. Contrat annuel
2. Vente hebdomadaire
3. Gestion des surplus
4. Vente à la ferme directement à un consommateur

### ⇒ Les règles de priorité des producteurs

La Régie a tenu compte du fait que plusieurs producteurs ont souligné le besoin de simplifier certains aspects du règlement et a, de ce fait, allégé les règles de priorités lorsque l'offre des producteurs sera supérieure à la demande des acheteurs :

◆ contrats annuels : La répartition des offres sera faite proportionnellement à l'offre des producteurs. La Régie a exclu les critères du nombre de brebis en inventaire, de la régularité et de l'historique de vente.

◆ ventes hebdomadaires : Les contrats annuels seront comblés en premier lieu. La Fédération tiendra ensuite compte du critère de « nés et élevés par le même producteur ». La Régie a exclu le critère de régularité.

◆ paiement : les prix des surplus de la semaine seront « poolés » entre eux, mais la Régie a dé-

cidé de ne pas les « pooler » avec le prix des ventes hebdomadaires.

### ⇒ Les agneaux spécifiques

Malgré le fait que des producteurs souhaitaient que soient exclus de l'autorité de l'Agence les agneaux spécifiques, la Régie indique que les modalités répondent à un besoin et les conservent au règlement.

Pour qu'un agneau soit reconnu spécifique, il doit être produit selon un cahier des charges reconnu. La Régie a enlevé le fait que les cahiers des charges doivent être reconnus par la Fédération. Toutefois, elle impose la reconnaissance du cahier des charges par un organisme accrédité reconnu par le Conseil des appellations agroalimentaires du Québec.

Les agneaux spécifiques sont vendus par contrats annuels selon les mêmes mécanismes que les agneaux réguliers avec un prix bonifié. La Fédération dirigera en premier lieu les agneaux spécifiques aux acheteurs demandant ces spécificités.

### ⇒ Les mandataires (agents)

La Régie a précisé que même si la Fédération peut recourir à des personnes ou sociétés externes pour accomplir certaines tâches en son nom, celles-ci ne peuvent être acheteurs et ne doivent pas être en situation de conflit d'intérêts. Ceci empêche donc un organisme régional de mise en marché de jouer à la fois le rôle de mandataire et d'acheteur.

D'ici les prochaines semaines, la Fédération entreprendra des pourparlers avec les organismes et les autres personnes intéressées.

### ⇒ Les ventes à la ferme

Un producteur ne peut vendre à une personne ou société qui vend directement à un consommateur car ce serait créer une concurrence directe à l'Agence de vente et aux acheteurs qui s'y approvisionnent. Le producteur devra donc se limiter aux ventes faites directement à un consommateur comme le prévoit la



Loi. Ceci exclut pour un producteur la possibilité de vendre directement à une boucherie, un restaurant ou une autre entreprise semblable à moins que ceux-ci ne deviennent acheteurs ou qu'un acheteur ayant signé la convention ne mette à leur disposition des agneaux qu'il aura achetés.

Un producteur peut mettre en marché ses agneaux lourds auprès d'un autre producteur à condition que celui-ci ait signé avec la Fédération une convention d'acheteur homologuée à cet effet.

Obligations du producteur qui vend directement aux consommateurs :

- ◆ consigner les ventes dans un registre en notant le nombre d'agneaux lourds vendus et, le cas échéant, le lieu de leur abattage.
- ◆ au plus tard le 15 de chaque mois, il doit transmettre par écrit à la Fédération, pour les ventes du mois précédent :
  - o le nombre d'agneaux lourds mis en marché;
  - o leur numéro d'identification;
  - o le total des ventes mensuelles;
  - o de même que le paiement des frais de classification et les contributions exigibles.
- ◆ Le producteur doit conserver durant 2 ans la preuve des ventes faites directement à un consommateur et, le cas échéant, les reçus d'abattage et les remettre à la Fédération sur demande.

### ⇒ Le surplus

La Régie ne retient pas la suggestion des acheteurs de limiter le droit de commercialisation des surplus de la Fédération. De ce fait, la Fédération pourra mettre en marché les surplus sans être restreinte aux seuls acheteurs

ayant signé la convention.

Les agneaux considérés en surplus seront :

- ◆ les agneaux que les acheteurs s'étaient engagés à recevoir et qu'ils ne peuvent recevoir pour des raisons de force majeure;
- ◆ les agneaux mis en marché par un producteur qui n'a pas complété son offre de vente dans les délais prévus;
- ◆ les agneaux mis en marché en excédent de la demande des acheteurs.

La Fédération met en marché les agneaux en surplus pour satisfaire les besoins d'un acheteur, d'une campagne de promotion, etc. L'acheteur paie le prix selon les modalités convenues avec la Fédération. La Fédération verse aux producteurs le prix moyen hebdomadaire de vente reçu des acheteurs pour tous les agneaux en surplus.

### ⇒ La classification

La Régie adopte, pour les premiers six mois de la Convention, la grille de classification ci-dessous qui est celle qui a été proposée par la Fédération lors de l'arbitrage. Par ailleurs, elle invite les parties à convenir, au sein d'un comité paritaire qu'elle crée, de la grille devant s'appliquer pour les périodes subséquentes.

		Conformation				
		1	2	3	4	5
millimètres de gras	1	75	75	75	75	75
	2	75	75	75	75	75
	3	75	75	75	75	75
	4	75	75	75	75	75
	5	75	75	100	100	100
	6	75	75	100	100	100
	7	75	75	103	103	103
	8	75	75	103	103	103
	9	75	75	103	103	103
	10	75	75	103	103	103
	11	75	75	103	103	103
	12	75	75	103	103	103
	13	75	75	103	103	103
	14	75	75	100	100	100
	15	75	75	100	100	100
	16	75	75	100	100	100
	17	75	75	100	100	100
	18	75	75	95	95	95
	19	75	75	95	95	95
	20	75	75	95	95	95
	21	75	75	75	75	75
	22	75	75	75	75	75
	23	75	75	75	75	75
	24	75	75	75	75	75
	25	75	75	75	75	75

Figure 1 : Grille de classification



### ⇒ Le prix

Selon la Régie, la sentence arbitrale apporte des précisions qui sont propices à faciliter un accord sur les prix. De ce fait, elle laisse à la Fédération et aux acheteurs jusqu'au 30 mars 2007, pour s'entendre sur un prix et lui communiquer leur entente ou à défaut leur demande de conciliation ou d'arbitrage.

### ⇒ Les garanties de paiement

Étant donné que la convention a été arbitrée, la Régie ne pouvait y introduire les modalités de la garantie de paiement. La Régie n'a pas statué sur

ce point. La Fédération effectuera une demande formelle à la Régie pour qu'elle traite de ce point avant le démarrage de l'agence de vente.

### ⇒ La compensation transport

Le Règlement permet à la Fédération de diriger les agneaux à un autre acheteur que celui choisi par le producteur pour que soient comblés tous les marchés. Conséquemment, la Régie demande à la Fédération d'étudier une méthode pour compenser les frais additionnels de transport lorsque des agneaux sont redirigés et de lui faire rapport avant l'entrée en vigueur de l'agence.

### ⇒ Quels sont les frais à payer à l'agence de vente des agneaux lourds?

	<i>Frais de mise en marché</i>	<i>Frais de classification</i>
Agneau lourd	5,00\$/agneau	1,75\$/agneau
Agneau lourd vendu à la ferme	0\$/agneau	1,75\$/agneau
Agneau de lait, léger et sujet de réforme	Aucun frais de mise en marché ne sera perçu par la Fédération pour l'agence puisqu'actuellement seul l'agneau lourd est visé.	

### ⇒ Étapes à venir

Activités	Échéancier
Négocier les prix avec les acheteurs	Avant le 30 mars 2007
Négocier une convention avec les mandataires sur les tâches qu'ils pourront accomplir au nom de la Fédération	Avant le 1 <sup>er</sup> juin 2007
Convenir avec la Régie des modalités de la garantie de paiement	Avant le 1 <sup>er</sup> juin 2007
Étudier une méthode pour compenser les frais supplémentaires de transport et en faire rapport à la Régie	Avant le 1 <sup>er</sup> juin 2007
Réalisation d'un guide de démarrage pour le producteur	Janvier 2007
Tournée d'information dans les régions pour présenter le guide de démarrage aux producteurs	Janvier et février 2007

*Pour plus d'information, vous êtes invités à visiter le site Internet de la Fédération au [www.agneauduquebec.com](http://www.agneauduquebec.com)*

