

RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC

Dossier : 090-09-01-14

Décision : 9536
Date : 10 décembre 2010
Président : Gilles McDuff
Régisseurs : Benoît Harvey
Louise Cobetto

OBJET : Demande d'arbitrage de la Convention relative à la mise en marché des pommes de terre en croustilles pour l'année de récolte 2010

COMITÉ TRANSFORMATION CROUSTILLES

Maison de l'UPA
555, boulevard Roland-Therrien, Bureau 375
Longueuil (Québec) J4H 4E7

et

LES PRODUCTEURS DÉSIGNÉS CONFORMÉMENT AU PARAGRAPHE 2.1 DE L'ENTENTE CADRE

et

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS DE POMMES DE TERRE DU QUÉBEC

Maison de l'UPA
555, boulevard Roland-Therrien, Bureau 375
Longueuil (Québec) J4H 4E7

Organismes demandeurs

ET

CROUSTILLES YUM YUM ENR.

40, rue du Moulin
Warwick (Québec) J0A 1M0

Mise en cause

DÉCISION

DEMANDE

[1] Le 28 mai 2010, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) reçoit de la Fédération des producteurs de pommes de terre du Québec (la Fédération) une demande d'arbitrage de la Convention relative à la mise en marché des pommes de terre en croustilles pour l'année de récolte 2010 (la Convention). Copie de cette demande est transmise à M. Pierre Rivard, de Croustilles Yum Yum enr. ainsi qu'au Comité « transformation croustilles » du plan conjoint élargi Yum Yum.

[2] La Fédération administre le Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec (le Plan conjoint). Ce plan prévoit la formation du comité représentant les producteurs de pommes de terre pour fins de transformation. Le Comité « transformation croustilles » se compose de membres de ce comité et des producteurs désignés conformément au paragraphe 2.1 de l'Entente cadre. Dans le présent cas, les producteurs désignés sont ceux qui font affaire avec l'entreprise Yum Yum.

SÉANCE PUBLIQUE

[3] Le 1^{er} septembre 2010, la Régie avise les personnes intéressées qu'elle recevra leurs observations au cours d'une séance publique qu'elle tient le 18 octobre 2010 à 9 h 30 aux bureaux de la Régie à Montréal.

[4] Sont présents pour la Fédération et le Comité transformation croustilles M. Clément Lalancette, directeur général, M. Gabriel Blouin et M. Éric Cantin, respectivement président et membre du Comité croustilles, et Mme Annie Berger, économiste. M^e Claude Savoie, avocate, les accompagne.

[5] Sont présents pour Croustilles Yum Yum enr. M. Pierre Rivard, président-directeur général, accompagné de M. Serge Grenier, vice-président production et approvisionnement.

CADRE JURIDIQUE

- Cadre législatif

[6] Les articles 115 et 116 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1) (la Loi) trouvent application dans le présent dossier :

« 115. À défaut d'entente entre l'office et une autre personne ou société engagée dans la mise en marché du produit visé par un plan, la Régie, à la demande de l'une des intéressés, nomme un conciliateur chargé de conférer avec les parties en vue d'en arriver à une entente.

Le conciliateur fait rapport à la Régie dans le délai qu'elle détermine ou dont les intéressés conviennent par écrit.

116. Si la conciliation n'a pas permis de parvenir à une entente, la Régie arbitre le différend à la demande de l'un des intéressés.

La Régie peut établir un mode d'arbitrage différent si elle le juge opportun dans les circonstances; en ce cas, elle peut nommer un ou plusieurs arbitres et fixer le délai dont ils disposent pour rendre leur décision. »

- Cadre conventionnel

[7] À l'article 12.07 de la Convention, il est prévu que :

« 12.07 Faute d'entente le 26 février 2010, l'une ou l'autre des parties demande à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec de faire procéder à la conciliation. À défaut d'accord en conciliation, les parties soumettent l'arbitrage à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec selon la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*. »

OBSERVATIONS

- Fédération et Comité « transformation croustilles »

[8] Des conventions de mise en marché sont négociées avec trois manufacturiers de croustilles, soit Yum Yum enr. division de Krispy Kernels inc., Frito-Lay Canada et Old Dutch Foods Ltd (Humpty Dumpty). En 2009, une entente de deux ans avec Frito-Lay et d'un an avec Yum Yum et Old Dutch a été conclue.

[9] L'entente conclue avec Frito-Lay en 2009 accorde une hausse de 0,30 \$/quintal (qtl) pour l'année de production 2010. L'entente négociée avec Old Dutch, en 2010, est pour une période de 2 ans. Elle comporte un gel des prix pour 2010 au niveau de ceux payés en 2009 et une hausse de 0,20 \$/qtl pour 2011.

[10] Concernant le renouvellement de la convention avec Yum Yum, les parties ont tenu deux séances de négociation, soit le 8 mars et le 9 avril 2010. Compte tenu de l'importance de l'écart entre les positions des parties, elles ont convenu de passer outre l'étape de la conciliation et de demander l'arbitrage par la Régie.

Équité entre les acheteurs et les producteurs

[11] Il est essentiel de maintenir l'équité entre les producteurs de pommes de terre destinées à la croustille, de même qu'entre les différents acheteurs de ce secteur. Certes, la concentration de la distribution alimentaire au Québec et le développement des marques de distribution aux mains de trois grands joueurs exercent une pression sur les prix. Cependant, par souci d'équité, tous les fabricants québécois de croustilles doivent payer approximativement le même prix pour leurs pommes de terre, qu'ils les transforment sous une marque nationale ou une marque de distributeur.

[12] Le mémoire des demandeurs soumis à la Régie inclut deux tableaux illustrant une analyse comparative des prix payés par les trois acheteurs.

[13] Le Tableau 1 présente un prix moyen pondéré pour les achats faits au champ et un pour ceux faits à l'entrepôt du producteur ainsi qu'un prix moyen pondéré annuel. Ce dernier est basé sur 25 % des achats réalisés au champ et 75 % en entrepôt.

[14] Cette répartition 25/75 est à l'image des achats de Frito-Lay et de Old Dutch. Si on utilisait une pondération de 50-50, qui est plus représentative de la réalité d'achat de Yum Yum, l'écart serait encore plus important puisque les prix pour les pommes de terre entreposées sont plus élevés.

[15] Les prix moyens indiqués aux tableaux sont pour un poids de 100 livres (1 quintal).

Tableau 1 - Écart de prix

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Yum Yum	champ	8,57 \$	8,84 \$	8,86 \$	8,91 \$	9,18 \$	9,50 \$	10,90 \$	
	entrepôt	10,62 \$	10,97 \$	11,16 \$	11,36 \$	11,60 \$	11,99 \$	13,61 \$	
	pondéré 25/75	10,11 \$	10,44 \$	10,59 \$	10,75 \$	11,00 \$	11,37 \$	12,93 \$	
Old Dutch	champ	8,37 \$	8,65 \$	9,00 \$	9,14 \$	9,14 \$	9,45 \$	10,85 \$	10,85 \$
	entrepôt	11,35 \$	11,73 \$	11,90 \$	12,08 \$	12,08 \$	12,49 \$	14,11 \$	14,11 \$
	pondéré 25/75	10,60 \$	10,96 \$	11,18 \$	11,34 \$	11,34 \$	11,73 \$	13,30 \$	13,30 \$
Frito-Lay	champ	8,62 \$	8,90 \$	9,10 \$	8,95 \$	9,44 \$	9,84 \$	11,25 \$	11,55 \$
	entrepôt	11,23 \$	11,61 \$	11,81 \$	11,66 \$	12,47 \$	12,87 \$	14,55 \$	14,85 \$
	pondéré 25/75	10,58 \$	10,93 \$	11,13 \$	10,98 \$	11,71 \$	12,11 \$	13,73 \$	14,03 \$

Source : FPPTQ, Conventions de mise en marché.

[16] Les prix moyens ainsi pondérés donnent, pour l'année 2009, un avantage comparatif à Yum Yum de 0,37 \$/qtl par rapport à Old Dutch et de 0,80 \$/qtl par rapport à Frito-Lay.

[17] Le Tableau 2 présente le prix moyen mensuel et annuel obtenu pour 2009, calculé selon les achats réels de chacun des acheteurs pour les années 2007 à 2009.

Tableau 2 - Prix moyen reçu en 2009 basés sur la répartition des ventes mensuelles pour la période 2007 à 2009

Mois	Frito-Lay		Old Dutch		Yum Yum	
	Répartition des achats mensuels	Prix moyen mensuel	Répartition des achats mensuels	Prix moyen mensuel	Répartition des achats mensuels	Prix moyen mensuel
Juillet	0,9 %	12,63 \$	6,8 %	12,77 \$	1,0 %	12,32 \$
Août	9,4 %	11,13 \$	11,1 %	10,65 \$	7,9 %	10,26 \$
Septembre	8,0 %	10,71 \$	12,2 %	10,10 \$	7,7 %	9,93 \$
Octobre	8,6 %	11,53 \$	8,9 %	11,15 \$	34,9 %	10,15 \$
Novembre	9,0 %	12,66 \$	6,9 %	12,19 \$	10,8 %	11,79 \$
Décembre	8,1 %	13,11 \$	8,3 %	12,75 \$	7,2 %	12,27 \$
Janvier	6,5 %	13,61 \$	5,6 %	13,35 \$	5,0 %	12,85 \$
Février	6,9 %	14,16 \$	6,6 %	13,90 \$	4,6 %	13,38 \$
Mars	9,1 %	14,66 \$	7,0 %	14,45 \$	4,2 %	13,91 \$
Avril	8,7 %	15,16 \$	6,4 %	15,01 \$	5,1 %	14,55 \$
Mai	11,7 %	15,72 \$	8,7 %	15,61 \$	4,8 %	15,18 \$
Juin	8,6 %	16,37 \$	8,1 %	16,12 \$	4,7 %	15,85 \$
Juillet 2010	4,5 %	16,96 \$	3,4 %	17,03 \$	2,1 %	15,92 \$
Prix moyen		13,73 \$		13,05 \$		11,79 \$

Source : FPPTQ.

[18] Le prix moyen annuel ainsi obtenu pour l'année 2009 démontre un avantage comparatif à Yum Yum de 1,26 \$/qtl par rapport à Old Dutch et de 1,94 \$/qtl par rapport à Frito Lay.

[19] Cette pondération est la plus précise pouvant être fournie. Cependant, compte tenu que les frais et les risques d'entreposage varient selon le pourcentage de pommes de terre vendues directement du champ, il est soumis que la base comparative 25/75 utilisée au Tableau 1 est plus uniforme.

[20] En conclusion sur cette analyse, on souligne que, par sa Décision 8962, la Régie a réduit l'écart entre Yum Yum et Old Dutch à 0,35 \$/qtl pour les années 2007 et 2008. Cet écart a été maintenu en 2009 à la suite d'une convention négociée entre les parties.

Coût de production

[21] Les demandeurs précisent qu'ils se basent sur le coût de production utilisé par La Financière agricole du Québec (FADQ). Ce coût résulte d'une enquête réalisée auprès des producteurs de pommes de terre des catégories table et prépelage. Il est ajusté pour refléter les réalités du secteur de la croustille. Le principal ajustement se situe au niveau du rendement vendable qui est inférieur pour le secteur de la croustille.

[22] Dû principalement à une hausse importante du coût des semences, des engrais et des pesticides, le coût de production de l'année 2009 a augmenté de 2,45 \$/qtl pour s'établir à un coût total de 15,67 \$/qtl. Pour l'année 2010, le coût de production a reculé de 0,42 \$/qtl pour se situer à 15,25 \$/qtl.

[23] Ils font remarquer que les prix de vente sont tous inférieurs au coût de production et que certains acheteurs ont reconnu la nécessité d'un rattrapage sur deux années.

[24] En 2009, les trois acheteurs ont accordé une augmentation de 1,40 \$/qtl pour les prix au champ et une augmentation variable supérieure pour les prix en entrepôt.

[25] Diverses variables entre les acheteurs peuvent influencer les coûts au producteur. Le coût des semences, les exigences quant au lavage des pommes de terre, la qualité exigée et les bonus payés par certaines compagnies en sont des exemples.

[26] Les demandeurs reconnaissent que Yum Yum n'exige pas le lavage des pommes de terre qui lui sont livrées mais précisent que les producteurs possèdent les équipements nécessaires et sont d'accord pour les laver si telle était la demande de Yum Yum.

[27] Concernant la qualité, Yum Yum est l'acheteur qui impose les exigences les plus élevées. Il est le seul acheteur qui demande que 75 % des pommes de terre aient une grosseur entre 2 et 3 pouces. Cette exigence réduit le rendement vendable de ses producteurs.

[28] Enfin, il est soumis que le coût de la matière première représente une portion assez faible de la valeur du produit final transformé. Chaque variation de 0,10 \$/qtl du prix de la pomme de terre a un impact de 0,002 \$ sur le prix final d'un sac de croustilles de 275 grammes.

Répliques

[29] En réplique aux observations écrites de Yum Yum, les demandeurs affirment que les prix payés par Frito-Lay en Ontario sont plus élevés qu'au Québec; ils ne sont pas la cause de la relocalisation, en Ontario, de son usine de Pointe-Claire.

[30] Concernant les modifications demandées aux modalités de paiement, Yum Yum n'a jamais déposé de proposition à cet effet lors des négociations. Les demandeurs craignent que cette nouvelle modalité conduise à des coupures pour des pertes en entrepôt.

[31] Il en est de même d'un coût de production de 10 \$/qtl. Il n'en a jamais été question lors des négociations. Ils demandent à connaître l'auteur de cette étude, la méthodologie utilisée et les détails des diverses composantes des coûts.

[32] Les demandeurs rejettent les comparaisons faites avec le secteur de la frite (Michel St-Arneault inc., Aliments Baril inc.). Il s'agit d'un marché différent avec des rendements différents.

Demandes

[33] Les demandeurs requièrent de la Régie qu'elle décrète les prix pour deux années de récolte afin d'éviter les délais et les coûts associés au processus d'arbitrage. Ils insistent sur l'importance de ne pas creuser davantage l'écart de prix avec les deux compétiteurs de Yum Yum.

[34] La demande est, pour l'année de récolte 2010, un gel des prix au niveau de ceux de 2009 et une hausse de 0,20 \$/qtl pour la récolte 2011.

[35] Quant aux clauses autres que celles relatives au prix, on demande le statu quo, à l'exception des articles 12.04, 12.05, 12.06 et 12.07 sur le renouvellement de la convention que l'on propose de modifier de la façon suivante :

- 1) à l'article 12.04, remplacer « 18 janvier 2010 » par « 16 janvier 2012 »;
- 2) à l'article 12.05, remplacer « 29 janvier 2010 » par « 27 janvier 2012 »;
- 3) à l'article 12.06, remplacer « 29 janvier 2010 » par « 27 janvier 2012 » et « 26 février 2010 » par « 24 février 2012 »;
- 4) à l'article 12.07, remplacer « 26 février 2010 » par « 24 février 2012 ».

Croustilles Yum Yum

[36] Yum Yum est une entreprise québécoise qui contracte directement avec les producteurs, s'approvisionne à 99 % au Québec et possède un entrepôt d'une capacité de 100 000 quintaux.

[37] En 2009, faisant face à des augmentations importantes des coûts de production à la ferme, elle négocie une entente d'un an comportant une augmentation de base de 0,30 \$/qtl et une augmentation extraordinaire de 1,10 \$/qtl de pommes de terre.

[38] Puisque le prix de certains intrants a baissé, lors de la négociation, elle propose, pour 2010, de soustraire l'augmentation de 1,10 \$/qtl accordée en 2009 et d'ajouter la valeur de l'IPC (indice des prix à la consommation) 2010 par rapport à la valeur de 2009. Elle demande également de modifier les modalités de paiement des pommes de terre entreposées chez Yum Yum.

[39] Selon les données recueillies, les coûts de production présentés par les demandeurs sont d'environ 50 % supérieurs aux coûts actuels du marché. L'entreprise met en doute le coût des semences de pommes de terre tel qu'il est calculé. Selon Yum Yum, le coût de production est de 10 \$/qtl et non de 15,25 \$.

[40] Elle soumet que le marché de la pomme de terre transformée s'est ajusté à la baisse pour la récolte 2010. Elle réfère la Régie au tableau suivant.

Transformateurs	Récoltes 2010 versus 2009 Prix CDN / FOB
Michel St-Arneault inc., / Aliments Baril inc.*	(1,25 \$)
Nouveau-Brunswick	(1,10 \$)
États-Unis (Floride, Delaware)	(1,00 \$)

* Référence : homologation de conventions du 16 décembre 2009 et du 24 août 2010, d. 090-09-01-13.

[41] Quelques particularités d'approvisionnement sont propres à son entreprise et représentent une économie substantielle pour le producteur. L'utilisation de variétés publiques, qui n'exigent aucune régie de culture spécifique, la non-nécessité de laver les pommes de terre livrées ainsi que la possibilité de livrer les pommes de terre à l'entrepôt de Yum Yum sont citées en exemple.

Le marché de la croustille

[42] Les deux autres entreprises qui achètent des pommes de terre au Québec pour la croustille sont des compagnies ou filiales de compagnies américaines. Frito-Lay détient plus de 70 % du marché de la croustille de l'Est du Canada. En 2007, elle a relocalisé, en Ontario, son usine de Pointe-Claire occasionnant ainsi une perte de production de près de 25 millions de livres de pommes de terre pour le Québec.

[43] Old Dutch (Humpty Dumpty) détient deux usines de transformation dans l'Est du Canada dont une au Québec.

[44] Les volumes de croustilles produits sous les marques privées des détaillants sont en croissance. Yum Yum est un important fabricant de celles-ci. À la suite de l'augmentation des prix des pommes de terre en 2009, l'entreprise a modifié sa structure de prix pour ses deux principaux clients. Elle dit avoir ainsi perdu près de 45 % de sa production annuelle aux mains de compétiteurs.

Demandes

[45] Yum Yum désire être traitée équitablement dans le contexte de la mise en marché au Québec.

[46] Elle considère qu'une partie de l'augmentation accordée en 2009, soit 1,10 \$/qtl sur 1,40 \$, résultait d'une allocation extraordinaire pour les fertilisants, semences et pesticides. Elle demande d'exclure cette allocation de la grille de prix pour la récolte 2010 et que ces prix s'appliquent à toute la récolte 2010, incluant les lots livrés avant la décision.

[47] Elle demande également que les modalités de paiement des pommes de terre livrées à l'entrepôt de Yum Yum soient modifiées comme suit :

Actuel	Demande
1/3 30 jours	1/3 30 jours
1/3 60 jours	1/3 60 jours
1/3 90 jours	1/3 à l'utilisation

ANALYSE ET DÉCISION

Informations complémentaires

[48] À la suite de l'engagement des parties pris lors de la séance du 18 octobre 2010, la Régie a reçu de la Fédération la grille des prix payés par Frito-Lay en Ontario en 2009 et, de Yum Yum, un tableau sur les coûts de production. Compte tenu que le tableau sur les coûts de production ne portait aucune année de référence, ni d'information sur la méthodologie d'établissement de ces coûts, la Régie est d'avis qu'il n'a pas lieu de le retenir en preuve. Il en est de même de la grille des prix payés en Ontario en 2009 par Frito-Lay qui aurait nécessité un contexte global pour en faire une analyse comparative.

Analyse

[49] Le litige porte sur les prix à payer aux producteurs pour les pommes de terre vendues à Yum Yum. Ces prix varient en fonction de la date de livraison et selon qu'elles proviennent directement du champ, de l'entrepôt du producteur ou qu'elles soient livrées à l'entrepôt de Yum Yum. Les demandeurs requièrent que ces prix soient établis pour les années de récolte 2010 et 2011. Yum Yum demande de les fixer pour la récolte 2010.

[50] Yum Yum demande également de modifier les modalités de paiement pour les pommes de terre qui sont livrées à son entrepôt.

[51] Quant aux modifications demandées concernant les dates mentionnées aux articles 12.04 à 12.07 de la Convention, elles ne sont que des ajustements de concordance et ne sont pas contestées par Yum Yum. La Régie apporte donc au texte de la convention jointe en annexe à la présente décision les modifications demandées aux articles 12.04 à 12.07.

[52] Les demandeurs insistent sur l'importance de rechercher l'équité dans les prix payés, à la fois pour tous les producteurs de croustilles et entre les différents manufacturiers. Pour sa part, Yum Yum décrit le milieu très compétitif dans lequel son entreprise évolue et mentionne qu'elle désire être traitée équitablement dans le contexte de la mise en marché au Québec.

[53] Le Tableau 1 -Écart de prix-, présenté par la Fédération démontre, pour la récolte 2009, un avantage comparatif de 0,37 \$ et 0,80 \$/qtl pour Yum Yum sur ses concurrents. Ces calculs sont basés sur des approvisionnements typiques tels qu'effectués pour la grande majorité des pommes de terre achetées par l'industrie.

[54] Quant au Tableau 2, dont les calculs sont basés sur les achats réels de chacun des acheteurs, il démontre également un avantage, cette fois de 1,26 \$ et 1,94 \$/qtl en 2009, à la faveur de Yum Yum sur ses deux autres concurrents. Bien que le résultat du Tableau 2 illustre un écart supérieur favorable à Yum Yum, les demandeurs suggèrent de retenir les données du Tableau 1 parce qu'elles constituent une base de comparaison plus uniforme pour les trois industries.

[55] Compte tenu que Yum Yum entrepose elle-même une partie des pommes de terre qu'elle achète, la Régie ne peut retenir intégralement les calculs du Tableau 2. Pour que les coûts réels d'approvisionnement soient comparables, il aurait fallu ajouter les frais d'entreposage que Yum Yum encourt pour cette portion de ses achats, ce qui aurait réduit d'une somme actuellement inconnue l'écart avec ses concurrents.

[56] On observe cependant que les deux tableaux démontrent des écarts de prix favorables à Yum Yum et qu'ils n'ont pas été contredits par celle-ci.

[57] La Régie note que les prix à payer par Yum Yum pour les récoltes 2007 et 2008 ont fait l'objet d'une sentence arbitrale. Elle observe également que, pour la récolte 2009, Yum Yum et ses deux concurrents ont accordé des augmentations équivalentes. L'entente conclue avec Old Dutch lors des négociations de 2010 comporte un gel des prix pour la récolte 2010 et une hausse de 0,20 \$/qtl pour la récolte 2011. Quant à Frito Lay, l'entente conclue en 2009 accordait à ses producteurs une hausse de 0,30 \$/qtl pour la récolte 2010. Les prix pour la récolte 2011 demeurent à négocier pour cette entreprise.

[58] Concernant les coûts de production, sans retenir le coût par quintal de pommes de terre démontré par les demandeurs, ni celui proposé par Yum Yum, la Régie observe une hausse nette de 2,03 \$/qtl de celui-ci pour la période 2009-2010 (2,45 \$ - 0,42 \$) alors que la hausse accordée en 2009 était de 1,40 \$/qtl.

[59] En ce qui a trait aux particularités d'approvisionnement propres à Yum Yum, qu'il s'agisse des variétés, du lavage ou de l'entreposage, on ne constate aucun changement de celles-ci en 2010 par rapport à celles qui prévalaient en 2007, 2008 et 2009.

[60] À la suite de l'analyse des divers faits décrits précédemment, la Régie ne voit aucun motif justifiant de majorer l'avantage comparatif observé détenu par Yum Yum sur ses concurrents. Les prix à payer par Yum Yum pour toute la récolte de pommes de terre 2010 seront donc identiques à ceux payés pour la récolte 2009. Elle décrète également une augmentation de 0,20 \$/qtl des prix de 2010 quant aux prix à payer par Yum Yum pour la récolte 2011. Cette augmentation est équitable compte tenu des prix payés par les concurrents de Yum Yum.

[61] À propos de la demande de Yum Yum visant les modalités de paiement pour les pommes de terre entreposées chez elle, les demandeurs dénoncent qu'elles n'ont fait aucunement l'objet de discussions lors des négociations. Ils disent également craindre que les producteurs puissent se voir appliquer des coupures pour des pertes qui surviendraient en entrepôt alors que les pommes de terre sont sous la responsabilité de Yum Yum.

[62] Ce mode d'approvisionnement, qui est exclusif à Yum Yum, fait l'objet d'un prix unique et non de prix variables selon la date de livraison tels que payés pour les pommes de terre entreposées par les producteurs eux-mêmes.

[63] La Régie est d'opinion que cette demande comporte assurément un impact économique et qu'elle peut également exiger une modification au titre de propriété du produit entreposé. Elle devra faire l'objet de discussions entre les parties avant d'être modifiée.

[64] La Régie rejette donc la demande de Yum Yum et maintient, pour les récoltes 2010 et 2011, les modalités de paiement telles qu'elles étaient à la convention de mise en marché pour la récolte 2009.

POUR CES MOTIFS, LA RÉGIE DES MARCHÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES DU QUÉBEC :

DÉCRÈTE la Convention relative à la mise en marché des pommes de terre en croustilles pour les années 2010 et 2011 entre le « Comité représentant les producteurs de pommes de terre pour fins de transformation du Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec », les « Producteurs désignés conformément au paragraphe 2.1 de l'Entente cadre » et « Croustilles Yum Yum enr. » annexée à la présente décision pour en faire partie intégrante.

Gilles McDuff

Benoît Harvey

Louise Cobetto

CONVENTION RELATIVE À LA MISE EN MARCHÉ DES POMMES DE TERRE EN CROUSTILLES POUR LES ANNÉES DE RÉCOLTES 2010 ET 2011

ENTRE

Le comité représentant les producteurs de pommes de terre pour fins de transformation du plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec

(ci-après le « Comité »)

-ET-

Les producteurs désignés conformément au paragraphe 2.1 de l'Entente cadre

(ci-après « les producteurs désignés »)

-ET-

Les Croustilles Yum Yum enr., division de Aliments Krispy Kernels inc.

(ci-après « Yum Yum »)

LES PARTIES CONVIENNENT DE CE QUI SUIT :

ARTICLE 1 - Paiement

- 1.01 Dans le délai prévu au contrat individuel annuel avec le producteur, et au plus tard dans les trente (30) jours de l'acceptation du lot livré, Yum Yum doit payer les prix établis aux annexes A et B pour les pommes de terre livrées par le producteur et acceptées par Yum Yum (moins les rejets), déduction faite des contributions imposées aux producteurs par les règlements adoptés par l'assemblée générale des producteurs dans le cadre du Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec
- 1.02 Pour l'année ou les années de récolte couverte(s) par la présente convention, les pommes de terre livrées par le producteur à l'entrepôt de Yum Yum et acceptées par Yum Yum (moins les rejets), Yum Yum doit payer les prix établis aux annexes A et B, selon le délai de paiement suivant et déduction faite des contributions imposées aux producteurs par les règlements adoptés par l'assemblée générale des producteurs dans le cadre du Plan conjoint des producteurs de pommes de terre du Québec :
- un tiers du lot livré et accepté (moins les rejets) payable au plus tard dans les trente (30) jours de la livraison;
 - un tiers du lot livré et accepté (moins les rejets) payable au plus tard dans les soixante (60) jours de la livraison;
 - un tiers du lot livré et accepté (moins les rejets) payable au plus tard dans les quatre-vingt-dix (90) jours de la livraison.

- 1.03 Les pommes de terre livrées et acceptées (moins les rejets) sont payées par chèque payable au producteur, ou par dépôt direct, le type de paiement étant convenu entre le producteur concerné et Yum Yum.

ARTICLE 2 - Procédure de règlement des différends

- 2.01 Advenant une réclamation ou grief, ci-après appelé un différend entre les parties, relativement à l'interprétation ou à l'application de la présente convention, tel différend doit être soumis à la procédure suivante.
- 2.02 La partie qui entend soumettre un différend doit en donner avis par écrit à l'autre partie en y précisant l'objet du différend. La procédure de règlement de différend débute à la date de la réception de cet avis. Ledit avis doit être transmis et reçu au plus tard dans les trente (30) jours de la connaissance des faits qui donnent ouverture au différend. La computation du délai de trente (30) jours commence le jour où la partie qui entend soumettre le grief a obtenu une connaissance suffisante des faits donnant ouverture au différend. L'interprétation des mots « connaissance suffisante » doit être faite de manière à favoriser l'application de la procédure de règlement du différend dans un laps de temps raisonnable plutôt qu'à la retarder, l'empêcher ou à y mettre fin prématurément.
- 2.03 Dans le cas où les parties ne parviennent pas à régler le différend à la satisfaction du demandeur, les parties conviennent de soumettre ledit différend à un comité formé de deux (2) représentants nommés par la compagnie et de deux (2) représentants nommés par la Fédération. Le comité ainsi formé analyse les solutions possibles et, s'il y a entente, soumet ses recommandations aux parties. Le comité soumet ses recommandations dans les quarante-huit (48) heures à compter du moment où il s'est réuni.
- 2.04 À défaut d'entente au sein du comité ou suite au défaut de l'une ou l'autre des parties de donner suite à ses recommandations, à la demande de l'une ou l'autre des parties, le différend est soumis à l'arbitrage conformément à la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*. La décision rendue en arbitrage est finale et exécutoire.
- 2.05 Les parties acceptent que le résultat de la procédure de règlement des différends pourra être communiqué aux producteurs de croustilles.

ARTICLE 3 - Dispositions contractuelles

- 3.01 Sous réserve de l'Entente cadre, les dispositions de la présente Convention s'appliquent à chaque contrat individuel annuel intervenu entre Yum Yum et un producteur pour l'achat et la vente de pommes de terre produites au Québec et en font partie.
- 3.02 Copie de la présente Convention doit être remise par Yum Yum au producteur au moment de la signature du contrat individuel annuel, ou lui être expédiée aussitôt qu'elle est disponible.

ARTICLE 4 – Pesée

- 4.01 Toutes les pommes de terre livrées et achetées dans le cadre d'un contrat individuel annuel doivent être pesées, aux frais de Yum Yum, sur des balances approuvées par le gouvernement du Canada.
- 4.02 Yum Yum doit conserver un registre exact et précis du poids et des catégories de toutes pommes de terre destinées à la croustille qu'elle achète ou reçoit.
- Dans le cas d'un contrat individuel annuel, Yum Yum doit fournir de façon hebdomadaire au producteur les quantités et un double de l'original du bordereau de pesée, par catégories et variétés, ainsi qu'un rapport de réception (rejets).
- 4.03 Pour les pommes de terre livrées dans le cadre d'un contrat individuel annuel, un producteur ou son représentant peut, après avis d'au moins vingt-quatre (24) heures, entrer dans les installations de Yum Yum dans le but de vérifier, pour chacun des chargements, la pesée et les catégories desdites pommes de terre. Dans le cas d'un producteur lié par contrat à une compagnie de croustilles autre que Yum Yum, la personne désignée conformément au paragraphe 2.3 de l'Entente cadre remplace le producteur et son représentant.
- 4.04 Le poids utilisé pour le paiement des pommes de terre au producteur dans le cadre d'un contrat individuel annuel, selon les catégories indiquées, est le poids brut du chargement tel que constaté par Yum Yum à la balance de son usine ou sur une balance désignée par Yum Yum, moins les rejets, en autant que lesdites pommes de terre aient été acceptées par Yum Yum.

ARTICLE 5 - Échantillons

- 5.01 Yum Yum doit fournir et payer elle-même tout le matériel à l'usine relatif à la vérification et au prélèvement des échantillons spécifiquement requis par Yum Yum pour les pommes de terre livrées et achetées dans le cadre d'un contrat individuel annuel.
- 5.02 Avant le renouvellement de chaque convention et dans le délai prévu à l'article 12.04, Yum Yum doit faire connaître ses exigences par rapport aux nouveaux équipements de vérification et de tests chez le producteur.

Cette clause a pour unique but de permettre au Comité et aux producteurs désignés de refléter l'impact financier de ces nouveaux équipements de vérification et de tests sur les prix à être négociés pour la prochaine convention de mise en marché.

ARTICLE 6 - Défaut

- 6.01 Le producteur ou Yum Yum est excusé du non-respect de la présente convention résultant d'une cause suivante échappant entièrement au contrôle de l'une ou l'autre des parties : feu, grève, sécheresse, inondation, tremblement de terre, vent, grêle, invasion, maladie et trouble physiologique ou par suite d'un ordre d'une autorité civile ou militaire, dans la mesure seulement où l'application de la présente Convention est affectée en tout ou en partie par l'une ou l'autre de ces causes.

- 6.02 Dans le cas où les représentants des employés et les représentants de Yum Yum n'auraient pas conclu de contrat collectif de travail à l'usine de Yum Yum, cette dernière avisera de cette situation tout producteur avec lequel elle entend conclure un contrat individuel annuel.

ARTICLE 7 - Transmission des contrats individuels annuels

- 7.01 Yum Yum transmettra à la Fédération un duplicata dûment daté et signé de chaque contrat individuel annuel intervenu avec un producteur pour l'année ou les années de récolte couverte(s) par la présente convention, et ce, au plus tard dans les trente (30) jours suivant l'homologation de la présente Convention conformément à l'article 12.01, ou au plus tard dans les trente (30) jours suivant la signature d'un contrat individuel annuel.

ARTICLE 8 – Représentation

- 8.01 La même personne désignée par le Comité et les producteurs concernés en vertu du dernier alinéa du paragraphe 2.3 de l'Entente cadre a l'autorité pour représenter le producteur dans toutes les matières concernant la présente Convention.

ARTICLE 9 - Règles de mise en marché

- 9.01 Chaque contrat individuel annuel entre un producteur et Yum Yum doit prévoir que l'achat et la vente de pommes de terre se font sur une base de quintal.
- 9.02 Un quintal équivaut à 100 livres.
- 9.03 Yum Yum s'engage à rencontrer en personne, ou par l'intermédiaire d'un appel conférence, les producteurs liés par contrat individuel annuel avec elle, à au moins trois reprises au cours de chaque année récolte, afin de discuter de l'évolution et de l'évaluation des inventaires en entrepôt. Ces rencontres ou appels conférences doivent avoir lieu au cours des mois de novembre, janvier et avril de chaque année de récolte.

Ces rencontres et appels conférence ne peuvent avoir pour effet de limiter quelque droit que ce soit de Yum Yum, notamment quant au contenu du paragraphe 2.3 de l'Entente cadre.

ARTICLE 10 – Prix

- 10.01 Les prix d'achat et de vente des pommes de terre, FAB la ferme ou l'entrepôt du producteur, ainsi que ceux à l'entrepôt Yum Yum sont ceux indiqués aux annexes A et B des présentes.

ARTICLE 11 – Nullité

- 11.01 Si l'une ou l'autre des clauses de la présente Convention est nulle en regard des dispositions de la loi, les autres clauses ne sont pas affectées par cette nullité, à moins que la clause nulle n'affecte directement une autre disposition de l'entente.

ARTICLE 12 – Homologation par la Régie, durée et renouvellement de la Convention

- 12.01 La présente Convention est soumise dans les meilleurs délais pour homologation par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec conformément à la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.
- 12.02 La présente Convention entre en vigueur le jour de son homologation par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. La présente Convention continue de régir les parties jusqu'à ce qu'elle soit remplacée par une nouvelle convention de mise en marché ou une sentence arbitrale en tenant lieu.
- 12.03 La présente Convention prend fin par entente mutuelle entre les parties dûment homologuée par la Régie, ou sur décision de celle-ci selon la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.
- 12.04 Au plus tard le 16 janvier 2012, le Comité communique par écrit à Yum Yum les noms des producteurs désignés conformément au paragraphe 2.1 de l'Entente cadre et Yum Yum communique au Comité les noms de ses représentants tels qu'ils sont connus à ce moment aux fins des négociations à être tenues.
- 12.05 Au plus tard le 27 janvier 2012, le Comité et les producteurs désignés conformément au paragraphe 2.1 de l'Entente cadre échangent avec Yum Yum la liste de tous les amendements qu'ils proposent à la convention.
- 12.06 Dans les vingt-huit (28) jours suivant le 27 janvier 2012, les parties doivent négocier les amendements proposés de part et d'autre ainsi que les prix. Les négociations doivent être terminées pour le 24 février 2012. Dès qu'il y a entente, la convention est soumise à l'homologation de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.
- 12.07 Faute d'entente le 24 février 2012, l'une ou l'autre des parties demande à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec de faire procéder à la conciliation. À défaut d'accord en conciliation, les parties soumettent l'arbitrage à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec selon la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.

ANNEXE A

Grille de prix Yum Yum

Récolte 2010			
Dates	Champs	Entrepôt producteur	Entrepôt Yum Yum
Avant 13 juillet 2010	14,30 \$		
14 juillet 2010	13,19 \$		
18 juillet 2010	12,20 \$		
25 juillet 2010	11,39 \$		
1 ^{er} août 2010	10,97 \$		
8 août 2010	10,29 \$		
15 août 2010	9,93 \$		
Balance arrachage	9,93 \$		10,15 \$
1 ^{er} novembre 2010		11,79 \$	
1 ^{er} décembre 2010		12,27 \$	
1 ^{er} janvier 2011		12,85 \$	
1 ^{er} février 2011		13,38 \$	
1 ^{er} mars 2011		13,91 \$	
1 ^{er} avril 2011		14,55 \$	
1 ^{er} mai 2011		15,18 \$	
1 ^{er} juin 2011		15,77 \$	
16 juin 2011		15,92 \$	

ANNEXE B

Grille de prix Yum Yum

Récolte 2011			
Dates	Champs	Entrepôt producteur	Entrepôt Yum Yum
Avant 13 juillet 2011	14,50 \$		
14 juillet 2011	13,39 \$		
18 juillet 2011	12,40 \$		
25 juillet 2011	11,59 \$		
1 ^{er} août 2011	11,17 \$		
8 août 2011	10,49 \$		
15 août 2011	10,13 \$		
Balance arrachage	10,13 \$		10,35 \$
1 ^{er} novembre 2011		11,99 \$	
1 ^{er} décembre 2011		12,47 \$	
1 ^{er} janvier 2012		13,05 \$	
1 ^{er} février 2012		13,58 \$	
1 ^{er} mars 2012		14,11 \$	
1 ^{er} avril 2012		14,75 \$	
1 ^{er} mai 2012		15,38 \$	
1 ^{er} juin 2012		15,97 \$	
16 juin 2012		16,12 \$	