



Conseil national des
produits agricoles

National Farm Products
Council

Rapport du Comité établi pour entendre la plainte

déposée par

la société Volaille Giannone Inc.

contre

Les Producteurs de poulet du Canada

Concernant la décision prise par cet office qui a imposé des redevances pour sous-commercialisation des contingents d'expansion du marché pour les périodes A-54, A-55 et A-56

Décembre 2004

Canada^{ca}



Le 30 novembre 2004

Canada Building
344 Slater Street,
10th Floor
Ottawa, Ontario
K1R 7Y3

DESTINATAIRES : Membres du Conseil national des produits agricoles

OBJET : Rapport du Comité des plaintes

Édifice Canada
344 rue Slater
10^e étage
Ottawa Ontario
K1R 7Y3

Vous trouvez ci-joint le Rapport du Comité des plaintes, qui a été formé pour entendre la plainte déposée par la société Volaille Giannone Inc. contre la décision d'imposer des redevances pour expansion du marché prise par les Producteurs de poulet du Canada suite à la sous-commercialisation du contingent octroyé pour les périodes A-54, A-55 et A-56.

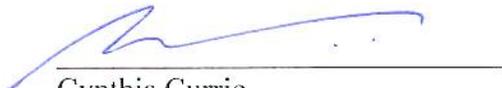
Le Comité espère sincèrement que les PPC et les détenteurs de permis d'expansion du marché trouveront que le contenu de ce rapport leur est utile pour améliorer le fonctionnement quotidien de la Politique d'expansion du marché. La démarche que nous avons suivie a été d'offrir des conseils et de faire des recommandations, le cas échéant, aux parties à ce différend. Le Comité a souligné les responsabilités qui, à son avis, incombent à la fois aux PPC et à leurs détenteurs de permis et il a suggéré les mesures qui devraient être prises pour améliorer le fonctionnement de la Politique. En particulier, le Comité perçoit la nécessité d'améliorer la communication entre les PPC et leurs détenteurs de permis, ainsi que la nécessité d'éliminer certaines incohérences entre la Politique et le Règlement servant à la mise en oeuvre de la Politique.

Le Comité reconnaît que la Politique d'expansion du marché offre des débouchés aux producteurs et aux transformateurs qui désirent étendre leurs activités et participer aux marchés internationaux. Toutefois, le Comité doit préciser que le fonctionnement de cette politique ne devrait en aucune façon avoir des répercussions négatives sur les exploitants qui participent au marché intérieur.

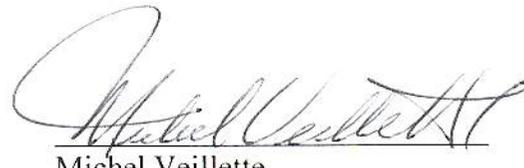
.../2

L'audition de cette plainte a donné au Conseil une bonne occasion de parfaire sa compréhension du fonctionnement quotidien des PPC et d'acquérir une connaissance plus approfondie du contexte des ordonnances sur les redevances à payer et des règlements sur le contingentement des PPC. Ainsi, le Conseil pourra remplir plus efficacement son rôle de veiller à ce que le régime national de commercialisation ordonnée fonctionne dans l'intérêt véritable à la fois de tous les producteurs et les consommateurs.

Le tout étant respectueusement soumis,



Cynthia Currie
Présidente du Comité



Michel Veillette
Membre du Comité

Table des matières

	<u>Page</u>
Lettre d'accompagnement	1
Introduction	4
Position de la société Volaille Giannone Inc.	7
Réfutation des Producteurs de poulet du Canada	10
Constatations du Comité	18
Constatations	18
Recommandations	20
Remarques finales	22
ANNEXE I	23
ANNEXE II	25

**RAPPORT DU COMITÉ ÉTABLI POUR ENTENDRE
LA PLAINTÉ DÉPOSÉE PAR LA SOCIÉTÉ
VOLAILLE GIANNONE INC.
CONTRE LES PRODUCTEURS DE POULET DU CANADA
CONCERNANT LA DÉCISION PRISE PAR CET OFFICE
QUI A IMPOSÉ DES REDEVANCES POUR
SOUS-COMMERCIALISATION DES CONTINGENTS
D'EXPANSION DU MARCHÉ
POUR LES PÉRIODES A-54, A-55 ET A-56**

INTRODUCTION

Le 9 septembre 2004, le Conseil national des produits agricoles a reçu de la société Volaille Giannone Inc. une plainte concernant la décision prise par les Producteurs de poulet du Canada, qui ont imposé des redevances d'expansion du marché totalisant 84 232,28 \$ à cette société pour ne pas avoir commercialisé en entier durant les périodes A-54, A-55 et A-56 la quantité, équivalence de poids vif, de poulet produit qu'elle s'était engagée à vendre sur le marché d'exportation dans le cadre du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*, violant ainsi les conditions de son permis d'expansion du marché.

L'alinéa 7(1)f) de la *Loi sur les offices des produits agricoles* (la LOPA) prescrit au Conseil national des produits agricoles (le CNPA ou le Conseil) d'entendre les plaintes déposées par toute personne qui s'estime directement lésée par les activités d'un office. Le CNPA a publié le 20 septembre 2004 des avis informant que l'audience aurait lieu le 1^{er} novembre 2004 à Ottawa. Il a demandé à la société Volaille Giannone Inc. (la Giannone) de présenter par écrit son mémoire au plus tard le 1^{er} octobre 2004. Les Producteurs de poulet du Canada (PPC) ont présenté le 15 octobre 2004 leur réfutation de la plainte déposée par la Giannone. Les autres participants de l'industrie n'ont fait aucune intervention. Tous les documents ont été expédiés à toutes les parties avant la tenue de l'audience. Un appel téléconférence préalable visant à discuter de questions de procédures a eu lieu le 14 octobre 2004.

Le 1^{er} novembre 2004 à Ottawa, le Comité des plaintes (le Comité) créé par le CNPA a tenu son audience. Conformément à ses *Lignes directrices sur les plaintes*, le CNPA avait établi un Comité des plaintes formé de Cynthia Currie (présidente du CNPA qui agissait à titre de présidente du Comité) et de Michel Veillette (membre du Conseil).

À l'ouverture de l'audience, une lettre datée du 25 octobre 2004 et signée par la présidente du Comité des plaintes a été versée au dossier (voir annexe I). La lettre contenait les observations et les questions suivantes :

- L'article 5 de l'Ordonnance sur les redevances à payer des PPC établit les conditions

dans lesquelles une redevance de 44,0 cents le kilogramme doit être versée par un transformateur primaire. L'article 11 prescrit que la redevance doit être versée dans un délai de 30 jours après que le transformateur primaire a reçu des PPC l'avis requérant le paiement de la redevance.

- Le paragraphe 8.09 de la *Politique d'expansion du marché* des PPC (la PEM) indique que l'imposition d'une redevance en vertu de l'article 11 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer* doit être signifiée au transformateur primaire sous forme d'un « avis d'imposition ».
- Le paragraphe 8.10 de la PEM des PPC permet à un détenteur de permis d'expansion du marché de porter en appel devant le CNPA l'avis d'imposition établi par les PPC, mais il n'indique ni les motifs que peut invoquer le détenteur à l'appui de son appel, ni quel redressement il peut demander au CNPA.

Compte tenu des diverses dispositions mentionnées ci-dessus :

- Quand débute le délai de paiement de 30 jours prescrit à l'article 11 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer* des PPC?
- Si, comme dans la présente affaire, il y a omission de commercialiser durant la période visée par l'engagement pour expansion du marché et que les PPC n'ont, en vertu de l'*Ordonnance sur les redevances à payer*, qu'à déterminer l'équivalence de poids vif pour la quantité de produit réglementé qui n'a pas été commercialisé, le détenteur de permis d'expansion du marché peut-il déposer un appel fondé sur l'argument de « force majeure »?
- Lorsque les PPC ont déterminé une redevance en application de l'article 11 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer*, quel pouvoir peut exercer le CNPA pour intervenir dans ce processus à titre d'organe d'appel et quelle force exécutoire aurait toute décision prise par le CNPA?

La Giannone a exprimé de brefs commentaires concernant les questions ci-dessus. Il a été suggéré que la période de 30 jours soit étendue à la durée d'un cycle de production. La Giannone croit que le Conseil devrait disposer de l'autorité nécessaire pour réviser les décisions et pour prendre des décisions définitives.

Les PPC ont répondu que le mot « avis » utilisé à l'article 11 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer* signifie nécessairement l'avis définitif. Par conséquent, la période de 30 jours commence au moment où les PPC établissent l'avis définitif de la redevance à payer, et ce début peut changer si l'avis en question fait l'objet d'un appel. La PEM comprend implicitement la notion que si un transformateur primaire présente une plainte devant le CNPA, l'obligation de

verser la redevance est suspendue en attendant l'issue de la plainte.

Les PPC ont reconnu que juridiquement il n'existe aucun droit d'appel. Toutefois, ils ont allégué que les PPC n'étaient pas un organe quasi-judiciaire mais plutôt un organisme intervenant qui prend des décisions administratives ainsi que des règlements et des ordonnances. Étant donné que les PPC interprètent l'article 11 de l'*Ordonnance sur les redevances à payer* comme s'appliquant aux avis définitifs qu'ils prennent, ils croient disposer de la souplesse nécessaire pour prendre en considération les questions soulevées par les transformateurs primaires qui ont reçu un avis d'imposition de redevances en vertu de la PEM. Bien qu'aucune disposition ne mentionne expressément l'utilisation de l'argument de *force majeure* pour appuyer un appel interjeté relativement à l'imposition d'une redevance, les PPC croient que rien ne les empêche d'appliquer leur politique de façon souple ou d'utiliser une pratique particulière dans le contexte de la PEM. C'est pourquoi ils sont d'avis que le droit d'appel constitue une démarche équitable et pratique.

Les PPC ont souligné que l'*Ordonnance sur les redevances à payer* ne mentionne pas non plus la capacité d'invoquer l'argument de *force majeure* dans une situation de surcommercialisation, mais que les offices provinciaux de commercialisation peuvent invoquer l'argument de *force majeure* conformément à la *Politique d'application et de suivi* des PPC. Les PPC ont mis en place leurs *Lignes directrices sur la force majeure* pour assurer la cohérence dans leur application des principes. Dans le cas de la PEM, aucune disposition ne prévoit expressément qu'un transformateur puisse alléguer l'argument de *force majeure*, mais les PPC ont unanimement exercé le pouvoir discrétionnaire d'examiner la requête. Le point important est que les PPC ont imposé les redevances d'expansion du marché à la Giannone conformément au pouvoir que leur confère l'*Ordonnance sur les redevances à payer*.

En ce qui concerne les compétences du CNPA, les PPC ont signalé que l'alinéa 7(1)f) de la LOPA prescrit que le CNPA doit mener une enquête relativement à toute plainte qui lui est présentée. Par conséquent, le CNPA dispose du pouvoir d'entreprendre une enquête suite à une plainte comme celle qu'a déposée la Giannone. Cependant, les PPC ont conclu que le CNPA dispose de pouvoirs de redressement limités et qu'il ne peut prendre aucune des mesures suivantes :

- annuler la décision des PPC selon laquelle les événements en question ne constituent pas un cas de *force majeure* et les redevances imposées doivent être payées;
- substituer sa propre décision à celle des PPC relativement à l'imposition de redevances, qui doivent être versées une fois imposées;
- déclarer que les événements invoqués par la Giannone constituent un cas de *force majeure*;

- accorder à la Giannone le redressement qui consisterait à ne pas payer les redevances imposées relativement à son omission de commercialiser le poulet durant les périodes appropriées pour lesquelles la production aux fins d'expansion du marché a été reçue;
- ordonner aux PPC de réexaminer leur décision.

Dans le passé, le CNPA a fait des recommandations, des commentaires et des observations visant à aider les parties à régler des plaintes. Bien que ces décisions n'avaient pas force exécutoire pour les parties, elles étaient utiles. Dans le cadre antérieur de l'Accord fédéral-provincial (AFP) du poulet, le CNPA disposait du pouvoir de régler les différends. En vertu du nouvel AFP, le CNPA n'est plus signataire de l'Accord et ne peut donc plus exercer le pouvoir de redressement que demande la Giannone.

À la lumière des réponses aux questions ci-dessus, le Comité des plaintes a conclu qu'il n'avait pas les compétences requises pour accorder à l'une ou l'autre des parties le redressement demandé. Toutefois, considérant la fonction qu'exerce le CNPA en matière d'examen des activités des offices, le Comité des plaintes a conclu qu'il pouvait entendre la plainte et préparer un rapport susceptible d'être utile à l'Office. Les deux parties ont convenu d'accepter la tenue d'une audience dans ces conditions

POSITION DE LA SOCIÉTÉ VOLAILLE GIANNONE INC.

La société Volaille Giannone Inc. (la Giannone) est un transformateur québécois dont les activités comprennent l'exportation de produits frais de la volaille aux États-Unis en vertu d'un permis d'expansion du marché délivré par les Producteurs de poulet du Canada (PPC).

La Giannone soutient que les redevances de 84 232,28 \$ que les PPC lui ont imposées concernant la sous-commercialisation durant les périodes A-54, A-55 et A-56 devraient être annulées pour motif de force majeure. Pour satisfaire aux règles et règlements des PPC, la Giannone propose d'exporter une quantité de produits équivalant à la quantité sous-commercialisée, ce qui serait fait durant un intervalle de six périodes.

Le mémoire de la Giannone consiste en une série de lettres échangée entre les PPC et la Giannone. Voici, par ordre chronologique, une liste des points saillants à ce jour:

- **Le 31 mai 2004**
Les PPC ont avisé la Giannone qu'au cours des périodes A-54, A-55 et A-56 elle avait sous-utilisé de 191 437 kg (en équivalence de poids vif) le contingent d'exportation qui lui avait été attribué dans le cadre de la politique d'expansion du marché (la PEM), ce qui entraînait une redevance de 84 232,28 \$.

Période	Contingent total - PEM (kg)	Exportations - PEM (kg)	Écart (kg)	Redevance (0,44 \$/kg, poids vif)
A-54 (du 24 août au 18 oct. 2003)	528 814	477 710	51104	22 485,76 \$
A-55 (du 19 oct. au 13 déc. 2003)	487 701	357 219	130 482	57 412,08 \$
A-56 (du 14 déc. 2003 au 7 fév. 2004)	372 663	362 812	9 851	4 334,44 \$
Total	1 389 178	1 197 741	191 437	84 232,28 \$

Les PPC ont informé la Giannone que, en vertu du paragraphe 8.9 de la PEM, les redevances imposées doivent être versées aux PPC au plus tard le 30 juin 2004.

- **Le 28 juin 2004**

La Giannone a répondu aux PPC en acquiesçant de réduire le niveau de son contingent reçu dans le cadre de la PEM durant un intervalle de six périodes et de vendre sur le marché des exportations une certaine quantité de poulet destiné au marché intérieur, compensant ainsi la quantité qu'elle avait sous-exporté durant les périodes A-54 à A-56. La Giannone a déclaré que son incapacité à respecter les engagements pris en vertu de la PEM résultait de facteurs incontrôlables, notamment du fléchissement du dollar américain, de problèmes de livraison aux États-Unis et d'une restructuration organisationnelle de son principal client américain. La Giannone a déclaré que la perturbation de son marché américain avait été de nature temporaire et s'était résorbée. La Giannone a demandé qu'on lui accorde un intervalle de six périodes supplémentaires de production durant lesquelles elle pourrait combler la quantité sous-commercialisée.

- **Le 12 juillet 2004**

En réponse, les PPC ont indiqué que la Giannone ou un représentant désigné pourrait présenter sa requête lors de la réunion des administrateurs des PPC le 22 juillet 2004 à Calgary (Alberta). Les PPC ont aussi fourni à la Giannone une copie de leurs *Procédures des PPC pour évaluer la commercialisation à outrance* et ont attiré l'attention de la

Giannone au paragraphe 17 selon lequel « Dans le cas d'une mesure d'attribution de licences, les administrateurs qui représentent le CCTOV ou les représentants du détenteur de licence pourront présenter leur cas pour leur réclame pour considération de force majeure. »

- **Le 15 juillet 2004**

La Giannone a désigné Robin Horel du Conseil canadien des transformateurs d'oeufs et de volailles (CCTOV) pour la représenter à la réunion des administrateurs des PPC à Calgary (Alberta). Dans le mémoire que la Giannone a présenté au Conseil le 30 septembre, la Giannone décrit l'invitation des PPC à participer à la réunion de Calgary comme étant de nature non professionnelle à cause de la distance que le ou les dirigeants de la société auraient dû franchir (Montréal-Calgary) et du court préavis accordé. C'est pourquoi la Giannone a pris la décision de se faire représenter par le CCTOV.

- **Le 26 juillet 2004**

Les PPC ont informé la Giannone que son conseil d'administration avait refusé sa proposition lors de sa réunion du 22 juillet 2004 et lui a demandé de s'acquitter du paiement au plus tard le 27 août 2004.

- **Le 12 août 2004**

La Giannone a répondu qu'elle n'était pas satisfaite de la décision des PPC et a demandé une réévaluation de son dossier, réitérant que la situation de son client américain n'était pas de son ressort et constituait donc un cas de force majeure. La Giannone a aussi demandé que les PPC tiennent compte de ce que toutes leurs exportations consistent en produits frais et, contrairement aux autres transformateurs, pas en produits surgelés ni en cuisses. La Giannone a joint une lettre datée du 13 août 2004 qu'elle avait reçue de son principal client américain (Phoenix Poultry Corporation), à laquelle elle vend 50 % de ses produits frais. La société y décrivait les problèmes qu'elle avait dû surmonter durant les six derniers mois de 2003 et sa restructuration ultérieure.

- **Le 27 août 2004**

Les PPC ont informé la Giannone qu'ils n'étaient pas en mesure de réévaluer la plainte et que le délai prescrit à l'article 2 des *Procédures des PPC pour évaluer la commercialisation à outrance* était écoulé. Les PPC ont aussi invoqué et cité l'article 3 des mêmes Procédures : « L'office provincial ou le détenteur de licence en question ne pourra présenter de nouvelles requêtes après l'échéance de 30 jours ». Les PPC ont réitéré que le paiement devait être versé au plus tard le 27 août 2004. Les PPC ont rappelé à la Giannone que les redevances imposées peuvent faire l'objet d'un appel auprès du Conseil national des produits agricoles conformément à l'alinéa 7(1) f) de la *Loi sur les offices des produits agricoles*, des Lignes directrices du Conseil sur les plaintes et de l'article 8.10 de la *Politique sur le suivi et l'exécution des PPC*.

- **Le 3 septembre 2004**

La Giannone a répondu à la lettre des PPC datée du 27 août 2004 en indiquant qu'elle trouvait inacceptable que les PPC refusent de réexaminer son cas et elle a réitéré que ses exportations réduites étaient admissibles à titre de cas de force majeure vu la restructuration de son principal client. La Giannone a aussi remis en question la position des PPC selon laquelle la Giannone avait présenté de nouvelles requêtes (ou « réclames ») après l'échéance de 30 jours lorsqu'elle a produit la lettre datée du 13 août reçue de son client. La Giannone a aussi demandé que son cas soit réexaminé lors de la réunion des PPC à la mi-septembre. La Giannone a déclaré que si les PPC refusaient de nouveau d'accéder à sa requête elle en appellerait de la décision des PPC auprès du CNPA.

RÉFUTATION PAR LES PRODUCTEURS DE POULET DU CANADA

APERÇU

La plainte porte sur le fait que les PPC ont imposé des redevances aux fins d'expansion du marché de 84 232,28 \$ à la société Volaille Giannone Inc. (la Giannone) pour avoir sous-commercialisé 191 437 kg de poulet, en équivalence de poids vif, durant les périodes A-54, A-55 et A-56, ces redevances étant imposées en application du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*, de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada* et de la Politique d'expansion du marché des PPC.

Dans leur mémoire, les PPC font remarquer que la Giannone ne conteste ni avoir sous-commercialisé, ni avoir contrevenu aux conditions de son permis d'expansion du marché, ni le montant de redevances établi par les PPC. La Giannone prétend que, en vertu de la clause de force majeure, elle ne devrait pas être tenue de payer les redevances. Elle a présenté aux PPC une proposition indiquant qu'elle consentait à combler sa sous-commercialisation. Lors de la réunion de leur conseil d'administration le 22 juillet 2004, les PPC ont examiné à la fois la requête de force majeure et la proposition présentées par la Giannone, ont rejeté la requête et ont exigé le versement des redevances. La Giannone a demandé aux PPC de réexaminer sa requête de force majeure. Les PPC n'ont pas révisé la requête. La Giannone a donc déposé une plainte auprès du Conseil.

Les PPC allèguent que la plainte déposée par la Giannone devrait être rejetée. Par l'intermédiaire de son représentant désigné, la Giannone a eu l'occasion de présenter son argumentation devant le conseil d'administration des PPC lors de la réunion du 22 juillet 2004, durant laquelle tous les renseignements disponibles (provenant tant des PPC que de la Giannone) ont été examinés. Les PPC ont indiqué qu'ils n'étaient pas tenus de réviser leur décision d'imposer des redevances aux fins d'expansion du marché lorsqu'un détenteur de permis présente ultérieurement des renseignements supplémentaires à l'appui de sa prétention de force majeure, notamment lorsque le détenteur de permis aurait pu, avec une diligence raisonnable, présenter les renseignements supplémentaires à l'appui de sa prétention à temps pour que les PPC en tiennent compte durant

leur examen. Les PPC ont fait remarquer que même si les renseignements supplémentaires avaient été présentés à temps, leur décision serait restée la même. Les circonstances invoquées par la Giannone pour appuyer sa requête ne constituent pas, de l'avis des PPC, un cas de force majeure.

CONTEXTE FACTUEL

Pour les périodes A-54, A-55 et A-56, la Giannone a convenu de commercialiser le poulet conformément aux formulaires d'engagement pour l'expansion du marché qu'elle a remplis. Les PPC ont établi la quantité sous-commercialisée et le montant des redevances à payer pour chacune de ces trois périodes. Les PPC ont exposé par ordre chronologique la suite des événements ayant débuté avec l'avis d'imposition de redevances daté du 31 mai 2004 et se terminant avec la plainte que la Giannone a déposée auprès du Conseil le 9 septembre 2004. Ce schéma chronologique est conforme à celui qu'a présenté la Giannone dans son mémoire.

APPLICATION DES RÈGLEMENTS ET DES POLITIQUES DES PPC

Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada

La Giannone détient un permis d'expansion du marché délivré en application du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada* et elle est tenue de se conformer à toutes les conditions qui s'y rattachent. Plus particulièrement, les PPC invoquent les alinéas 5(3)d) et 5(3)h) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*, selon lesquels le détenteur de permis :

d) doit commercialiser l'équivalence totale en poids vif du nombre de kilogrammes de poulet indiqué à l'article 1 du formulaire d'engagement pour l'expansion du marché -- laquelle équivalence est calculée selon les coefficients figurant à la colonne 2 de l'article 1 de l'annexe 2 -- auprès des acheteurs visés à l'article 3 de cette annexe et pour les utilisations finales visées à cet article pendant la période d'engagement pour l'expansion du marché;

h) doit verser les redevances prévues au paragraphe 5(1) de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*; ...

Comme l'ont fait remarquer les PPC, la Giannone ne nie pas qu'elle a enfreint l'alinéa 5(3)d) du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*.

Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada

Les PPC ont imposé des redevances à l'égard de la Giannone en application du sous-alinéa 5(1)a)(ii) de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada* et des articles 8.6 et 8.8 de leur Politique d'expansion du marché.

Le sous-alinéa 5(1)a)(ii) de l'*Ordonnance sur les redevances à payer* énonce ce qui suit :

5(1) Tout transformateur primaire détenteur d'un permis d'expansion du marché, délivré aux termes du

Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada et qui commercialise des poulets produits au titre d'un contingent fédéral d'expansion du marché, doit payer une redevance de 44,0 cents par kilogramme, équivalence en poids vif, de poulet :

a) qui, selon le cas :

(ii) est commercialisé en dehors de la période d'engagement pour l'expansion du marché,...

Politique d'expansion du marché des PPC

Les PPC ont imposé des redevances à la Giannone en application de leur Politique d'expansion du marché. En vertu de l'article 4.1.a) de la Politique, une des responsabilités des PPC est d'assurer le suivi et la vérification de toute la production dans le cadre de la Politique d'expansion du marché des PPC, du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*, du *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets* et des programmes provinciaux d'expansion du marché.

L'article 5 de la Politique d'expansion du marché des PPC énonce les responsabilités des détenteurs de permis d'expansion du marché, notamment détenir un permis d'expansion du marché en règle et respecter les dispositions énoncées dans le *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada* et le *Règlement canadien sur le contingentement de la commercialisation des poulets*, ou dans les règlements provinciaux équivalents. Les PPC ont fait remarquer que leur PEM incorpore plusieurs éléments de flexibilité pour assister les transformateurs primaires qui commercialise sous cette politique.

Pour obtenir une quantité de production aux fins d'expansion du marché, un transformateur primaire présente une demande au moyen du formulaire d'engagement pour l'expansion du marché, dans lequel il indique la quantité totale de poulet qu'il a l'intention de commercialiser, quantité qu'il calcule en fonction des coefficients d'équivalence de poids vif énoncés à l'article 6.5 de la Politique d'expansion du marché des PPC. Toutefois, le paragraphe 6.4 d) permet à un transformateur primaire de réduire son engagement avant le début de la période de production visée. À la connaissance des PPC, la Giannone n'a pas demandé de réduire ses engagements en matière d'expansion du marché pour l'ensemble ou l'une des périodes A-54, A-55 ou A-56.

Le paragraphe 6.4 f) de la Politique d'expansion du marché des PPC procure une souplesse supplémentaire aux transformateurs primaires car la production destinée à l'expansion du marché peut être commercialisée durant la période visée ou durant la période qui précède ou qui suit immédiatement. Les transformateurs primaires ne sont donc pas obligés de commercialiser leurs produits durant la même période de production du poulet.

Les articles 8.6, 8.7 et 8.8 de la Politique d'expansion du marché énoncent les conséquences découlant de l'incapacité d'un transformateur primaire à utiliser en entier la quantité, en équivalence de poids vif, qu'il a demandée au moyen du formulaire d'engagement pour l'expansion du marché. Plus précisément, l'incapacité de commercialiser résulte en l'imposition d'une redevance établie par les PPC ou par un office provincial, selon le cas, au taux de 44 cents le kilogramme en équivalence de poids vif pour toute production aux fins d'expansion du marché

qui a été commercialisée d'une façon non conforme à la Politique et aux règlements applicables.

Les PPC ont fait remarquer que leur Politique d'expansion du marché n'énonce pas expressément qu'un détenteur de permis d'expansion du marché peut contester un avis d'imposition de redevances établi par les PPC en invoquant la clause de force majeure. Selon les PPC, l'article 8.13 de la Politique indique ce qu'un détenteur de permis d'expansion du marché contrevenant doit établir pour éviter que les PPC prennent la décision de suspendre, de révoquer ou de ne pas renouveler son permis d'expansion du marché. En somme, le détenteur de permis doit établir, à la satisfaction des PPC, que la non-conformité est attribuable à un événement qui :

- a) a rendu impossible pour le détenteur de mettre en marché le poulet selon la politique d'expansion du marché;
- b) n'était pas raisonnablement prévisible;
- c) était indépendant de la volonté du détenteur et de la partie qui devait acheter le poulet auprès dudit détenteur de permis.

Examen par les PPC de la prétention de force majeure invoquée par Giannone

Bien que les PPC n'aient pris aucune décision concernant le permis d'expansion du marché de la Giannone, leur conseil d'administration a néanmoins examiné le bien-fondé de la prétention de la Giannone vu qu'elle avait invoqué la clause de force majeure. Pour guider son examen de la prétention de force majeure, le conseil d'administration a suivi les dispositions énoncées dans les politiques et les lignes directrices: l'article 8.13 de la Politique d'expansion du marché, l'article 7.08 de la Politique d'application et de suivi des PPC, les Lignes directrices de la force majeure des PPC et les Procédures des PPC pour évaluer la commercialisation à outrance.

En vertu de l'article 7.08 de la Politique d'application et de suivi des PPC, un événement de force majeure doit répondre à trois conditions préalables :

- a) l'événement invoqué doit rendre impossible, et non pas seulement difficile, l'exécution de l'obligation ou de l'engagement;
- b) l'événement ne doit pas être raisonnablement prévisible;
- c) l'événement doit être hors du contrôle de la personne visée.

Il ne suffit pas que l'événement invoqué soit simplement hors du contrôle de la personne. Les trois conditions préalables doivent être satisfaites pour que l'événement en question constitue vraiment un cas de force majeure.

Les PPC ont établi un parallèle entre les trois conditions préalables qu'a requises le Conseil pour accepter une prétention de force majeure dans son rapport de mai 1986 intitulé « Enquête du Conseil national de commercialisation des produits agricoles à la suite d'une plainte reçue de l'Office de commercialisation des poulets du Nouveau-Brunswick concernant les dommages-

intérêts exigés par l'Office canadien de commercialisation du poulet » et les six critères énoncés dans les Lignes directrices de la force majeure des PPC pour examiner une requête de force majeure.

Dans son rapport, le Conseil accepte les trois conditions préalables d'inévitabilité, d'imprévisibilité et d'extériorité comme principes pour caractériser les cas de force majeure. Voici une brève description de ces principes :

- a) inévitabilité : les événements en question doivent empêcher complètement l'exécution de l'obligation, et non pas seulement la rendre plus difficile;
- b) imprévisibilité : les événements ne doivent pas être raisonnablement prévisibles, car il faut s'efforcer de les éviter ou de les atténuer dans la mesure du possible;
- c) extériorité : les événements doivent découler d'une cause externe.

Dans le Rapport, le Conseil rejette la prétention de force majeure invoquée par l'Office de commercialisation des poulets du Nouveau-Brunswick car cet office n'a satisfait à aucune des trois conditions préalables nécessaires pour constituer un cas de force majeure.

Les Lignes directrices de la force majeure des PPC énoncent les critères suivants:

- a) l'événement doit être d'une telle ampleur qu'il modifie radicalement les circonstances du contrat;
- b) l'événement ne pouvait pas être prévu ou abordé avec une diligence et une planification convenables;
- c) l'événement rend impossible l'exécution de l'obligation ou de l'engagement, et non simplement difficile;
- d) il est plus difficile de démontrer qu'un événement ne peut pas être raisonnablement prévu, si des événements similaires se sont produits dans un passé récent et peuvent être abordés avec une planification d'urgence convenable;
- e) une personne ne peut pas alléguer à juste titre la force majeure si elle a contribué, par ses actes ou son défaut d'agir, à l'événement;
- f) une circonstance atténuante doit constituer la cause du problème de commercialisation, pour que puisse être invoquée la force majeure.

Aucun événement ne constitue un cas de force majeure

Après avoir considéré les lignes directrices appliquées dans les autres circonstances dans lesquelles avait été invoquée la force majeure, ainsi que les circonstances de la sous-commercialisation par la Giannone, les PPC ont rejeté la prétention de force majeure :

- a) Les documents présentés par la Giannone dans sa lettre du 28 juin 2004 ne suffisaient pas à démontrer un cas de force majeure.
- b) Lors de son examen de la prétention de force majeure, à sa réunion du 22 juillet 2004 à Calgary (Alberta), le conseil d'administration des PPC a demandé un certain nombre de questions à M. Horel, le président du CCTOV, que la Giannone avait désigné pour présenter son argumentation au conseil d'administration. Les PPC ont remarqué que M. Horel a expliqué au conseil d'administration que les clients de la Giannone avaient trouvé

d'autres sources d'approvisionnement ou avaient annulé des commandes ou n'avaient pas besoin de la quantité habituelle. Selon les PPC, le fait que la Phoenix Poultry ait omis d'accepter la livraison de produits qu'elle se procurait auprès de la Giannone relevait d'une entente contractuelle entre les deux parties. En outre, les PPC ont soutenu que les problèmes internes de la Phoenix Poultry ne constituaient pas des problèmes commerciaux résultant en un cas de force majeure. M. Horel a expliqué que l'événement invoqué comme cas de force majeure était simplement un changement dans les habitudes d'achat des clients de la Giannone d'un jour à l'autre et d'une semaine à l'autre sur le marché américain. Les PPC ont affirmé que ces facteurs ne permettaient pas de conclure que l'événement invoqué par la Giannone était imprévisible.

c) M. Horel a indiqué aux PPC que les transformateurs qui approvisionnent le marché des produits frais doivent composer avec les fluctuations dans les commandes de produits frais et avec la possibilité que les clients américains trouvent une meilleure source d'approvisionnement aux États-Unis pendant une certaine période de temps. Les PPC ont fait remarquer que la Giannone n'était pas le seul transformateur primaire qui commercialisait des produits frais éviscérés sur le marché américain. Neuf autres transformateurs primaires canadiens vendaient des produits frais sur ce marché et ont réussi à respecter leurs engagements durant les périodes A-54, A-55 et A-56 malgré les mêmes problèmes de fluctuation des devises invoqués par la Giannone. Pendant que certains exportateurs ont vendu moins de produits aux États-Unis durant la période A-55, d'autres ont fortement augmenté leurs ventes. Rien n'indique qu'il y ait eu une baisse généralisée parmi les divers transformateurs.

d) Les PPC ont soutenu que le principal facteur ayant contribué à la sous-commercialisation imputée à la Giannone durant les périodes A-54, A-55 et A-56 n'était pas la réduction dans les quantités commercialisées aux États-Unis mais l'accroissement de la production que la Giannone a demandée aux fins d'expansion du marché durant les périodes A-50 à A-55 par rapport au niveau de la période A-49. Les PPC ont affirmé que cette croissance était impossible à soutenir, vu les quantités réellement exportées durant ces périodes. Comme la Giannone continuait à demander de considérables quantités de produits aux fins d'expansion du marché durant chaque période, les exportations réelles de produits étaient commercialisées dans une proportion de plus en plus grande durant la période suivant celle de la production. La souplesse que procurait la possibilité d'inclure dans les exportations de la période suivante les produits non encore commercialisés a été intégrée dans la Politique d'expansion du marché afin de permettre aux transformateurs primaires de surmonter les problèmes associés au marché. Lorsque les clients américains ont commencé à annuler leurs commandes, la Giannone avait déjà utilisé en large part la marge de souplesse accordée.

e) Une fois que la Giannone a su que la Phoenix Poultry éprouvait des difficultés, elle aurait pu demander une réduction de son engagement d'expansion du marché pour certaines périodes à venir. Mais elle n'a demandé aucune réduction.

Proposition de la Giannone visant à combler la sous-commercialisation des périodes A-54, A-55 et A-56

Dans sa lettre expédiée aux PPC le 28 juin 2004, la Giannone a proposé de combler la sous-commercialisation de produits destinés à l'expansion du marché pour les périodes A-54, A-55 et A-56 en vendant au cours d'un intervalle de six périodes sur les marchés d'exportation une certaine quantité de produits qui seraient normalement destinés au marché intérieur.

La proposition ressemble quelque peu au règlement convenu entre la Giannone et les PPC il y a environ quatre ans. La Giannone était l'un de plusieurs transformateurs qui se sont fait imposer des redevances pour sous-commercialisation durant les périodes A-23 à A-29. La vérification des PPC avait révélé un certain nombre de cas de comptages doubles dans lesquels deux transformateurs primaires demandaient un crédit pour l'exportation du même produit. Les PPC avaient décidé, dans les circonstances, de régler à l'amiable avec tous les transformateurs.

Suite aux préoccupations découlant de la vérification mentionnée ci-dessus, le conseil d'administration des PPC a adopté en janvier 2001 un certain nombre de modifications à sa Politique d'expansion du marché. En particulier, des modifications ont été apportées aux clauses 5.1 c), 6.2, 6.4 g) et 6.4 h) pour prévenir les comptages doubles. De plus, la clause 6.4 d) a été ajoutée pour permettre à un transformateur de réduire son engagement à exporter s'il fait parvenir un formulaire d'engagement pour l'expansion du marché à son office provincial avant le début de la période de production visée.

En ce qui concerne la récente sous-commercialisation par la Giannone, la Politique d'expansion du marché des PPC mise en oeuvre en janvier 2002 et actuellement en vigueur comprend des dispositions pour régler cette sous-commercialisation, et elle a été convenablement appliquée par le conseil d'administration des PPC.

À la lumière de la Politique d'expansion du marché adoptée par le conseil d'administration des PPC, il n'existait aucune raison valable, vu les circonstances, d'accepter la proposition faite par la Giannone.

Révision par les PPC

Lors de l'élaboration et de l'adoption de la Politique d'expansion du marché, l'intention du conseil d'administration des PPC était qu'après avoir pris une décision concernant la sous-commercialisation par un détenteur de permis d'expansion du marché, les PPC ne réexamineraient pas ou ne réviseraient pas, de façon générale, la décision prise. Les PPC ont mentionné l'article 8.10 de la Politique d'expansion du marché, qui permet aux détenteurs de

permis de porter en appel auprès du Conseil national des produits agricoles l'imposition de redevances ou toute mesure touchant l'octroi de permis.

Vu les circonstances, le conseil d'administration n'était pas tenu de reconsidérer sa décision en fonction de la lettre que la Giannone lui a fait parvenir le 12 août 2004. En outre, si la Giannone avait fait preuve de diligence, elle aurait pu obtenir l'information contenue dans cette lettre et la faire parvenir au conseil d'administration des PPC à temps pour sa réunion du 22 juillet.

Les PPC ont souligné que même si le conseil d'administration avait disposé des renseignements supplémentaires, cela n'aurait pas changé le résultat. Ils ont attiré l'attention sur le fait que dans sa lettre la Phoenix Poultry a déclaré que « les six derniers mois ont été difficiles pour nous... Pendant ce temps, nous avons un contrat avec la Giannone afin de nous approvisionner en une certaine quantité de produits, mais nous avons été incapables d'acheter une partie de la quantité prévue.....que des problèmes du genre surgissent parfois en affaires et qu'ils doivent être réglés ».

Les problèmes que la Giannone demande aux PPC d'accepter comme cas de force majeure sont décrits et acceptés par la Phoenix Poultry comme un aspect des activités commerciales et non comme un événement imprévisible.

En dernier lieu, la Phoenix Poultry précise dans sa lettre que la Giannone était au courant des difficultés qu'éprouvait la Phoenix Poultry durant les six derniers mois de 2003. La période A-54 a débuté le 24 août 2003. Si la Giannone était au courant dès juillet 2003 que la Phoenix Poultry éprouvait des difficultés, elle aurait pu réduire sa demande de produits aux fins d'expansion du marché pour les périodes A-54, A-55 ou A-56. Les PPC ont déclaré ne pas avoir connaissance que la Giannone ait présenté quelque demande de réduire ses engagements en matière d'expansion du marché.

REDRESSEMENT DEMANDÉ

Les PPC demandent que le Conseil :

- a) rejette la prétention de force majeure faite par la Giannone concernant la sous-commercialisation de produits aux fins d'expansion du marché durant les périodes A-54, A-55 et A-56;
- b) rejette la plainte;
- c) en application de l'article 8.12 de la Politique d'expansion du marché, oblige la Giannone à verser aux PPC les redevances de 84 232,38 \$ dans un délai de trente (30) jours suivant la date du rapport des plaintes que produira le Comité et qu'adoptera le Conseil.

CONSTATATIONS DU COMITÉ

Au début de l'audience, le Comité des plaintes a déclaré qu'il ne pouvait pas accorder à une partie ou l'autre le redressement qu'elle demandait (voir l'Introduction). Toutefois, vu la fonction d'examen des activités des offices confiée au Conseil, le Comité des plaintes a convenu, avec l'accord des parties, de continuer néanmoins l'audition de la plainte.

À la lumière des questions soulevées durant l'audience relativement à l'application de la Politique d'expansion du marché, de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada* et du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*, le Comité saisit l'occasion d'exprimer ses constatations et ses recommandations concernant non seulement le fonctionnement de la PEM mais aussi le rôle et les responsabilités que les détenteurs de permis d'expansion du marché, les PPC et les offices provinciaux de commercialisation doivent assumer à cet égard.

Il y a lieu de souligner que les mesures visées par la plainte portaient sur l'imposition de redevances par les PPC et non pas sur l'octroi de permis, ce dernier aspect étant régi par des politiques et des règlements distincts pris par les PPC.

Constatations

Dans sa déposition verbale, la Giannone a souligné les points suivants :

- La Giannone n'a jamais contesté la quantité de kilogrammes sous-commercialisés.
- La Giannone reconnaît que la quantité de produits sous-commercialisés dans le cadre de la PEM a été vendue sur le marché intérieur.
- La Giannone croyait que les PPC ne lui avaient pas accordé un délai suffisant pour présenter leur argumentation au conseil d'administration des PPC lors de leur réunion à Calgary. Bien que Robin Horel (du CCTOV) ait fait de son mieux pour présenter l'argumentation de la Giannone à Calgary, la Giannone croit qu'elle aurait été en mesure de mieux appuyer son appel si elle avait pu expliquer ses activités et ses stratégies de commercialisation.
- La Giannone croit qu'elle aurait dû recevoir du conseil d'administration des PPC un compte rendu écrit de ce qui s'est passé lors de la réunion à Calgary le 22 juillet, ainsi qu'une copie écrite de la décision avec les motifs à l'appui du rejet de sa prétention de *force majeure*.
- La Giannone a souligné qu'elle commercialise un produit vraiment haut de gamme et qu'elle ne peut pas faire concurrence aux Américains sur la base des prix. Par conséquent, il n'y a qu'un nombre limité d'acheteurs américains intéressés à ses produits. La Giannone est fière de la démarche axée sur le client qu'elle pratique dans ses activités commerciales. Lorsque la société Phoenix Poultry a éprouvé des difficultés, la Giannone a décidé de continuer à travailler avec elle pour l'aider à régler ses problèmes.
- La Giannone a terminé en disant qu'elle s'efforçait de promouvoir les produits canadiens sur les marchés d'exportation. Elle convient qu'il faut respecter les règles, mais elle

désire conclure un « règlement » avec les PPC et tourner la page.

Les réponses de la Giannone aux questions du Comité montraient manifestement que la plaignante avait une certaine connaissance du contenu et des dispositions de la Politique d'exportation grâce à l'information reçue de son office provincial de commercialisation, mais il n'était pas certain qu'elle ait disposé de renseignements détaillés et complets au sujet de la Politique d'expansion du marché des PPC ni qu'elle ait été au courant des textes juridiques (*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada* et *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*) servant à mettre en oeuvre la Politique. La Giannone ne semblait pas connaître précisément les incidences juridiques de la situation. Sur la base de l'expérience antérieure de la Giannone en matière de sous-commercialisation des produits visés par la PEM, il semble qu'elle ne s'attendait pas à verser une sanction monétaire.

Les PPC ont souligné les points suivants, qui s'ajoutaient au mémoire écrit déjà présenté :

- Le but des PPC est de préserver l'intégrité de la PEM, notamment par un traitement équitable de tous les transformateurs.
- Les PPC ont fait remarquer que la PEM a pour objet d'accroître la production et la transformation de poulet au Canada, tout en créant plus de flexibilité dans l'industrie du poulet canadien. Un aspect crucial de la Politique est de faire en sorte que le marché intérieur ne soit pas perturbé.
- Bien que les PPC n'aient pas intégré la politique de *force majeure* dans l'imposition de redevances établies en vertu de la PEM, ils ont fait face à quatre cas fondés sur cet argument, outre le présent cas. Deux d'entre eux ont été acceptés, tandis que les deux autres ont été rejetés.
- En ce qui touche la suggestion de Giannone visant à combler sa sous-commercialisation durant six périodes à venir, les PPC ont allégué que la situation était totalement différente de celle de la période A-29, pour laquelle une telle solution était permise. La PEM a été modifiée à compter de la période A-29. La solution proposée n'est pas la solution préférée en matière de sous-commercialisation.
- Les PPC ont souligné qu'ils n'avaient pas refusé d'entendre l'argument de *force majeure* invoqué par Giannone, qu'ils croyaient avoir délivré leur avis de façon équitable et que leur conseil d'administration devait travailler en fonction de son calendrier préétabli de réunions.
- Les PPC ont reconnu qu'ils auraient pu échanger davantage d'information avec Giannone concernant le processus d'appel.
- Les PPC ont reconnu que les marchés internationaux offrent moins de souplesse que le marché intérieur et ils ont allégué que les transformateurs comprennent collectivement que le risque est supérieur sur les marchés internationaux. Pour cette raison, les PPC ont intégré une très grande souplesse dans la PEM, tout en veillant à ne pas perturber le marché intérieur. La Politique permet aux transformateurs de réduire leur engagement au

début de la période et de commercialiser leur produit durant trois périodes.

Sur la base des réponses aux questions posées par le Comité, il n'est pas vraiment certain que les détenteurs de permis visés par la PEM aient reçu des copies de la PEM et de ses modifications sur une base régulière. Suite à l'audience, les PPC ont fait parvenir des copies de la correspondance expédiée aux détenteurs de permis en vertu de la PEM pour les informer des changements apportés à la politique (annexe II). Il n'était pas manifeste que les détenteurs de permis aient été informés des voies de recours qui leur sont offertes pour contester l'imposition de redevances. Comme le souligne l'article 8.13 de la PEM, pour qu'un appel soit accepté comme un cas de *force majeure* il faut que les trois critères prescrits soient satisfaits. Par contre, l'article 8.3 du *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada* énonce qu'un seul des trois critères doit être satisfait lorsqu'on évalue une mesure touchant l'octroi de permis. Il semble que les PPC n'aient pas expédié à la Giannone une copie de leurs *Lignes directrices de la force majeure* avant que le conseil d'administration des PPC examine la requête de *force majeure* lors de la réunion en Alberta le 12 juillet 2004.

Recommandations

À titre d'organisme responsable d'approuver l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada* et le *Règlement sur l'octroi de permis visant les poulets du Canada*, il incombe au CNPA de veiller à ce que l'Office exerce ses activités conformément à la mission que lui confie l'article 21 de la LOPA. Sur cette base, le Comité présente les recommandations suivantes aux détenteurs de permis d'expansion du marché et aux PPC.

Recommandations aux détenteurs de permis d'expansion du marché

1. Il incombe aux détenteurs de permis d'expansion du marché de conserver une bonne connaissance de la Politique d'expansion du marché et des règlements et ordonnances pertinents (ordonnances sur les redevances à payer et règlements sur le contingentement). Il y aurait peut-être lieu que le CCTOV assume le rôle d'informer ses membres concernant les divers règlements et politiques qu'appliquent les PPC.
2. Les détenteurs de permis doivent communiquer de façon proactive avec leur office provincial et avec les PPC en cas de préoccupations concernant la Politique, et ils doivent se prévaloir de l'option de réduire leur engagement avant le début de la période, le cas échéant.
3. Les détenteurs de permis doivent comprendre les conséquences de l'inobservation des engagements énoncés dans la Politique, ainsi que le caractère juridique et non seulement administratif de ces engagements.
4. Les détenteurs de permis doivent reconnaître que l'un des principaux buts des PPC en matière de gestion de la PEM est de faire en sorte que le marché intérieur ne soit pas perturbé au

détriment de tous les intervenants. Dans la mesure du possible, les détenteurs de permis doivent élaborer des plans d'urgence afin d'éviter de perturber le marché intérieur.

Recommandations aux PPC

1. Il est nécessaire d'assurer un fonctionnement ouvert, transparent et cohérent de la Politique et son application à tous les détenteurs de permis. Il incombe aux PPC de faire en sorte que les détenteurs de permis octroyés dans le cadre de la PEM soient très bien informés au sujet de la Politique, des règlements connexes et des modifications qui leur sont apportées. Le Comité perçoit la nécessité de mener une plus vaste consultation avec les intervenants et de faire sur une base courante un examen de la PEM et des règlements connexes. Les PPC auraient peut-être avantage à participer avec le CCTOV à l'élaboration d'une certaine forme de communication structurée en matière de politiques, ce qui pourrait consister en sessions d'information périodiques, en discussions de pratiques exemplaires et en recommandations visant à améliorer les pratiques existantes.
2. Le Comité a remarqué que, en vertu du libellé actuel du paragraphe 5(1) de l'*Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada*, les PPC ne disposent pas du pouvoir discrétionnaire d'annuler l'imposition de redevances et les détenteurs de permis ne bénéficient d'aucune disposition permettant de contester l'imposition de redevances. Néanmoins, la PEM permet ces deux possibilités. Si on considère judicieux d'accorder des droits d'appel ou de révision aux détenteurs de permis, ces droits devraient être inscrits dans les règlements sous forme de dispositions expresses ou sous forme de renvois à la Politique des PPC. Il est essentiel de veiller à la cohérence du Règlement sur l'octroi des permis, de l'Ordonnance sur les redevances à payer et de la Politique.
3. Dans leurs politiques et leurs règlements, les PPC doivent préciser les motifs qui peuvent être invoqués pour appuyer un appel contre l'imposition de redevances en vertu de la PEM. À cet égard, ils auraient peut-être avantage à afficher l'information concernant le processus d'appel à leur site web. Les PPC doivent veiller à ce que les détenteurs de permis qui contestent l'imposition de redevances soient pleinement informés des options dont ils disposent et du processus à suivre. Avant que ne débute un processus d'examen par le conseil d'administration des PPC, les détenteurs de permis doivent être informés de tous les critères d'évaluation et de toutes les normes qui serviront à juger leur situation, de sorte qu'ils puissent présenter efficacement leur appel.
4. Le Comité a été informé d'un certain nombre d'incohérences dans le traitement des sanctions pour surcommercialisation (touchant les offices provinciaux) et des sanctions imposées dans le cadre de la PEM (touchant directement les transformateurs). Les procédures élaborées pour mettre en oeuvre les deux politiques doivent être définies plus précisément et standardisées afin d'assurer un traitement équitable des transformateurs eux-mêmes et des offices provinciaux.

5. Si le concept de *force majeure* doit être accepté comme motif valable d'en appeler d'une redevance imposée, les PPC devraient préciser la définition de *force majeure* et les circonstances de son application. La définition de *force majeure* doit être suffisamment vaste pour s'appliquer avec cohérence à toutes les situations d'appel. En outre, les PPC doivent indiquer si les normes prescrites dans une politique de *force majeure* doivent être identiques pour un appel concernant la suspension ou la révocation d'un permis et pour un appel contestant l'imposition de redevances; en outre, ils doivent examiner les éventuelles répercussions d'une politique plus rigoureuse que les règlements connexes.

6. Le Comité a exprimé ses préoccupations concernant l'utilité des redevances imposées en vertu de la PEM comme moyen de dissuasion contre la perturbation du marché intérieur, et il a fait remarquer que l'efficacité de ce moyen pourrait être compromise dans certaines situations. Il semble exister un délai considérable entre le moment où est commise l'infraction et l'imposition de la sanction. Les PPC pourraient essayer de trouver des moyens plus efficaces de sanctionner en temps opportun les contrevenants qui violent la Politique et de minimiser promptement la perturbation du marché intérieur.

7. Le Comité remet en question le bien-fondé d'inclure le droit d'appel devant le CNPA dans les politiques et règlements des PPC. Comme nous en avons discuté au début de l'audience, vu les pouvoirs de redressement limités dont dispose le Conseil (voir la section « Introduction »), les PPC devraient examiner les coûts, les inconvénients, les délais et les buts d'un processus d'appel. Les PPC devrait examiner si le fait d'inclure dans une de leurs politiques un processus d'appel faisant reporter sur le Conseil les responsabilités d'examen des activités de cet office et celles d'audition des plaintes risque de créer des attentes inappropriées et déraisonnables de la part des détenteurs de permis, dans ces circonstances.

Remarques finales

Le Comité des plaintes était préoccupé par le rôle qu'ont joué la Giannone et les PPC dans cette affaire. Le Comité remarque que les détenteurs de permis octroyés en vertu de la PEM assument la responsabilité de bien comprendre le programme. Le Comité a été mis au courant de lacunes et d'incohérences dans les politiques et les règlements des PPC, et il suggère aux PPC d'entreprendre un examen approfondi, de concert avec les autres intervenants, et d'apporter les modifications nécessaires pour harmoniser les règlements à la Politique. Le CNPA utilisera l'information obtenue durant cette plainte dans son examen courant des politiques et des règlements des PPC, en vue d'améliorer le fonctionnement du régime. Le Comité croit qu'il serait utile que le CNPA rencontre les PPC pour discuter des constatations faites à l'audience.

ANNEXE I

Notre dossier : 1205-7

Le 25 octobre 2004

M. David Fuller
Président
Producteurs de poulet du Canada
350, rue Sparks, bureau 1007
Delta Office Towers
Ottawa (Ontario) K1R 7S8

M. Bruno Giannone
Président
Volaille Giannone Inc.
2320, rue Principale
St-Cuthbert (Québec) J0K 2C0

Messieurs,

Relativement à la plainte que la société Volaille Giannone Inc. a déposée auprès du Conseil national des produits agricoles, le Comité des plaintes apprécierait beaucoup recevoir les commentaires ou opinions des parties au début de l'audience le 1^{er} novembre concernant les points suivants :

L'article 5 de l'Ordonnance sur les redevances à payer pour la commercialisation des poulets au Canada énonce les conditions dans lesquelles un transformateur primaire doit verser une redevance de 44,0 cents le kilogramme. L'article 11 établit que la redevance doit être versée dans les 30 jours après que le transformateur primaire a reçu « un avis à cet effet ».

Le paragraphe 8.09 de la Politique d'expansion du marché des PPC indique que l'« avis » mentionné à l'article 11 de l'Ordonnance sur les redevances à payer doit être délivré au transformateur primaire sous forme d'un « avis d'imposition ».

Le paragraphe 8.10 de la Politique d'expansion du marché des PPC accorde à un détenteur de permis d'expansion du marché de porter en appel devant le Conseil national des produits agricoles tout avis d'imposition reçu de la part des PPC mais il n'indique pas les motifs sur lesquels l'appel peut être fondé ni le redressement qui peut être demandé au Conseil.

.../2

Compte tenu de ces dispositions :

- *à quel moment commence la période de 30 jours que l'article 11 de l'Ordonnance sur les redevances à payer des PPC prescrit pour le versement?*
- *si, comme dans la présente affaire, il y a eu sous-commercialisation durant la période visée par l'engagement d'expansion du marché et que le seul avis que doivent délivrer les PPC en vertu de l'Ordonnance sur les redevances à payer porte sur l'établissement de la quantité de produit réglementé (en équivalence de poids vif) qui n'a pas été commercialisé, le détenteur de permis d'expansion du marché a-t-il droit à un appel fondé sur la clause de « force majeure »?*
- *lorsque les PPC ont délivré leur « avis » conformément à l'article 11 de l'Ordonnance sur les redevances à payer, quel pouvoir d'intervention a le Conseil dans ce processus à titre d'organe d'appel et quelle force exécutoire a la décision du Conseil?*

Si vous avez quelque question ou si vous avez besoin de renseignements supplémentaires en la matière, veuillez communiquer avec Carola McWade, directrice exécutive adjointe et greffière au (613) 995-9697.

Je vous prie, Messieurs, d'agréer l'expression de mes sentiments distingués.

La présidente,

Cynthia Currie

NOTE DE SERVICE

À : Détenteur de permis d'exportation

DE : Yvon Séguin
Directeur des finances

DATE : Le 30 avril 2001

SUJET : Modification à la politique d'exportation

À titre d'information, veuillez trouver sous-pli la Politique d'exportation révisée des Producteurs de poulet du Canada entrant en vigueur à la période A-39, soit le 6 mai 2001.

Conformément au paragraphe 5.1.c de la politique, un détenteur de permis peut réclamer des produits visés pour l'exportation **achetés** à un autre transformateur de la province qui fait l'objet d'une inspection fédérale. Afin de faire le suivi de ces achats, les PPC ont développé un formulaire de déclaration en 4 copies (25 formulaires ci-joint) ou le transformateur responsable de l'abattage doit compléter, signer et adresser dans les 7 jours suivant la date d'achat la copie 1 aux PPC, la copie 2 à l'office provincial, la copie 3 au transformateur réclamant le produit et conserver la copie 4 pour ses dossiers.

Si vous avez des questions concernant cette politique ou à son application, veuillez communiquer avec moi.

Veuillez agréer, Monsieur, Madame, mes salutations distinguées.

p.j.

NOTE DE SERVICE

Aux : Titulaires d'un permis pour expansion du marché
Du : Personnel des Producteurs de poulet du Canada
Objet : Permis d'expansion du marché
Date : 18 décembre 2001

Comme vous le savez déjà peut-être ou peut-être pas, la Politique d'exportation des PPC a été remplacée par la Politique d'expansion du marché des PPC. Cette nouvelle politique sera appliquée semblablement à la Politique d'exportation moyennant quelques exceptions.

La nouvelle politique fait suffisamment preuve de souplesse, via l'expansion des utilisations finales, pour inclure les ventes domestiques aux fabricants canadiens approuvés de produits qui ne figurent pas sur la Liste des importations contrôlées (produits non inscrits à la LIC). Veuillez consulter la Politique d'expansion du marché pour en connaître les détails.

Veuillez également prendre avis que les coefficients mentionnés à l'article 6.5 de la Politique feront l'objet d'un examen en 2001. Comme résultat, il est possible que lesdits coefficients soient modifiés. Dans l'affirmative, tous les titulaires d'un permis seront avisés.

Si vous avez des questions concernant la Politique d'expansion du marché et ses implications, veuillez communiquer avec les personnes suivantes au bureau des PPC :

Yvon Séguin, Directeur des finances
Michael Laliberté, Agent de contrôle et d'application
Yves Ruel, Directeur du commerce et des politiques