

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

Numéro : 7717
Du : 18 décembre 2002
Dossier : 134-09-01

**OFFICE DES PÊCHEURS DE FLÉTAN DU
GROENLAND DU QUÉBEC**
159, rue St-Pierre, bureau 303
Matane (Québec) G4W 2B8

Demandeur

ET

**ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE L'INDUSTRIE DE
LA PÊCHE**
2600 boulevard Laurier, bureau 843
Sainte-Foy (Québec) G1V 4W2

Mise en cause

OBJET : Demande d'arbitrage d'une convention de mise
en marché du flétan pour l'année 2002

ÉTAIENT PRÉSENTS :

Président : Monsieur Jean-Claude Blanchette

Régisseurs : Monsieur Lévis Brien
Madame Claire-Hélène Hovington

1. LA DEMANDE

Dans une lettre datée du 4 septembre 2002, l'Office des pêcheurs de flétan du Groenland (l'Office) demande à la Régie des marchés agricoles et alimentaire du Québec d'arbitrer un litige l'opposant à l'Association québécoise de l'industrie de la pêche (l'Association), quant au renouvellement de la convention de mise en marché du flétan pour l'année 2002.

2. LE CADRE LÉGISLATIF

L'article 3.07 de la *Convention de mise en marché du flétan du Groenland*, homologuée le 23 octobre 2001 et en vigueur du 16 février 2001 au 15 février 2002, s'applique.

3.07 Les parties conviennent qu'à défaut de pouvoir s'entendre sur l'un ou l'autre des articles faisant l'objet d'une négociation dans le cadre de l'article 3.02, l'une ou l'autre des parties peut s'adresser à la Régie pour qu'elle tranche le litige opposant les parties.

Les articles 115 et 116 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* trouvent ici application :

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'un 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.

3. LA SÉANCE PUBLIQUE

La Régie a envoyé un avis de séance publique aux personnes intéressées, le 1^{er} novembre 2002, et a reçu leurs observations lors d'une séance tenue le 13 novembre 2002, à Matane.

L'Office était représenté par M. André Boucher, secrétaire. L'Association était représentée par M. Jean-Paul Gagné, directeur général, et M^{me} Lyne Bolduc, adjointe au directeur.

4. LES REPRÉSENTATIONS

Au début de la séance, la Régie, en se basant sur le rapport du conciliateur daté du 5 septembre 2002, détermine que les articles de la *Convention de mise en marché du flétan du Groenland* demeurés en litige sont les articles 3.01 portant sur la durée, 8 sur la pesée, 9 sur le prix et 10 sur l'exclusivité.

4.1 L'Office des pêcheurs de flétan du Groenland du Québec

M. Boucher précise au départ que l'Office a dénoncé la convention dès le 7 décembre 2001.

Il fait le point sur les articles en litige en mentionnant que la durée, article 3.01, est d'un an, soit la saison 2002, que la pesée, article 8, est réglée puisque l'étalon de mesure fut rendu disponible sur les quais et que l'exclusivité, article 10, ne s'applique pas si la

convention n'est pas renouvelée tel que précisé à l'article 3.06 de la convention. Il fera donc des représentations seulement sur l'article 9 portant sur le prix.

L'Office demande que le prix payé par les acheteurs s'établisse à 25 % du prix de vente moyen américain tel qu'il apparaît dans la publication de *Urner Barry's, le Seafood Price Current*.

M. Boucher explique que, actuellement, le prix payé aux pêcheurs est établi par une personne indépendante qui compile les factures de ventes effectuées par les acheteurs la semaine précédente auprès des grossistes et des poissonneries et qui calcule le prix moyen pondéré obtenu pour chaque livre vendue sur lequel le pourcentage de 24 % est appliqué. La vérification de cette procédure est payée conjointement par les pêcheurs et les acheteurs.

Il explique que, au début de la saison de pêche 2002, plusieurs rencontres ont eu lieu avec certains acheteurs qui offraient de payer 0,10 \$ de plus la livre au débarquement que le prix établi par la personne indépendante. Il dépose un tableau du prix hebdomadaire pour le flétan en 2002 qui compare le prix établi par la personne indépendante avec le prix *Urner Barry* et le pourcentage de 24 % de la convention actuelle, le prix *Urner Barry* et le pourcentage de 25 % tel que demandé par l'Office et le prix de Poissonnerie Blanchette, qui offre 0,10 \$ de plus la livre que le prix de la convention. Il en conclut que le prix payé par la poissonnerie est supérieur au prix demandé par l'Office, soit 25 % du prix *Urner Barry*.

Il fait témoigner des pêcheurs qui ont accepté de vendre au-delà du prix de la convention.

M. Gérald Carrier

M. Carrier est pêcheur à Grosses-Roches. Il a assisté à la rencontre organisée par Poissonnerie Blanchette au début de la saison 2002 qui offrait de payer le flétan 0,10 \$ de plus la livre que le prix établi par la personne indépendante. Il a accepté de vendre à Poissonnerie Blanchette plutôt qu'à la poissonnerie Les Aliments Fidas où il vendait habituellement et a reçu un prix supérieur pendant toute la saison de pêche.

En réponse à l'Association, il précise que la rencontre était présidée par M. Maurice McGraw et que Poissonnerie Blanchette est partie prenante à la convention.

M. Mario Dupuis

M. Dupuis est président de l'Office. Il est pêcheur à Tourelle et vend son flétan à Poissonnerie Blanchette depuis 6 ou 7 ans. Il a rencontré M. McGraw avant la saison de pêche qui l'a informé des réunions à venir avec les pêcheurs et de son intention d'offrir 0,10 \$ de plus la livre sur le prix de la convention. Il indique que tous les pêcheurs étaient informés et ceux qui ont vendu à Poissonnerie Blanchette ont reçu 0,10 \$ de plus la livre pour leur flétan pendant toute la saison de pêche.

En réponse à l'Association qui demande si l'Office savait que la convention est ainsi transgressée, il mentionne qu'il est pêcheur avant tout. Il précise de plus que Poissonnerie Blanchette fut le deuxième acheteur, en volume, pour la saison 2002.

M. Georges Huard

M. Huard est un pêcheur de Franklin sur la Côte Nord. Il vend son flétan habituellement à Pêcheries Manicouagan mais, en 2002, il a vendu à Poissonnerie Blanchette qui offrait 0,10 \$ de plus la livre.

En réponse à l'Association, il indique avoir vendu d'autres espèces à Pêcheries Manicouagan mais que l'entreprise refusait de payer le flétan au prix offert par Poissonnerie Blanchette.

M. Daniel Vallée

M. Vallée est pêcheur à Tourelle. Il vend son flétan depuis 4 ans aux Aliments Fidas. Il a été informé du prix offert par Poissonnerie Blanchette et en a parlé aux Aliments Fidas qui doutait de ce prix. Les Aliments Fidas a fini par accepter de donner 0,05 \$ de plus la livre pour avoir de l'approvisionnement.

En réponse aux questions, il mentionne que le récépissé d'achat sur le quai ne comporte pas le prix payé mais seulement le nombre de livres. Ce papier est acheminé à l'usine qui inscrit alors le prix. Le pêcheur est payé une semaine plus tard.

M. Rosaire Gauthier

M. Gauthier est pêcheur à Les Méchins. Il vend aux Aliments Fidas depuis 8 ans. Il a assisté à la réunion tenue par Poissonnerie Blanchette au début d'avril à Les Méchins qui informait les pêcheurs de son intention de payer 0,10 \$ de plus la livre. Par la suite, Les Aliments Fidas a accepté de payer 0,05 \$ de plus la livre.

L'Office

M. Boucher conclut de ces témoignages que si certaines usines sont prêtes à payer un prix supérieur au prix de la convention, c'est qu'elles y trouvent une rentabilité.

Selon lui, le prix moyen pondéré de 1,09 \$ la livre de 2002 équivaut à celui de 0,93 \$ la livre de 1996 pour le pêcheur car celui-ci doit payer de 0,03 \$ à 0,04 \$ la livre à Pêches et Océans pour son quota individuel mis en place en 1998 plus 0,01 \$ la livre pour la pesée.

M. Boucher met en doute le taux de rendement de 38 à 40 % amené par l'industrie pour la vente du flétan en filet. L'Office a effectué des tests de découpe le 24 octobre 2001 sur 201,44 livres de turbot. Le nombre de livres de filet après le mirage et le nettoyage a été de 92,50 livres pour un rendement en pourcentage de 45,95 %. Pour l'Office, ce rendement est plus proche de la réalité que celui de l'industrie et le pêcheur est en droit de recevoir le juste prix pour son poisson.

L'Office dépose des rapports de vente qui indiquent le prix de vente du flétan sur différents marchés. M. Boucher souligne le fait que si le prix payé au pêcheur est établi à 25 % du prix publié par *Urner Barry*, il est encore inférieur au prix payé par Poissonnerie Blanchette. De plus cette procédure éviterait des erreurs de facturation et les rejets car les prix *Urner Barry* sont fixés pour des filets en entier et non pour des morceaux comme c'est le cas actuellement.

L'Office demande de modifier la méthode de fixation des prix car les pêcheurs reçoivent le même prix depuis 1996. C'est une demande minimale pour assurer la pérennité de la flottille ayant seulement un permis de poisson de fond.

M. Boucher conclut que même si la saison est presque terminée et que la convention est expirée, la décision aura un impact certain sur la convention de 2003.

4.2 L'Association québécoise de l'industrie de la pêche

M. Gagné dépose un document sur les observations de l'Association. Il rappelle d'abord que la saison de pêche 2002 est presque terminée et que les chiffres contenus dans le document sont des chiffres réels de l'année 2002. Il dénonce le fait que l'Office ait attendu 115 jours après la dénonciation de la convention avant de débiter les négociations. Il ajoute que la demande d'arbitrage s'est faite seulement le 27 août quand la conciliation a eu lieu le 23 juillet 2002. Il doute ainsi de la bonne foi de l'Office.

Il indique que Poissonnerie Blanchette est une entreprise de transformation de crabe. Elle peut supporter un déficit dans le turbot en payant 0,10 \$ de plus la livre car elle se rentabilise par le biais du crabe. Quant à la poissonnerie Les Aliments Fidas, elle a été obligée de payer 0,05 \$ de plus la livre car le flétan est sa seule source

d'approvisionnement. Il précise toutefois que douze industriels achètent du turbot, que certains ont opéré à perte au cours de la dernière année et qu'on ne peut mettre en péril une industrie à cause de surplus périodiques dans le seul produit transformé par la majorité des industriels.

Il indique qu'une saison de pêche doit se planifier à l'avance pour une mise en marché ordonnée. Il est impensable de demander un changement de méthode de fixation des prix lorsque le travail est exécuté en vertu d'une méthode tout au long d'une saison.

M. Gagné précise que l'argumentation de l'Association portera sur trois points, soit la diminution de la taille du turbot et son influence sur le rendement, les coûts de production des usines de transformation en 2002 et le défi des industriels actuellement.

La diminution de la taille du turbot et son influence sur le rendement

Les industriels de la pêche ont remarqué une diminution de la taille du turbot depuis deux ans de telle sorte qu'ils ne peuvent plus atteindre le taux de rendement connu depuis la mise en place du plan conjoint. Une étude datée du 22 mars 2002 sur le profil sectoriel du flétan du Groenland effectuée par l'Institut Maurice Lamontagne démontre la baisse de croissance des poissons juvéniles et une légère diminution de l'abondance des poissons de taille commerciale pour un maillage de 6 pouces.

L'Association indique que l'influence de la diminution de la taille du turbot sur le rendement dans la production de filet se reflète par un taux de rendement plus faible à un niveau général de 37,7 %. La hausse des prix sur le marché a été anéantie par un taux de rendement faible par rapport au passé.

Coût de production

M. Gagné indique que la méthode de calcul employée a été très favorable aux pêcheurs puisque le prix de vente a été plus élevé sur le marché et qu'ils ont reçu en moyenne la somme de 1,11 \$ la livre.

Par contre, la situation vécue par les transformateurs en 2002 démontre que plusieurs n'ont pas fait leurs frais. En calculant le coût d'opération par livre soit le prix de vente (4,51 \$) moins le total du prix de revient (2,942 \$) et des frais (1,483 \$), la marge bénéficiaire avant amortissement et frais financier est de 0,085 \$, soit 1,89 %. Le secteur des produits marins dégage généralement des marges bénéficiaires entre 6 et 7 %.

M. Gagné conclut que le faible résultat des industriels n'est pas causé par le prix de vente moyen pondéré mais bien par le rendement causé par le phénomène des petits poissons.

Le défi des industriels

L'Association se base sur l'étude de l'Institut Lamontagne qui mentionne que « si elle se réalise, l'augmentation prévue du nombre de petits poissons dans la capture aura un impact négatif pour les usines ».

En 2002, la rareté du poisson a provoqué une hausse assez stable des prix durant toute la saison. En 2003, si le volume de petits poissons augmente dans la capture, il faudra modifier alors le taux applicable sur le prix de vente et non modifier la méthode en elle-même pour payer les pêcheurs. L'Association indique que la Régie a déjà accepté d'introduire le *Seafood Price Current* comme valeur témoin dans le homard des Îles-de-la-Madeleine et qu'il s'agit du seul point litigieux de la convention d'année en année.

M. Gagné souligne que, depuis 1999, les débarquements sont en chute libre. La diminution de la ressource ne doit pas conduire à considérer ce secteur comme une production secondaire ou complémentaire à d'autres productions. Ainsi, l'ère n'est pas

au changement de méthode mais à la concertation en vue du maintien viable de cette production.

M. Gagné conclut que la saison étant presque terminée, un ajustement d'un côté comme de l'autre n'est pas souhaitable. Il demande donc à la Régie de maintenir la méthode traditionnelle de fixation des prix avec un taux de 24 % du prix de vente moyen pondéré pour la saison 2002 en reconduisant la convention qui était en vigueur en 2001.

5. ANALYSE ET DÉCISION

Le présent arbitrage porte exclusivement sur le prix, soit l'article 9 de la convention. Les parties se sont entendues sur l'article 3.01 portant sur la durée, l'article 8 portant sur la pesée et l'article 10 portant sur l'exclusivité.

La Régie a examiné les observations de même que les témoignages et les arguments présentés par les parties afin de justifier leur position.

L'Office demande que le prix payé par les acheteurs s'établisse à 25 % du prix de vente moyen américain tel qu'il apparaît dans la publication de *Urner Barry's*, le *Seafood Price Current*. L'Office justifie sa demande en avançant que le prix obtenu avec la formule présentée serait encore inférieur au prix payé par Poissonnerie Blanchette de 0,10 \$ de plus la livre que le prix établi par la personne indépendante, que le prix moyen pondéré du turbot en 2002 équivaut à celui de 1996 pour le pêcheur, celui-ci devant payer un coût supplémentaire du permis de pêche lié à l'instauration de contingent individuel par Pêche et Océan Canada, une augmentation du coût du carburant et des agrès en général.

L'Association demande de maintenir la méthode traditionnelle de fixation des prix au taux de 24 % du prix moyen pondéré de vente obtenu hebdomadairement sur le marché par les acheteurs pour la saison 2002. Elle parle de la diminution de la taille du turbot qui a une influence à la baisse sur le taux de rendement, des coûts de production des usines de transformation dont plusieurs n'ont pas fait leurs frais en 2002 et du défi des industriels pour trouver des pistes de solution devant la diminution des débarquements. L'Association argumente que la saison de pêche étant presque terminée, un ajustement d'un côté comme de l'autre n'est pas souhaitable.

La Régie note que chacune des parties a présenté des informations visant à démontrer que le taux de rendement affectait d'une façon ou d'une autre le prix du flétan. D'une part, les pêcheurs ne reçoivent pas le juste prix de leur produit et d'autre part les usines sont affectées dans leurs coûts de production.

Le Régie est consciente que le taux de rendement de la transformation du turbot en filet affecte le prix. Elle considère que les tests de découpe ou les études portant sur ce taux devraient être effectués par des ressources indépendantes et que les parties devraient s'entendre sur les mandats à confier afin de pouvoir justifier un changement dans la détermination du prix aux pêcheurs.

La Régie est consciente que les conditions de la pêche et de la mise en marché du flétan ont évolué depuis quelques années. Cependant, il revient aux parties impliquées de tenir compte de cette évolution et de négocier les ajustements nécessaires avant le début de la saison de pêche.

La Régie ne croit pas opportun d'apporter un changement à la méthode de fixation des prix après une saison de pêche. La rétroactivité peut être source d'iniquité pour l'une ou l'autre des parties.

Pour ces motifs, la Régie considère opportun dans les circonstances de reconduire les modalités de mise en marché prévues à la convention 2001, qui constituent les règles applicables aux relations d'affaires entre les parties pour la saison de pêche 2002.

EN CONSÉQUENCE, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

DÉCIDE de reconduire la *Convention de mise en marché du flétan du Groenland 2001* pour la saison 2002, soit du 16 février 2002 au 15 février 2003.

Jean-Claude Blanchette

Lévis Brien

Claire-Hélène Hovington