

*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 :** 8608  
**Du :** 12 mai 2006  
**Dossier :** 141-06-29-75

---

**FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS  
ACÉRIQUES DU QUÉBEC**

Maison de l'UPA  
555, boulevard Roland-Therrien  
Longueuil (Québec) J4H 4G5

Demanderesse

ET

**2973-8739 QUÉBEC INC.**

(Produit de l'érable St-Ferdinand B)  
185, route 165  
Saint-Ferdinand (Québec) G0N 1N0

Mise en cause

**OBJET :** Demande de faire une enquête et d'émettre  
diverses ordonnances en vertu des articles 43 et  
163 et suivants de la *Loi sur la mise en marché  
des produits agricoles, alimentaires et de la  
pêche*

---

ÉTAIENT PRÉSENTS :

**Président :** Monsieur Gaétan Busque  
**Régisseurs :** Monsieur Denys Duchaine  
Monsieur Benoît Harvey

## 1. LA DEMANDE

Dans une requête datée du 7 décembre 2004, que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) a reçu le 22 décembre 2004, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (la Fédération) lui demande de faire enquête et d'émettre diverses ordonnances à l'endroit de 2973-8739 Québec inc., dont le président et unique actionnaire est M. Bruno Boutin.

Le 2 novembre 2005, la Fédération avise la Régie qu'elle amende sa requête pour ajouter l'année 2005 à l'enquête qu'elle demande à la Régie de tenir. La période visée par la demande de la Fédération couvre les années 1998 à 2005, inclusivement.

## 2. LA SÉANCE PUBLIQUE

La Régie a tenu une séance publique le 17 février 2005. Devant le refus de collaborer de M. Boutin, notamment son refus de déposer les documents requis par une assignation *duces tecum* qui lui avait été formellement signifiée, la Régie ajourne cette séance à une date qu'elle fixe péremptoirement au 25 mai 2005, conformément à sa décision 8239 du 8 avril 2005.

Cette décision de la Régie, numéro 8239, a été homologuée par la Cour supérieure et signifiée à M. Boutin le 18 avril 2005. Ce même jour, M. Boutin avise la Régie qu'il ne pourra être disponible en mai, ni en juin 2005.

Le 24 mai 2005, M<sup>e</sup> Étienne Parent, procureur de 2973-8739 Québec inc. et de M. Boutin, avise la Régie que, malgré l'ordonnance de la Régie homologuée par jugement de la Cour supérieure, M. Boutin n'aura pas à se présenter à la séance publique prévue pour le lendemain, 25 mai 2005, étant donné que la Régie a dû reporter la tenue de la séance publique, les avis requis n'ayant pu être transmis dans le délai prescrit.

Le 4 octobre 2005, la Régie avise les personnes intéressées qu'elle recevra leurs observations au cours d'une séance publique qui se tiendra le 24 octobre 2005 à Thetford Mines. Cette séance est reportée.

Le 1<sup>er</sup> novembre 2005, la Régie avise les personnes intéressées qu'elle a fixé péremptoirement au 21 novembre 2005, la date de la tenue de la séance publique au cours de laquelle elle recevra leurs observations. Cette séance se tient à Saint-Ferdinand (Bernierville).

La Fédération est représentée par M<sup>e</sup> Mathieu Turcotte, avocat, et par M. Bernard Perreault, directeur de la mise en marché.

La société 2973-8739 Québec inc. (St-Ferdinand) est représentée par M<sup>e</sup> Étienne Parent, avocat. M. Bruno Boutin est également présent.

## 3. LE CADRE JURIDIQUE

### 3.1 Le cadre législatif

Les articles 5, 43, 59, 63 et 163 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q. c. M-35.1) trouvent application dans la présente affaire :

5. La Régie a pour fonctions de favoriser une mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et la mise en marché de ces produits en tenant compte des intérêts des consommateurs et de la protection de l'intérêt public.

La Régie exerce les mêmes fonctions dans le cadre de la mise en marché des produits de la pêche.

[...]

43. La Régie peut, de son propre chef ou à la demande d'une personne intéressée, ordonner à un office ou à une personne engagée dans la production ou la mise en marché d'un produit visé par un plan, d'accomplir ou de ne pas accomplir un acte déterminé si elle constate que l'omission ou l'action risque d'entraver l'application de ce plan, d'un règlement, d'une convention homologuée ou d'une sentence arbitrale.

Toute décision prise par la Régie en application du premier alinéa peut être homologuée par la Cour supérieure sur requête de la Régie ou d'une personne intéressée et devient, après homologation, exécutoire comme un jugement de cette cour.

[...]

59. La personne ou société qui est à la fois un producteur du produit visé par le plan et engagée dans la mise en marché de ce produit, est assujettie aux droits et obligations de l'un et de l'autre.

Le présent article s'applique même si la personne ou la société agit par l'entremise d'un agent, d'un mandataire ou d'une compagnie ou société dont elle est actionnaire ou sociétaire. Il s'applique également même si la personne ou la société s'entend avec toute autre personne ou société pour que celle-ci procède pour elle à l'opération concernée.

Toutefois, une personne ou une société qui est propriétaire d'une forêt privée d'au moins 800 hectares d'un seul tenant à l'égard de laquelle elle est un producteur forestier reconnu au sens de l'article 120 de la Loi sur les forêts (chapitre F-4.1) n'est pas assujettie aux droits et obligations mentionnés au premier alinéa à l'égard du bois récolté dans cette forêt visé par un plan conjoint, si ce bois est récolté pour elle-même et transformé dans une usine dont elle est propriétaire.

[...]

63. Un plan conjoint ne s'applique pas aux ventes faites par un producteur directement à un consommateur.

La Régie peut, toutefois, par règlement et aux conditions qu'elle détermine, assujettir ces ventes à toute disposition d'un plan, d'un règlement, d'une convention homologuée, d'une sentence arbitrale si elle juge que ces ventes portent une atteinte sérieuse à leur application.

[...]

163. La Régie peut, elle-même ou par l'intermédiaire de toute personne qu'elle autorise, faire des enquêtes sur toute matière relative à la production et à la mise en marché d'un produit agricole et requérir d'un office ou de toute personne ou société des renseignements sur une matière faisant l'objet de la présente loi.

### **3.2 Le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec**

Les dispositions suivantes du *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* (plan conjoint) trouvent application :

3. Le Plan vise l'eau d'érable, le concentré d'eau d'érable et le sirop d'érable produits au Québec ; il ne s'applique cependant pas au sirop d'érable produit dans l'érablière d'un producteur et vendu par ce producteur directement au consommateur.

4. Le Plan vise toute personne :

1° propriétaire, locataire ou possesseur d'une érablière qui produit ou fait produire le produit visé ;

2° qui transforme l'eau d'érable ou le concentré d'eau d'érable en sirop ou en sucre ;

pour son compte ou celui d'autrui et qui le vend, l'offre en vente ou le livre à un transformateur, à un grossiste, à un commerçant ou à tout autre intermédiaire.

### 3.3 Les dispositions réglementaires

Les dispositions applicables des règlements suivants adoptés par la Fédération sont résumées comme suit :

- *Règlement des producteurs acéricoles sur la contribution pour l'application du plan conjoint*<sup>1</sup>
  1. Tout producteur visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec doit payer à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec une contribution de 0,025 \$ par livre de sirop d'érable mis en marché.
- *Règlement imposant aux producteurs acéricoles une contribution spéciale pour fin de développement des marchés*<sup>2</sup>
  1. Tout producteur visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec (Décision 5057, 90-02-02) doit payer à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec une contribution spéciale de 0,0275 \$ par livre de sirop.
- *Règlement imposant aux producteurs acéricoles une contribution spéciale pour fin de contrôle de la qualité*<sup>3</sup>
  1. Tout producteur visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec (Décision 5057, 90-02-02) doit payer à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec une contribution spéciale de 0,0075 \$ par livre de sirop.
- *Règlement des producteurs acéricoles sur la contribution spéciale pour l'établissement d'un fonds pour la gestion des surplus de production*<sup>4</sup>
  1. Tout producteur visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec (Décision 5057 du 2 février 1990) doit verser à la Fédération des producteurs acéricoles du Québec une contribution de 0,04 \$ par livre du produit visé par le plan.
- *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles*<sup>5</sup>
  1. Le présent règlement s'applique au produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec (Décision 5057, 90-02-02) et mis en marché en contenants de plus de 5 litres ou de plus de 5 kilogrammes.
  2. Le produit visé doit être mis en marché par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, qui est l'agent de vente exclusif des producteurs, conformément aux dispositions du présent règlement et d'une convention homologuée ou d'une sentence arbitrale en tenant lieu.
  3. Le producteur visé par le plan ne peut mettre le produit visé en marché autrement que par l'entremise de la Fédération.
  4. Le producteur doit mettre à la disposition de la Fédération tout le produit visé qu'il produit et destine à la vente.

<sup>1</sup> Décision 6594, 1997, G.O. 2, 1143

<sup>2</sup> Décision 6211, 1995, G.O. 2, 532 modifiée par la décision 7486, 2002, G. O. 2, 1845

<sup>3</sup> Décision 6210, 1995, G.O. 2, 531 modifiée par les décisions 6595, 1997, G.O. 2, 1205 et 7776, 2003, G.O. 2, 1941

<sup>4</sup> Décision 7048, 2000, G.O. 2, 1697

<sup>5</sup> Décision 7484, 2002, G.O. 2, 1707 modifiée par les décisions 7665 et 7666, 2002, G.O. 2, 7405 et 8020, 2004, G.O. 2, 1733

- *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*<sup>6</sup>

2. Toute personne qui produit et met en marché le produit visé par le Plan doit être titulaire d'un contingent délivré par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec conformément aux dispositions du présent règlement.

22. Le producteur doit payer à la Fédération une pénalité de 2,65 \$ le kilo du produit visé qu'il met en marché en contravention des dispositions du présent règlement.

- *Règlement des producteurs acéricoles sur les normes de qualité et le classement*<sup>7</sup>

3. Avant de mettre en marché le produit visé par le présent règlement, un producteur doit en faire vérifier la qualité et le faire classer conformément aux dispositions du présent règlement.

On entend par « producteur », une personne visée par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.

### 3.4 Les dispositions conventionnelles

- Les dispositions suivantes de la *Convention de mise en marché du sirop d'érable pour la récolte 2002*<sup>8</sup> et de la *Convention de mise en marché du sirop d'érable pour la récolte 2003*<sup>9</sup> (dispositions identiques dans chaque convention) s'appliquent :

5.04 Il est interdit à tout Producteur de vendre de quelque façon que ce soit à un Acheteur, qu'il soit autorisé ou non, du Produit en Baril. Il est également interdit à tout Producteur de livrer de quelque façon que ce soit du Produit en Baril à un Acheteur, à moins qu'il ne soit un Acheteur autorisé.

9.17 Tout Producteur qui livre ou qui vend le Produit en Baril sans s'assurer qu'il soit classé et la qualité vérifiée par l'Agent exclusif reconnaît expressément que son action ou omission cause des dommages à l'ensemble de l'industrie et reconnaît de plus expressément que ces dommages sont liquidés en vertu de la présente Convention aux sommes suivantes : 0,20 \$ sur chaque livre de Produit en Baril livré ou vendu et non classé et dont la qualité n'a pas été vérifiée.

11.02 Tout Producteur qui livre ou vend le Produit en Baril à un Acheteur, qui n'est pas un Acheteur autorisé, reconnaît expressément que son action ou omission cause des dommages à l'ensemble de l'industrie et reconnaît de plus expressément que ces dommages sont liquidés en vertu de la présente Convention aux sommes suivantes : 1,00 \$ sur chaque livre de Produit en Baril livré ou vendu.

- Les dispositions suivantes de la *Convention de mise en marché du sirop d'érable pour la récolte 2004* (prolongée pour l'année de commercialisation 2005)<sup>10</sup> s'appliquent :

5.04 Il est interdit à tout Producteur de vendre de quelque façon que ce soit à un Acheteur, qu'il soit autorisé ou non, du Produit en Baril. Il est également interdit à tout Producteur de livrer de quelque façon que ce soit du Produit en Baril à un Acheteur, à moins qu'il ne soit un Acheteur autorisé.

9.18 Tout Producteur qui livre ou qui vend le Produit en Baril sans s'assurer qu'il soit classé et la qualité vérifiée par l'Agent exclusif reconnaît expressément que son action ou omission cause des dommages à l'ensemble de l'industrie et reconnaît de plus expressément que ces dommages sont liquidés en vertu de la présente Convention aux

<sup>6</sup> Décision 7918, 2003, G.O. 2, 4745 modifiée par la décision 8134, 2004, G.O. 2, 4659 et la décision 8170, 2004, G.O. 2, 5479

<sup>7</sup> Décision 7360, 2001, G.O. 2, 7217 modifiée par la décision 8015, 2004, G.O. 2, 1655

<sup>8</sup> Décision 7503 du 8 mars 2002

<sup>9</sup> Décision 7762 du 7 mars 2003

<sup>10</sup> Décision 8022 du 8 avril 2004, corrigée par la décision 8024 du 14 avril 2004

sommes suivantes : 0,20 \$ sur chaque livre de Produit en Baril livré ou vendu et non classé et dont la qualité n'a pas été vérifiée.

11.02 Tout Producteur qui livre ou vend le Produit en Baril à un Acheteur, qui n'est pas un Acheteur autorisé, reconnaît expressément que son action ou omission cause des dommages à l'ensemble de l'industrie et reconnaît de plus expressément que ces dommages sont liquidés en vertu de la présente Convention aux sommes suivantes : 1,00 \$ sur chaque livre de Produit en Baril livré ou vendu.

#### 4. LES OBSERVATIONS

##### 4.1 La Fédération des producteurs acéricoles du Québec

M<sup>e</sup> Mathieu Turcotte précise d'entrée de jeu que la requête initiale de la Fédération n'a pas été amendée formellement pour inclure M. Bruno Boutin à titre de mis en cause dans la présente affaire. Il souligne que c'est pour s'assurer que M. Boutin soit présent, et qu'il apporte les documents demandés dans l'assignation, qu'il a présenté à la Cour supérieure une requête en homologation d'une décision intérimaire de la Régie dans laquelle M. Boutin a été identifié comme co-défendeur. M<sup>e</sup> Turcotte confirme que la seule intimée dans le présent dossier est St-Ferdinand.

M<sup>e</sup> Turcotte précise toutefois avoir modifié sa demande initiale pour que l'enquête de la Régie soit étendue à l'année 2005. Il réfère à cet effet à sa lettre du 2 novembre 2005. En outre, considérant la décision de la Régie dans l'affaire Brien<sup>11</sup>, et compte tenu des similitudes avec le présent dossier, il amende sa requête en demandant que l'enquête de la Régie ne porte que sur les années 2002 à 2005 inclusivement.

M<sup>e</sup> Turcotte entend reprendre les questions restées en suspens lors de la séance de février 2005 et il demande à la Régie de faire témoigner M. Bruno Boutin.

##### *Témoignage de M. Bruno Boutin*

M. Bruno Boutin se présente comme le président, seul administrateur et actionnaire de l'entreprise 2973-8739 Québec inc. (St-Ferdinand), connue également sous le nom de PRODUIT DE L'ÉRABLE ST-FERDINAND B. Il souligne que St-Ferdinand a exploité environ 9 500 entailles en 2005 à son érablière située à Saint-Jean-de-Brébeuf. L'érablière de 110 acres comprend deux stations de pompage. L'eau d'érable est transportée à l'usine de transformation qu'elle exploite à Irlande, village situé à environ huit kilomètres de l'érablière. C'est là que l'eau est évaporée, que le sirop est produit et mis en baril, avant d'être conditionné ou transformé pour la vente au détail.

M. Boutin indique que la production de sirop des années 2002 à 2005 s'établit comme suit :

Année	Nombre de livres de sirop
2002	18 916
2003	20 362
2004	17 914
2005	18 863

M<sup>e</sup> Parent indique que St-Ferdinand est aussi un acheteur autorisé, au sens de la Convention de mise en marché du sirop d'érable, depuis 2002. Il précise que l'enquête porte uniquement sur les activités de sa cliente en tant que producteur acéricole. C'est pourquoi il s'objecte aux questions de la Fédération portant sur ses achats de sirop.

M. Boutin précise qu'il fait uniquement l'évaporation de l'eau d'érable provenant de son érablière. Aucune transformation n'est faite pour d'autres producteurs. St-Ferdinand fabrique une gamme de sept produits à base de sirop d'érable. L'entreprise se

<sup>11</sup> Décision 8431 du 14 octobre 2005

spécialise notamment dans la transformation du sirop d'érable en sucre d'érable, sous toutes ses formes. Elle produit également des tartes, de la tarte et des tartinades qu'elle vend dans son magasin-boutique, qui se trouve dans le même bâtiment que l'usine. Il dépose un dépliant publicitaire qui illustre son propos. En tout, St-Ferdinand fabrique une vingtaine de produits dont 11 d'entre eux sont mentionnés dans la brochure déposée.

L'érable a été achetée en juin 1996 et elle est exploitée depuis l'année de commercialisation 1997. M. Boutin dépose à cet effet le contrat d'achat. Il explique que l'entreprise comme telle a été constituée en 1993, sous la partie 1-A de la *Loi sur les compagnies*. De 1993 jusqu'à l'acquisition de l'érable, St-Ferdinand louait environ 2 400 entailles, dont il achetait la sève seulement. Cette situation d'acheteur de sève perdure pendant les années 1994 à 1996. Il précise que c'est parce qu'il était insatisfait de la qualité de ce produit, qu'il a décidé de produire lui-même le sirop à partir de sa propre érablière.

M. Boutin indique que toute la récolte de son érablière est écoulée dans son magasin-boutique alors que le sirop qu'il achète sert à la fabrication des produits qu'il vend notamment dans les kiosques. La boutique est exploitée depuis 1993. Elle est ouverte au public sept jours sur sept, et la clientèle est bien établie. Depuis 1998, St-Ferdinand vend ses produits dans 25 kiosques et comptoirs de vente, partout au Québec. M. Boutin dépose la liste de ces emplacements.

Il ajoute que le sirop produit dans son érablière n'est pas mélangé avec le sirop acheté. Il déclare vendre ainsi de 30 000 à 40 000 livres de sirop par année dans sa boutique.

M<sup>e</sup> Parent dépose les états financiers et autres documents comptables demandés, pour les années 2002 à 2005, sauf les bilans et états consolidés, en précisant que toutes les informations relatives aux transactions s'y retrouvent, notamment le détail des ventes pour chaque année visée. Il rappelle que tout le sirop produit par l'érable de St-Ferdinand est vendu au détail, directement au consommateur.

En réponse aux questions de M<sup>e</sup> Turcotte, M. Boutin indique que St-Ferdinand ne vend pas à des restaurateurs, ni à des épiceries ou autres commerces du même genre. La boutique emploie une personne qui travaille les fins de semaine. C'est son épouse, Diane, qui est là les jours de semaine. Il précise qu'il fait lui-même l'entailage de l'érable, parfois avec son fils, Jonathan, qui vient l'appuyer de temps à autre.

M. Boutin déclare qu'il fait lui-même le classement du sirop produit dans son érablière. Il précise, ainsi qu'il apparaît dans le tableau suivant, les quantités de sirop produites (barils de 45 gallons) dans son érablière et les classements des années 2002 à 2005 inclusivement :

Année	Quantité # livres	# total barils	# barils AA	# barils A	# barils B	# barils C	# barils D	# barils NC
2002	18 916	31	3	14	5	4	5	—
2003	20 362	33	—	13	11	6	3	—
2004	17 914	29	4	12	6	3	2	—
2005	18 863	31	1	8	14	3	5	—

M<sup>e</sup> Turcotte passe en revue les états financiers de chacune des années visées. M. Boutin explique que le chiffre d'affaires comprend les ventes de sirop liquide et des autres produits, surtout du sucre d'érable granulé, qu'il fabrique à son usine. Les ventes sont faites principalement à la boutique, qui est contiguë à l'usine qui a été construite avant l'achat de l'érable. C'est un endroit passant et beaucoup plus visible que l'érable et c'est pour cette raison que St-Ferdinand ne fait pas de vente à l'érable.

En 2004, St-Ferdinand a loué une érablière sur des terres publiques dans la région de Restigouche, à L'Ascension de Patapédia. M. Boutin précise que cette érablière devait être exploitée en partenariat avec le Groupement Agro-Forestier de la Ristigouche inc. mais qu'elle n'a pas été entaillée parce que le contexte n'est plus favorable, selon lui.

M<sup>e</sup> Turcotte interroge M. Boutin sur les procédés de fabrication des produits mis en marché par St-Ferdinand. Il désire établir la valeur des équipements de l'entreprise servant à la transformation du sirop. Il soutient qu'il est important pour cela d'avoir accès aux états financiers complets. Il fait valoir qu'un chiffre d'affaires aussi important que celui de St-Ferdinand ne se compare pas au cas type du producteur acéricole visé par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* (plan conjoint) qui vend directement au consommateur. Selon M<sup>e</sup> Turcotte, on est pas ici en présence d'un producteur artisanal; la situation de St-Ferdinand sort de l'ordinaire et il veut démontrer que le sirop de St-Ferdinand est produit dans le cadre du plan conjoint. Pour cela, il estime essentiel d'avoir accès aux données comptables complètes. Il s'engage à cet effet à conserver la confidentialité des informations, tant pour lui-même que pour sa cliente, la Fédération.

M<sup>e</sup> Parent s'objecte au dévoilement des états financiers complets, sauf pour la Régie. Il soutient que ça ne change rien que la Fédération sache quelle est la valeur exacte de l'équipement. Il s'agit selon lui d'une entreprise, d'une seule entité juridique, qui existe depuis 1993; il invite la Fédération et la Régie à aller voir sur les lieux qui sont près de l'endroit où se tient la séance publique.

Pour M<sup>e</sup> Turcotte, il y a un lien important à faire entre la valeur de l'équipement et la capacité de production de l'entreprise. Il lui faut donc vérifier si l'équipement est proportionnel à la production déclarée.

Après avoir délibéré, la Régie requiert le dépôt des états financiers 2002, 2003 et 2004, sous pli confidentiel. M<sup>e</sup> Turcotte s'engage au nom de la Fédération à tenir ces informations confidentielles.

M<sup>e</sup> Turcotte poursuit l'interrogatoire de M. Boutin. Ce dernier explique le mode de fabrication du sucre granulé, qu'il fabrique essentiellement à partir du sirop provenant de son érablière. Ce n'est qu'occasionnellement qu'il utilise du sirop acheté pour faire ce produit. Il souligne que les inventaires de sirop se chevauchent d'une année de récolte à l'autre. Il utilise ainsi le sirop de l'année précédente pour fabriquer des produits jusqu'en juin ou même juillet de l'année de récolte suivante. Ainsi, M. Boutin explique n'avoir utilisé, à la date de la séance, que cinq barils de son sirop produit au cours de l'année de récolte 2005.

M. Boutin déclare qu'il mousses les ventes au consommateur par la promotion et la publicité qu'il fait dans les journaux, à la radio et au moyen d'imprimés. Il dépose un historique des reportages dont son entreprise a fait l'objet au cours des années et une série de photographies de la boutique et de l'usine, montrant notamment l'activité générée par les clientèles des voyages organisés en autobus. M<sup>e</sup> Parent indique qu'il est disposé à déposer les factures de contenants et autres emballages.

M<sup>e</sup> Turcotte produit les factures des achats de sirop faits par St-Ferdinand auprès de la Fédération pour les années visées et il constate qu'en tant qu'acheteur autorisé, l'entreprise s'est procurée en moyenne plus de 450 000 livres de sirop par année au cours de la période visée, pour des sommes variant de près de 900 000 \$ à 1,1 M \$. Il s'engage à fournir le détail de ces achats à la Régie.

### 3.2 L'argumentation de la Fédération

M<sup>e</sup> Turcotte constate que l'enquête tenue par la Régie confirme ce qui avait été évoqué lors de la séance précédente. Il soutient que St-Ferdinand est constituée de deux entreprises qui agissent sous un seul chapeau corporatif, soit une érablière et un commerce de transformation.

Il rappelle certains des faits qui ont été révélés au cours de cette enquête, notamment que St-Ferdinand exploite une érablière de 9 500 entailles à Saint-Jean-de-Brébeuf et qu'il s'agit d'une production, commencée en 1997, qui n'avait jamais été connue de la Fédération jusqu'à la tenue de la séance publique, malgré les mises en demeure qui avaient été adressées à l'entreprise.

M<sup>e</sup> Turcotte souligne que St-Ferdinand exploitait un commerce de transformation et de vente au détail avant l'achat de l'érablière. Cela démontre selon lui que cette activité commerciale est indépendante de l'érablière et qu'elle peut donc encore être exploitée séparément, même depuis cette acquisition.

L'eau d'érable est visée par le plan conjoint. Cette eau d'érable vient de Saint-Jean-de-Brébeuf et elle est transportée à l'usine. Cela implique que l'eau est transformée en sirop à l'usine. C'est le choix que l'entreprise a fait, peu importe les raisons d'espace, de facilité ou de visibilité évoquées par M. Boutin, et ce choix a une conséquence sur le statut que l'entreprise détient en vertu du plan conjoint.

M<sup>e</sup> Turcotte poursuit en disant que St-Ferdinand exploite un magasin et d'autres points de vente qui fonctionnent comme une entreprise de commerce au détail. Elle offre une gamme de produits étendue, ces derniers sont fabriqués de façon industrielle, la visibilité de l'usine et de la boutique est importante, à tel point que les touristes, les voyageurs et les autobus s'y arrêtent, et que l'achalandage y est élevé, compte tenu des heures d'affaires. Ajoutant que le commerce emploie des personnes spécifiquement affectés à cette fin, M<sup>e</sup> Turcotte en conclut que celui-ci montre tous les signes d'un fonctionnement indépendant de l'érablière.

M<sup>e</sup> Turcotte estime que les propos tenus par M. Boutin sont différents de ceux qu'il tenait lors de la séance de février 2005 puisqu'il est maintenant question de sirop acheté de la Fédération, classé et inspecté, et de sirop produit par St-Ferdinand, sans être classé ni inspecté par l'agent exclusif de la Fédération. La Fédération entend démontrer que le sirop produit par St-Ferdinand est visé par le plan conjoint et qu'il doit, de ce fait, être vendu à la Fédération, qu'il doit être classé et inspecté par l'agent exclusif mandaté à cet effet par la Fédération et que ce sirop, aussi bien que le producteur de ce sirop, sont sujets à toutes les autres dispositions réglementaires applicables.

M<sup>e</sup> Turcotte rappelle que l'article 3 du plan conjoint est la disposition pertinente. Celle-ci qui prévoit que :

3. Le plan vise l'eau d'érable, le concentré d'eau d'érable et le sirop d'érable produits au Québec; il ne s'applique cependant pas au sirop d'érable produit dans l'érablière d'un producteur et vendu par ce producteur directement au consommateur.

Il note que l'eau et le sirop sont visés par cette disposition qui prévoit aussi une exception pour le sirop produit dans l'érablière d'un producteur. Or, selon M<sup>e</sup> Turcotte, St-Ferdinand ne peut pas se prévaloir de cette exception, puisque St-Ferdinand a fait le choix de transporter l'eau d'érable à partir de l'érablière où elle est récoltée, jusqu'à l'usine, là où le sirop est réellement produit.

M<sup>e</sup> Turcotte ajoute qu'au delà de la lettre, il faut également considérer l'esprit de cette disposition quant à l'exception qu'elle crée pour la vente directe au consommateur. Selon lui, cette exception vise à permettre la continuité de l'activité traditionnelle et artisanale des producteurs acéricoles. Or, il est manifeste que la preuve est tout au contraire et il réfère à cet effet aux photographies des bâtiments et des équipements de l'usine qui ont été déposées, lesquelles sont à son avis éloquentes à cet égard. Il souligne également la gamme étendue des produits fabriqués par l'entreprise, produits qui sont transformés dans une usine où sont utilisés des équipements spécialisés et qui sont mis en marché dans un magasin tout autant spécialisé. Selon M<sup>e</sup> Turcotte, l'exception de l'article 3 ne devrait pas être étendue à St-Ferdinand, dont la situation ne correspond ni à la lettre ni à l'esprit de cette exception.

St-Ferdinand opère au sein d'une autre entreprise au fonctionnement indépendant, même si juridiquement il s'agit d'une seule entité. Il reconnaît que cela n'a pas été fait pour tromper qui que ce soit et qu'il ne s'agit pas de mauvaise foi. Selon lui, il est clair que l'érablière sert à approvisionner l'usine et qu'il n'y a pas de lien direct entre celle-ci et le consommateur. Il est tout aussi manifeste que la mise en marché du sirop de l'érablière se fait au magasin contigu à l'usine et que le sirop est vendu en vrac au détaillant.

M<sup>e</sup> Turcotte estime qu'il est justifié d'aller au-delà de la façade et qu'il est essentiel que la Régie sache qui fait quoi en matière de production et de mise en marché d'un produit visé par un plan conjoint. Il rappelle à cet égard la décision de la Cour d'appel dans l'arrêt *La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec et al c. 29031113 Canada inc. et al*<sup>12</sup>. Il soutient que dans le cas de St-Ferdinand, il s'agit de deux entités sous le même chapeau juridique. L'une produit l'eau d'érable et l'autre la transforme en sirop et le vend. Il rappelle que la définition de mise en marché comprend des activités autres que la seule vente du produit. Le sirop est ainsi transféré, en baril, d'une entité à l'autre au sein d'une même entreprise.

M<sup>e</sup> Turcotte cite le cas d'une entreprise, L.B. Maple Treat, qui a fait l'objet d'une décision de la Régie, numéro 7492 du 27 février 2002, comme étant un situation semblable à celle de St-Ferdinand. Malgré qu'il s'agissait dans ce cas de deux entreprises intégrées qui ont plaidé qu'elles n'en formaient qu'une seule, il affirme que dans les faits il s'agit d'un cas semblable à celui de St-Ferdinand.

Il fait valoir que l'eau d'érable récoltée et le sirop produit par St-Ferdinand sont visés par le plan conjoint. Les règlements relatifs au paiement des contributions et au contingentement de la production de sirop d'érable réfèrent tous au produit visé par le plan conjoint. Pour ces motifs, l'ensemble de la réglementation s'applique. Il estime par conséquent que, pour chacune des années visées par la requête de la Fédération, St-Ferdinand doit payer les contributions dues pour le sirop produit dans son érablière, qu'il doit détenir un contingent depuis 2004 et qu'il doit également payer les pénalités et les dommages liquidés prévus par les conventions de mise en marché en vigueur au cours de chacune de ces années.

Il estime que la Régie devrait conclure, comme elle l'a fait dans le cas de L.B. Maple Treat, que St-Ferdinand est un producteur acéricole assujéti au plan conjoint et aux règlements qui en découlent, en se basant d'abord sur l'argument de texte, parce que le sirop d'érable n'est pas produit dans l'érablière, et en se basant sur un argument plus téléologique, parce qu'il ne s'agit pas du cas du producteur acéricole qui vend directement au consommateur le sirop qu'il produit dans son érablière. M<sup>e</sup> Turcotte ajoute que dans le cas de St-Ferdinand, il ne s'agit pas d'une activité artisanale, il s'agit plutôt d'une activité commerciale qui n'est pas visée par l'exception prévue à l'article 3 du plan conjoint. Pour tous ces motifs, la Fédération demande à la Régie d'ordonner à St-Ferdinand de payer les sommes réclamées.

### 3.3 L'argumentation de St-Ferdinand

M<sup>e</sup> Parent souligne qu'il doit d'abord remettre les choses dans une plus juste perspective. À cet effet, il soulève le fait que le banc de régisseurs ne soit pas le même que celui qui a entendu les parties lors de la séance publique de février 2005. Il souligne avoir écouté l'enregistrement de cette séance, et il affirme que son client, M. Boutin, n'a pas dit qu'il mélange le sirop de l'érablière avec celui qu'il achète des autres producteurs. Ce n'est qu'exceptionnellement que le cas se produit, comme l'a indiqué M. Boutin au cours de son témoignage au cours de la présente séance.

La Fédération parle d'énormes quantités de sirop d'érable. Or, ce n'est pas la mer à boire quand on constate les quantités de sirop vendues à la boutique; on parle ici d'une érablière de 9 500 entailles et de 43 000 \$ à 52 000 \$ de ventes annuelles, sur un chiffre d'affaires de 1,4 M \$. Il soutient que les propos de la Fédération sont nettement exagérés et que ce n'est pas la preuve qui a été faite devant la Régie. Il rappelle que cette preuve a démontré qu'il n'y a que deux personnes employées à temps partiel, une le samedi et une le dimanche. Le reste du temps, c'est M. Boutin ou son épouse qui sont présents. C'est ce dernier qui entaille lui-même l'érablière, aidé parfois de son fils.

M<sup>e</sup> Parent admet que l'eau d'érable est transportée de St-Jean-de-Brébeuf à Saint-Ferdinand. C'est là qu'elle est évaporée à l'usine, et c'est là que le sirop ainsi produit est vendu dans la boutique attenante, directement aux consommateurs. Il n'y a pas de réseau de ventes très étendu. C'est M. Boutin et son épouse qui se déplacent

<sup>12</sup> J.E. 97-1356, C.A. Mtl 500-09-002081-966, 9 juin 1997, (juges Beaugard, Mailhot et Chamberland)

vers les clientèles des marchés publics, des expositions agricoles et des événements de sa région, et même un peu plus loin. Selon lui, ce ne sont pas des chiffres renversants, puisqu'on parle d'environ 50 000 \$ de ventes par année.

M<sup>e</sup> Parent soutient que la loi a préséance sur le plan conjoint et sur les règlements qui en découlent. Il rappelle le texte de l'article 63 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* qui prévoit qu'un plan conjoint ne s'applique pas aux ventes faites par un producteur directement à un consommateur. Seule la Régie peut, aux conditions qu'elle détermine par règlement, assujettir ces ventes à toute disposition d'un plan, d'un règlement ou d'une convention, et ce, uniquement dans le cas où celle-ci juge que ces ventes portent atteinte à leur application.

Il fait valoir que le procureur de la Fédération a voulu convaincre la Régie qu'il faudrait diviser St-Ferdinand en deux entités. Pour M<sup>e</sup> Parent, il s'agit du monde à l'envers. En effet, si on lit bien la décision L.B. Maple Treat, à la page 14 qu'il cite, la Régie déclare avoir examiné la preuve et constaté que des factures relatent des ventes de barils de sirop de la Sucrierie à L.B. Maple Treat et que ces documents constituent la seule description objective des transactions réellement effectuées entre les deux entreprises. Il dit comprendre que ces documents ont été un facteur décisif qui a amené la Régie à conclure comme elle l'a fait alors. Mais dans le cas de St-Ferdinand, il n'y a qu'une seule entité juridique, et il lui apparaît évident que rien dans les documents comptables déposés ne fait état de transactions entre deux entités au sein d'une même entreprise. M<sup>e</sup> Parent fait valoir que St-Ferdinand fonctionne de cette façon depuis 1997, bien avant l'agence et le contingentement, et il ne s'agit pas d'une façade : c'est tout simplement comme ça que ça marche.

M<sup>e</sup> Parent soutient que les faits sont clairs. St-Ferdinand est un producteur acéricole et un acheteur autorisé et il est possible selon lui d'être les deux à la fois. La *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* prévoit, à l'article 59, que dans une telle situation, une personne est assujettie aux droits et obligations de l'un et de l'autre. Selon M<sup>e</sup> Parent, parmi les droits d'un producteur, il y a celui de vendre son produit directement au consommateur, sans être soumis au plan conjoint, tel que prévu à l'article 63 mentionné précédemment. Il soutient qu'on ne saurait restreindre la portée de ce droit à un lieu comme la ferme ou l'érablière. Selon lui, la loi est prédominante et le droit de vendre directement aux consommateurs ne peut donc être considéré comme une exception. C'est le choix qu'a fait M. Boutin en 1997, il est devenu producteur et il a décidé de vendre ses produits directement aux consommateurs.

Pour M<sup>e</sup> Parent, si on suit le raisonnement de M<sup>e</sup> Turcotte, une personne qui est acheteur de sirop ne pourrait s'acheter une érablière, devenir producteur et exercer les droits qu'un tel statut confère en vertu de la loi, dont notamment celui de vendre ses produits directement à des consommateurs. Aussi bien abroger l'article 63. C'est clair que c'est en toute légitimité que St-Ferdinand possède des équipements sophistiqués pour transformer le produit, et notamment le sirop en sucre, et elle a déclaré formellement à la Régie qu'elle utilise uniquement, à peu de choses près, le sirop de son érablière pour ce faire.

Selon M<sup>e</sup> Parent, la décision que la Régie doit rendre implique un principe important. Un acheteur peut-il devenir un producteur et détenir le droit de vendre directement à des consommateurs comme la loi le permet? Telle est la question qu'il se dit surpris de devoir débattre.

Tous les documents ont été rassemblés pour démontrer que St-Ferdinand produit du sirop provenant de l'eau récoltée dans son érablière, sirop qu'elle transforme et vend ensuite directement à des consommateurs. Il est clair que toutes ces opérations sont faites par la même entreprise, qui est à la fois engagée dans la production et la mise en marché du sirop d'érable. M<sup>e</sup> Parent se demande ce que la Fédération veut de plus.

M<sup>e</sup> Parent rappelle les décisions L.B. Maple Treat<sup>13</sup> et Érablière Lapierre<sup>14</sup> pour souligner que celles-ci portent sur des cas différents que celui de St-Ferdinand. La Fédération veut faire croire que l'eau d'érable est récoltée par St-Ferdinand, qui la vend à St-Ferdinand, qui produit le sirop qu'elle cède ensuite à St-Ferdinand qui le transforme et qui le revend encore à St-Ferdinand qui l'écoule cette fois auprès des consommateurs; ce n'est pas la réalité.

Pour M<sup>e</sup> Parent, les ventes qu'un producteur fait directement au consommateur en vertu de l'article 63 de la loi ne sont pas assujetties au plan conjoint, et cela implique que les règlements qui découlent de ce plan ne s'appliquent pas non plus à ce producteur pour ce qui est du produit qu'il vend de cette façon. À son avis, ce n'est pas une exception, c'est une règle que le législateur a édicté pour permettre au producteur de préserver le lien avec le consommateur.

Il est d'avis que dans la présente affaire, on se trouve dans une situation où un producteur, qui est mieux équipé et mieux organisé pour produire et mettre en marché son sirop, est considéré par la Fédération comme détenant un avantage sur les autres et à qui elle va appliquer des règles qui l'obligeront à acheter son propre sirop. C'est ce que la Fédération fait valoir dans le cas de St-Ferdinand et il déclare qu'une telle prétention est insoutenable intellectuellement parlant. À son avis, St-Ferdinand respecte tant la lettre que l'esprit de la loi.

M<sup>e</sup> Parent souligne qu'il a de la difficulté à comprendre le raisonnement que la Fédération invite la Régie à suivre. Il voudrait savoir à quel moment il y aurait mise en marché de sirop en vrac et entre quelles parties se ferait une telle transaction, quels règlements, quelles conventions de mise en marché s'appliqueraient étant donné qu'il n'y a pas de vente en barils et que le produit est vendu directement au consommateur.

La situation présentée par la Fédération constitue à son avis un piège. Pourtant la situation de St-Ferdinand est simple. Il estime que la preuve est à l'effet que St-Ferdinand est propriétaire d'une érablière et qu'elle transforme elle-même ses produits qui sont vendus directement aux consommateurs. Il explique que malgré le fait qu'il soit arrivé qu'un ou deux barils de sirop, achetés conformément aux règles applicables, aient pu être mélangés avec le sirop produit dans l'érablière, le principe demeure que la production de l'érablière est vendue directement au consommateur. Tout cela lui semble très clair.

Avec respect, M<sup>e</sup> Parent ne voit pas comment on peut vouloir tout encadrer par la réglementation et essayer de contrôler 100 % des ventes de sirop d'érable. Il soutient que la position soutenue par la Fédération est rendue trop loin lorsqu'elle a pour résultat d'écraser les initiatives d'un producteur comme M. Boutin, en prétendant qu'il agit illégalement et en lui réclamant des pénalités et des dommages liquidés, alors que tout ce que St-Ferdinand fait, c'est de vendre le sirop qu'elle produit elle-même, directement aux consommateurs, de la manière que M. Boutin a expliquée limpide dans son témoignage. Il ne croit pas que c'est ce résultat que le législateur voulait, ni que c'est ce que le législateur voudrait.

M<sup>e</sup> Parent comprend cependant que la Fédération a le droit de savoir comment M. Boutin produit et met en marché son sirop. Il explique que ce dernier se croyait justifié de ne pas répondre aux demandes de la Fédération. Après avoir été consulté, il a invité M. Boutin à donner toutes les informations nécessaires à la Fédération. Maintenant que c'est fait, celle-ci devrait cesser de s'acharner sur quelqu'un qui ne fait rien d'illégal.

La Fédération essaie de deviner ce que le législateur a voulu dire et elle tente de modifier ce qui est pourtant un texte clair dans la loi. L'article 59 notamment, qui dit que la personne qui est à la fois engagée dans la production ou la mise en marché d'un produit visé est tenue aux droits et aux obligations de l'un et de l'autre. M<sup>e</sup> Parent fait valoir que St-Ferdinand a des obligations comme acheteur et qu'elle s'y soumet et les respecte. Mais il rappelle qu'elle a aussi des obligations et des droits comme

<sup>13</sup> Décision 7492 du 27 février 2002

<sup>14</sup> Décision 8123 du 27 septembre 2004

producteur. Il affirme que St-Ferdinand va s'assujettir aux obligations d'un producteur, mais que, si la Fédération décide que St-Ferdinand n'a pas le droit de vendre le sirop qu'elle produit directement aux consommateurs sans d'abord détenir un contingent et qu'elle l'oblige à racheter son propre sirop, alors la Fédération prive St-Ferdinand du droit que lui confère l'article 63 de la loi, et il soutient que ce droit ne peut pas être brimé comme la Fédération invite la Régie à le faire.

M<sup>e</sup> Parent conclut en indiquant qu'il transmettra les documents et les informations demandés au cours de la séance.

### 3.4 Réplique de la Fédération

M<sup>e</sup> Turcotte se dit d'accord avec M<sup>e</sup> Parent relativement au fait que la loi habilitante prime sur les dispositions réglementaires, mais il précise, relativement aux dispositions de l'article 63 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, dont il cite le second alinéa, que la Régie peut assujettir ces ventes directes aux dispositions d'un plan, d'un règlement ou d'une convention homologuée.

M<sup>e</sup> Turcotte soutient que le *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* est un règlement de la Régie. Celui-ci a en effet été approuvé par la Régie après une séance publique, alors que la Régie agissait dans son rôle de régulation économique. Ce plan précise à son article 3 qu'il ne s'applique pas au sirop qui est produit dans l'érablière du producteur et qui est vendu directement au consommateur. M<sup>e</sup> Turcotte estime que c'est ce que la Régie a décidé et il voit mal qu'on veuille soutenir que ce n'est pas le cas. Il souligne également que M<sup>e</sup> Parent n'a pas vraiment plaidé là-dessus.

Il admet que les articles 59 et 63 de la loi confèrent des droits et imposent des obligations au producteur, en soulignant qu'il entend s'attarder surtout aux obligations faites aux producteurs acéricoles bien qu'il ne nie pas que ces derniers aient des droits.

M<sup>e</sup> Turcotte dépose une copie de la décision Lapierre, numéro 8123 du 27 septembre 2004 en soulignant deux éléments de cette décision. D'abord, la Régie décide que tout le sirop produit est visé par le plan conjoint, et notamment que le sirop mis en petits contenants à l'érablière est visé par le plan conjoint mais pas par le *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles*. Quand on dit que c'est de la fabulation juridique de parler d'une vente à soi-même ou à l'intérieur d'une même entreprise, il rappelle que c'est un peu ce que la Régie conclut, en page 19 de cette décision, dont il cite le 5<sup>e</sup> paragraphe. Tout en constatant que les faits de cette affaire sont différents de la situation de St-Ferdinand, il constate que la Régie conclut que Lapierre doit acheter de la Fédération son propre sirop, avant de l'envoyer se faire emballer en petits contenants chez Agrinove. Il estime que ce devrait être la même chose pour St-Ferdinand qui devrait acquérir son propre sirop, avant de le transformer et de le vendre commercialement.

C'est vrai qu'en droit, c'est une solution qui peut paraître un peu spéciale, mais il estime que cette façon de faire particulière a été développée pour répondre aux problèmes d'une industrie particulière que la Régie connaît bien. M<sup>e</sup> Turcotte conclut que St-Ferdinand devrait être considérée comme un acheteur autorisé et acquérir, à ce titre, le sirop d'érable qu'elle utilise dans les produits vendus au magasin, ce qu'il considère être des ventes commerciales qui sont loin d'être des activités artisanales.

Il juge que cette situation n'est pas farfelue. La Régie a déjà décidé dans ce sens et la Régie a tous les éléments pour décider dans le même sens que dans le cas Lapierre en faisant toutes les nuances qui s'imposent quant aux faits qui distinguent ces deux cas dont le fond est le même. M<sup>e</sup> Turcotte soutient que la conclusion devrait être la même. Il rappelle que la mise en marché, ce n'est pas seulement la vente du produit visé, ou la facturation finale et la remise du coupon de caisse, c'est aussi le transport, la préparation, l'emballage, et toutes les autres opérations préalables.

En terminant, il fait valoir que la Fédération n'a pas pour objectif d'écraser les producteurs. St-Ferdinand a été avisée à plusieurs reprises, elle n'a pas daigné

répondre aux demandes de la Fédération et c'est son refus qui l'amène devant la Régie.

### 3.5 Réplique de St-Ferdinand

M<sup>e</sup> Parent n'est pas d'accord avec l'interprétation que fait M<sup>e</sup> Turcotte du deuxième alinéa de l'article 63 de la loi. Il soutient que c'est par un règlement pris spécifiquement à cet effet que la Régie peut établir une exception au principe énoncé au premier alinéa. Il est d'avis que ce ne peut être dans le plan lui-même qu'une exception à ce même plan soit constituée.

### 3.6 Complément d'argumentation écrite

#### *La Fédération*

À la suite de la séance publique, la Fédération transmet à la Régie et à la mise en cause un tableau des achats effectués par St-Ferdinand à titre d'acheteur autorisé au cours de la période 2002 à 2005 et un tableau des calculs des sommes qu'elle prétend lui être dues par cette dernière. Deux versions de ce second tableau ont été fournies. La première est basée sur une production de 31 barils de sirop en 2005 et la deuxième est basée sur une mise en marché de cinq barils en 2005, conformément au témoignage de M. Boutin.

Dans sa lettre datée du 23 novembre 2005, M<sup>e</sup> Turcotte indique que ce second tableau est transmis pour référence seulement, puisque la position de la Fédération est à l'effet que la mise en marché a eu lieu à partir du moment où le sirop d'érable de St Ferdinand a été produit et entreposé à l'usine de celle-ci pour fins de transformation.

#### *St-Ferdinand*

Le 12 décembre 2005, St-Ferdinand transmet à la Régie et à la Fédération requérante les documents demandés au cours de la séance publique, ainsi que des précisions sur certains éléments des états financiers.

Dans cette lettre, M<sup>e</sup> Parent réplique en outre aux commentaires que M<sup>e</sup> Turcotte fait dans sa lettre du 23 novembre 2005. Ainsi, M<sup>e</sup> Parent soutient que la preuve a démontré que pour l'année 2005, St-Ferdinand avait toujours en sa possession 27 barils de 45 gallons de sirop d'érable, de sorte que ce n'est pas cinq mais plutôt quatre barils qui ont été mis en petits contenants et vendus directement aux consommateurs.

Il fait valoir qu'il n'est pas nécessaire de faire la distinction que propose M<sup>e</sup> Turcotte entre les deux tableaux de calculs. À cet effet, il joint à sa lettre divers documents au soutien de son argumentation, dont notamment, la décision de la Régie, numéro 7189 du 17 janvier 2001, qui approuvait des modifications apportées au plan conjoint par la Fédération, la résolution adoptée par l'assemblée générale de la Fédération le 27 octobre 1999 et divers règlements adoptés par la Régie en application du deuxième alinéa de l'article 63 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*.

M<sup>e</sup> Parent juge fondamental de transmettre ces documents qu'il n'avait pas en sa possession lors de la séance publique, particulièrement la décision 7189, à laquelle M<sup>e</sup> Turcotte faisait référence dans sa plaidoirie. À cet égard, il soutient que cette décision, dans le cadre de laquelle la Régie a approuvé la nouvelle définition de « Produit visé », constitue une *approbation* au sens de l'article 81 de la loi et non pas un *règlement* au sens du deuxième alinéa de l'article 63 de la loi, comme les trois règlements qu'il a annexés à sa lettre.

M<sup>e</sup> Parent constate en outre que la Régie a, par cette décision 7189, approuvé une résolution de l'assemblée générale de la Fédération dont le texte n'est pas identique à celui effectivement adopté par la Fédération. Il note que le texte adopté par la Fédération prévoit que la définition de « Produit visé » réfère au sirop produit « par

l'érable » et non pas « dans l'érable », comme le texte approuvé par la Régie le stipule. M<sup>e</sup> Parent conclut que, pour ce motif supplémentaire, l'argument présenté par la Fédération n'a aucun fondement.

#### *Réplique finale de la Fédération*

Dans une lettre datée du 12 janvier 2006, le procureur de la Fédération répond à l'argumentation supplémentaire soutenue par M<sup>e</sup> Parent, au nom de St-Ferdinand, dans sa lettre du 12 décembre 2005.

Sur la différence entre le texte de la décision 7189 et la résolution de la Fédération, M<sup>e</sup> Turcotte souligne que, peu importe la différence dans le texte, ce dernier mentionne clairement que le plan conjoint ne s'applique pas au sirop d'érable produit « dans l'érable » d'un producteur. Il ne voit pas en quoi l'argument de M<sup>e</sup> Parent pourrait être porteur de sens dans la mesure où la résolution approuvée par la Régie dans sa décision 7189 est différente du texte faisant l'objet de la demande initiale de la Fédération.

Quant à la conformité de la décision 7189 avec l'article 63 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, M<sup>e</sup> Turcotte réitère que le texte de l'article 3 du plan conjoint, tel que modifié par la décision 7189, ne contredit en rien l'article 63 de la loi ni n'outrepasse les paramètres définis à cette disposition.

Selon lui, la mention « produit dans l'érable », stipulée à l'article 3 du plan conjoint, ne vise qu'à préciser un mode de production et à spécifier le caractère authentique du produit vendu directement au consommateur, de façon à s'assurer qu'il soit produit sur place et non pas dans une usine commerciale de transformation, comme c'est le cas du sirop d'érable produit par St-Ferdinand, lequel sirop est incidemment vendu dans un magasin offrant indistinctement en vente des produits provenant du sirop d'érable d'autres producteurs acéricoles. M<sup>e</sup> Turcotte est d'avis que la notion de « vente directe au consommateur » exclut toute transformation ultérieure dans des installations commerciales, comme c'est le cas pour St-Ferdinand. Il estime qu'en ce sens, le texte de l'article 3 du plan conjoint respecte entièrement l'esprit du premier alinéa de l'article 63 de la loi.

M<sup>e</sup> Turcotte conclut en citant l'article 3 du *Plan conjoint des producteurs d'oignons du Québec* qui spécifie que « le produit visé est l'oignon jaune produit au Québec et destiné à la mise en marché à l'état frais ». Il voit dans cette dernière expression une condition de production et de mise en marché qui a été spécifiée audit règlement et qui n'a pas pour effet de contredire le premier alinéa de l'article 63 de la loi.

## **5. L'ANALYSE ET LA DÉCISION**

La Fédération demande à la Régie de faire une enquête en vertu de l'article 163 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*, de constater le défaut de la mise en cause St-Ferdinand de respecter les règlements applicables et d'émettre diverses ordonnances en vertu de l'article 43, notamment ordonner de lui verser des sommes à déterminer à titre de contributions impayées et de dommages liquidés, et ce, pour les années de commercialisation 2002 à 2005 inclusivement.

La Fédération fait valoir que la mise en cause est un producteur acéricole visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec, qui exploite deux entreprises distinctes sous le même statut corporatif, soit une érable et un commerce de transformation. La Fédération soutient que l'eau d'érable récoltée par St-Ferdinand est transportée de l'érable à l'usine où elle est transformée en sirop, et elle considère par conséquent que ce sirop ne peut pas être visé par l'exclusion mentionnée à l'article 3 du plan conjoint puisque le sirop n'est pas produit dans l'érable du producteur.

À cet égard, la Fédération repousse l'argument de St-Ferdinand quant au sens et à la portée de l'article 63 de la loi, qui prévoit qu'un plan conjoint ne s'applique pas aux ventes faites par un producteur directement à un consommateur, en soutenant que le

*Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* est un règlement de la Régie adopté conformément au second alinéa de l'article 63 de la loi. Le procureur de la Fédération soutient que c'est la Régie qui a décidé, en approuvant le texte de l'article 3 de ce plan conjoint, que celui-ci ne s'applique pas « au sirop produit dans l'érablière d'un producteur ». La Fédération se dit par ailleurs également d'avis que la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* a préséance sur les règlements qui peuvent être adoptés en vertu de cette loi.

La Fédération allègue que St-Ferdinand est un producteur du produit visé par le plan conjoint et que cette dernière est, de ce fait, assujettie aux diverses réglementations découlant de ce plan, dont celles relatives au paiement des contributions, à l'obligation de détenir un contingent, à celle lui faisant obligation de mettre en marché le produit visé par l'intermédiaire de l'agence de vente et de le faire classer et inspecter par l'agent exclusif de la Fédération. Elle demande à la Régie de rendre les ordonnances demandées sur la base des données de production de sirop d'érable fournies par St-Ferdinand.

Pour sa part, St-Ferdinand soutient n'être constituée que d'une seule entité juridique et opérationnelle. Elle affirme qu'elle est un producteur acéricole et un acheteur autorisé et qu'il est possible pour une entreprise acéricole d'être les deux à la fois. Elle admet être ainsi assujettie aux obligations d'un acheteur et à celles qui sont faites à un producteur, comme l'article 59 de la loi le prévoit. Elle reconnaît que l'eau d'érable provenant de son érablière est transformée dans son usine en sirop et autres produits dérivés, principalement du sucre d'érable. St-Ferdinand soutient que le sirop qu'elle produit ainsi est vendu en totalité, directement aux consommateurs, dans sa boutique attenante à l'usine et dans des points de vente autres que son érablière.

Elle allègue principalement que l'article 63 de la loi lui permet de vendre directement aux consommateurs le sirop qu'elle produit et que cette disposition a préséance sur celles à l'effet contraire qui sont prévues au plan conjoint et aux règlements qui en découlent et dont la Fédération réclame l'application. St-Ferdinand fait ainsi valoir que le plan conjoint et les règlements adoptés par la Fédération ne s'appliquent pas à l'eau d'érable qu'elle récolte dans son érablière et qu'elle transforme en sirop dans son usine, parce qu'elle vend elle-même ces produits directement aux consommateurs. St-Ferdinand plaide également que la Fédération ne peut restreindre la portée du droit consenti au producteur par la loi à un lieu comme l'érablière. Elle demande par conséquent à la Régie de rejeter les demandes de la Fédération.

La Régie constate que St-Ferdinand reconnaît être un producteur acéricole. La preuve démontre que St-Ferdinand a débuté ses activités de production acéricole en 1993, alors qu'elle était locataire d'une érablière où était récoltée l'eau d'érable qui était transportée sur le même site que celui où se trouve l'usine aujourd'hui, pour y être transformée en sirop. En 1997, St-Ferdinand achète une érablière et, depuis, elle y récolte l'eau d'érable qui est transportée à son usine située à quelques kilomètres de là. C'est à ce dernier endroit qu'elle est transformée en sirop, dont une grande partie sert à la fabrication d'autres produits, principalement du sucre d'érable. La Régie note également que rien dans la preuve n'est venu contredire les déclarations de St-Ferdinand à l'effet qu'elle vend elle-même les produits de son érablière, directement aux consommateurs et sans intermédiaire, principalement dans la boutique attenante à son usine.

La Régie constate en outre que chacune de ces activités est exécutée par St-Ferdinand elle-même, qui n'est constituée que d'une seule personne morale, intégrant complètement toutes les opérations de récolte, de transformation et de vente des produits de son érablière. La preuve démontre en outre que St-Ferdinand est aussi un acheteur important de sirop en vrac auprès de la Fédération et que c'est à titre d'acheteur autorisé, et conformément aux règles applicables, que ces transactions sont effectuées par l'entreprise. La Régie constate que les activités d'achat, de transformation et de mise en marché de sirop d'érable effectuées à titre d'acheteur autorisé sont, dans les états financiers, fondues parmi les autres activités commerciales de l'entreprise; ces activités demeurent toutefois opérationnellement distinctes de celles qui sont faites avec le sirop provenant de son érablière.

La Régie ne partage pas l'interprétation que fait la Fédération des dispositions de l'article 3 du plan conjoint quant au lieu de production du sirop d'érable. La Régie rappelle que l'article 2 de ce plan établit comme suit la définition du terme « érablière » :

« 2. Dans le présent plan, l'expression « érablière » signifie un boisé regroupant suffisamment d'érables pour produire et mettre en marché la sève d'érable ou tout produit provenant de sa transformation. »

La Régie est d'avis que l'eau d'érable peut être transformée en sirop dans un autre endroit que celui où elle est récoltée. Plusieurs affaires qu'elle a entendues démontrent qu'il s'agit d'une pratique courante, particulièrement dans les cas des producteurs qui possèdent plus d'une érablière. La Régie estime qu'il est tout à fait conforme à l'esprit et à la lettre de ce plan que l'eau d'érable récoltée sur un site puisse être concentrée en sirop dans un autre endroit qui soit plus approprié et conforme aux exigences de rendement et d'efficacité qu'imposent une exploitation commerciale de cette ressource. La Régie est d'avis que ces deux opérations effectuées sur des sites distants l'un de l'autre ne forment alors qu'une seule et même exploitation acéricole, comme c'est le cas pour St-Ferdinand.

La Régie estime par conséquent que le texte de l'article 3 du plan conjoint ne peut être interprété pour faire en sorte qu'un producteur, pour bénéficier de l'exception qui y est prévue, soit contraint de transformer l'eau d'érable en sirop sur les lieux mêmes de l'érablière où elle est récoltée.

La Régie ne peut davantage souscrire à l'explication que propose le procureur de la Fédération quant au sens et à la portée des dispositions de l'article 63 de la loi. La Régie estime en effet que l'article 63 est clair : un plan conjoint ne s'applique pas aux ventes faites par un producteur directement à un consommateur. Seul un règlement adopté spécifiquement à cet effet par la Régie peut assujettir ces ventes à toute disposition d'un plan conjoint ou d'un règlement, et seulement si elle juge que ces ventes portent une atteinte sérieuse à leur application. Or, contrairement aux allégations de la Fédération, un tel règlement n'a pas été adopté par la Régie.

En conséquence, la Régie conclut que St-Ferdinand est un producteur acéricole dont le produit vendu directement aux consommateurs n'est pas visé par le *Plan conjoint des producteurs acéricoles*.

**POUR CES MOTIFS**, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

**REJETTE** les demandes de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec.

---

Gaétan Busque

---

Denys Duchaine

---

Benoît Harvey