
Mémoire

ANCQ inc.

***Association des négociants en
céréales du Québec inc.***

Présenté à

***La Commission sur l'avenir de l'agriculture
et de l'agroalimentaire québécois***

Saint-Hyacinthe, le 21 juin 2007

Table des matières

Portrait de l'Association des négociants en céréales du Québec inc.	3
La mise en marché collective	4
La problématique	4
Les solutions proposées	8

Portrait de l'Association des négociants en céréales du Québec inc.

Le premier organisme chargé de contrôler les transactions sur les grains dans la province de Québec a été créé en 1822 à Montréal. Il portait alors le nom de « Bureau de commerce ». En 1863, une Loi votée par le Parlement du Canada autorisait la création du « *Montreal Corn Exchange Association* », l'ancêtre de l'Association des négociants en céréales du Québec inc. (ANCQ inc.). Entre cette date et 1994, l'association était sous la dépendance du Bureau de commerce de Montréal.

En 1983, elle recevait une accréditation de la Régie des marchés agricoles et agroalimentaires du Québec (RMAAQ) en regard du plan conjoint administré par la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec (FPCCQ).

Le 12 décembre 1994, l'association obtenait ses lettres patentes en vertu de la partie III de la *Loi sur les compagnies du Québec*. Elle devint alors l'Association des négociants en céréales du Québec inc. Cette dernière représente tous les négociants qui achètent les produits visés par le plan conjoint de la FPCCQ pour fins de revente dans le même état, membres ou pas de l'ANCQ inc.

L'ANCQ inc. a été constituée afin de :

- ❖ Regrouper en corporation les personnes ou sociétés de personnes, physiques ou morales, qui font le commerce de céréales ou qui ont autrement un intérêt dans le commerce des céréales;
- ❖ Défendre et promouvoir les intérêts de ses membres;
- ❖ Promouvoir des règles de conduite saines et équitables pour toutes les personnes qui oeuvrent dans le commerce des céréales;
- ❖ Requérir l'accréditation auprès de la RMAAQ, ou de toute autre régie ou organisme substitué ou assurant des fonctions similaires.

La mise en marché collective

La problématique

En 1956, le gouvernement donnait suite à la Commission Héon tenue au début des années cinquante par la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*. Cette dernière a permis la création de plans conjoints de mise en marché collective de produits agricoles. Depuis, les producteurs ont mis en place plusieurs plans conjoints dans différents domaines dont celui des grains. Une fois sanctionné, le plan conjoint est obligatoire pour toutes les unités de production du ou des produits visés.

Or, les enjeux de la mise en marché des grains ont bien évolué depuis 50 ans tout comme les nombreux joueurs concernés par celle-ci. Les rôles et les responsabilités de chacun ont aussi évolué et se sont spécialisés à travers toutes ces années. Les producteurs de grains se sont regroupés en la FPCCQ et son plan conjoint tandis que les négociants en céréales ont défini leur affiliation à travers l'ANCQ inc. Ces derniers ont alors mieux précisé leurs apports et leurs rôles dans la mise en marché des grains.

Qu'est-ce qu'un négociant ?

Dans le cadre de son accréditation par la RMAAQ, un négociant se définit comme étant toute personne qui achète d'un producteur les produits visés par le plan conjoint de la FPCCQ pour fins de revente dans le même état. Il est un intermédiaire qui doit fournir de nombreux services professionnels à ses clients fournisseurs (producteurs) et à ses clients utilisateurs (meuneries, distilleries, minoteries, etc.). Les services qu'il offre à sa clientèle diversifiée englobent la gestion du risque, l'information (conseils boursiers), les finances et la logistique entourant l'entière manutention des grains.

Quel est le rôle du négociant dans la mise en marché des grains ?

De par leurs services financiers, les membres de l'ANCQ inc., dans leur ensemble, apportent un appui important pour faciliter la mise en marché des grains au Québec pour une valeur de plusieurs centaines de millions de dollars annuellement.

Les producteurs et les utilisateurs qui ont recours aux services des négociants profitent de plusieurs avantages financiers tels que la garantie de paiement et la contre-partie (« hedging »). En effet, le cautionnement exigé par la RMAAQ permet une certaine sécurité aux producteurs et un paiement des produits vendus à 14 jours de la date de la livraison. Quant à la contre-partie, elle permet les transactions à moyen ou long terme. Pour ce faire, le négociant maintient une marge initiale de 10 % de la valeur du contrat à terme et une marge supplémentaire pour couvrir les pertes lors de fluctuations du marché contraires à la position.

Le négociant est aussi capable de supporter des inventaires importants lors de situations de surplus ce qui représente un autre avantage non négligeable. Aussi, comme leurs activités ne se limitent pas seulement qu'au Québec, en cas de situations de surplus ou de rareté, grâce à leurs contacts, ils ont facilement accès au marché international pour satisfaire les exigences de leurs clients tant pour l'importation que pour l'exportation de produits divers.

Ainsi, les membres de l'ANCQ inc sont convaincus que de par les installations qu'ils détiennent, les services (logistiques et financiers) qu'ils offrent, les ressources humaines impliquées, les connaissances et le réseau de contacts qu'ils possèdent, ils contribuent à une mise en marché efficace des grains au Québec.

La détermination des prix

Malgré qu'ils soient des intervenants majeurs dans la mise en marché des grains, les négociants en céréales ne sont pas impliqués directement dans l'application du plan conjoint de la FPCCQ et ultimement, dans la détermination des prix des grains produits au Québec.

Cinq critères majeurs déterminent le prix des grains, ils sont :

- ✓ Le bon produit pour le bon usage;
- ✓ La qualité exigée;
- ✓ Le volume disponible et la régularité d'approvisionnement;
- ✓ Au bon moment;
- ✓ Au bon endroit.

Selon l'ANCQ inc., les négociants sont très bien positionnés pour aider à la détermination des prix car ils possèdent les habiletés nécessaires pour proposer les meilleures transactions offrant les coûts de transfert les plus efficaces et ce, le plus rapidement possible. Cet optimum est atteint à l'aide de sources d'approvisionnement diversifiées, une variété de moyens logistiques et un réseau de distribution adapté à une multiplicité de destinataires.

La relation négociants - FPCCQ

En 1984, les deux parties signèrent une convention de retenue en vertu du plan conjoint administré par la FPCCQ. En 1991, cette convention de retenue fut renégociée.

Le 26 juillet 2005, les associations accréditées : l'AQINAC, La Coop fédérée et l'ANCQ inc. réunies sous une seule et même voix, signaient avec la FPCCQ une première convention de mise en marché pour le blé destiné à la consommation humaine suite à l'approbation par la RMAAQ du Règlement sur la mise en vente en commun du blé destiné à la consommation humaine, le 25 février 2005.

En janvier 2006, cette première convention était dénoncée afin d'en négocier une nouvelle. À la limite, l'objet de cette nouvelle négociation peut se résumer ainsi :

- La définition du blé destiné à la consommation humaine;
- Le comité de surveillance et d'accréditation;
- Les frais de service.

En août 2006, il y a eu signature d'une deuxième convention, toujours sur le même sujet, dans laquelle les intervenants ont donné un rôle accru au Comité de surveillance et d'accréditation. Ce rôle est défini dans la convention comme suit :

- ✓ Les parties s'engagent à maintenir un comité de surveillance et d'accréditation. Ce comité a pour mandats de recommander l'accréditation, de surveiller l'application de la convention, d'étudier et de gérer les litiges et de recommander aux parties les moyens d'améliorer ou de modifier les dispositions de la présente convention;
- ✓ Le comité est composé de trois représentants de la Fédération, de trois représentants des associations accréditées, dont le président du comité Blé des associations accréditées, et d'une personne ressource externe agissant à titre de secrétaire et nommée après entente entre les parties. Les dépenses de cette personne seront défrayées à parts égales par les parties.

Cette façon de faire a permis de régler rapidement certains litiges sans avoir nécessairement recours aux articles 115 et 116 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (conciliation et arbitrage). Or, rien dans cette Loi n'oblige la présence d'un tel mécanisme pour faciliter les relations entre les parties.

Toutefois, lors des négociations de cette deuxième convention, les parties ne se sont guère entendues sur le sens à donner au terme « blé destiné à la consommation humaine ». Ils demandèrent conjointement à la RMAAQ de trancher le litige. Les parties se sont cependant entendues sur les frais de service (frais d'analyse, classement, nettoyage, criblage, entreposage, etc.).

En décembre 2006, cette deuxième convention a été dénoncée tant par les associations accréditées que par la FPCCQ afin de la remplacer par une troisième convention. Les négociations achoppèrent sur les frais de service et les parties demandèrent conjointement à la RMAAQ la conciliation.

Au moment d'écrire ces lignes, cette troisième convention n'était pas encore signée mais suite à la conciliation par la RMAAQ, les parties se sont entendues sur la teneur de celle-ci et plus particulièrement, que les frais de service soient fixés pour une période de trois ans.

Revenons maintenant sur la définition du blé destiné à la consommation humaine. Pour la Fédération, tout blé peut avoir les caractéristiques recherchées pour la fabrication des

produits alimentaires destinés à la consommation humaine. Par voie de conséquence, elle prétend devoir contrôler la mise en marché de tout blé produit au Québec. Pour les associations accréditées, seul le blé destiné à la consommation humaine est visé par le Règlement.

Puisque la Régie avait été interpellé, elle a décidé de recevoir, le 2 mars 2007 lors d'une séance publique, les observations des personnes intéressées quant à la définition du blé destiné à la consommation humaine.

Dans sa décision du 26 avril 2007, la Régie statuait que le blé destiné à la consommation animale n'est pas visé par le Règlement. De plus, elle demandait à la Fédération de négocier avec les associations accréditées une définition du terme « blé destiné à la consommation humaine » prévue au Règlement sans quoi, la procédure de conciliation et d'arbitrage s'appliquera.

Soulignons que ces nombreuses procédures de négociation engendrent beaucoup d'efforts humains et des dépenses (logistique, frais légaux, frais d'experts, etc.) pour chacune des parties intéressées. Nous déplorons que plutôt que de se rapprocher, les positions des parties se radicalisent.

D'ailleurs en 2004, lors de l'évaluation périodique de la pertinence des interventions du plan conjoint de la FPCCQ et de sa réglementation, la RMAAQ soulevait qu'une mise en marché efficace et ordonnée ne peut se concevoir sans une concertation étroite dans le cadre d'une stratégie d'ensemble entre tous les intéressés. L'amélioration des communications et des relations entre tous les joueurs avait également été soulevée lors de l'évaluation périodique de 1999 comme étant un objectif à atteindre. Les membres de l'ANCQ inc. appuient sans réserve ces commentaires de la part de la RMAAQ.

Les solutions proposées

Ces constats et notre expérience récente dans les négociations des conventions de mise en marché du blé destiné à la consommation humaine conduisent les membres de l'ANCQ inc. à faire les recommandations suivantes :

L'Association des négociants en céréales du Québec inc. recommande à la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois de demander au gouvernement québécois de :

- ❖ Moderniser la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* afin, entre autres, de cogérer la mise en marché des produits agricoles et alimentaires. De par leur expertise dans la mise en marché des grains et leur connaissance du milieu, les membres de l'ANCQ inc. pourront contribuer efficacement à cette cogestion;
- ❖ Créer un groupe de travail représentatif de toute la filière agricole et agroalimentaire afin de permettre à tous les intéressés de faire valoir leurs positions et ce, dès 2008, sur la manière de moderniser cette Loi.

À notre avis, étant donné la sensibilité, la complexité et l'importance du sujet, la présence d'un tel groupe de travail sera un gage de réussite. Toutefois, ce groupe de travail devra remettre ses recommandations au Ministre de l'Agriculture à la fin 2008 ou au plus tard en 2009.

Comme les enjeux de la mise en marché des grains concernent tous les intervenants de la filière agricole et agroalimentaire, et comme les membres de l'ANCQ inc., de par leurs rôles décrits précédemment, jouent un rôle important dans la mise en marché des grains, elle désire prendre part activement aux réflexions de ce groupe de travail.

Pour nous rejoindre :

Association des négociants en céréales du Québec inc.
4790, rue Martineau, Suite 200, C.P. 175
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 7B4
Tél. : (450) 547-8802
Courriel : mauriceahenault@sympatico.ca