

## MODIFICATIONS PROPOSÉES AU RÈGLEMENT 440 PRIS EN APPLICATION DE LA *LOI SUR LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES*

Proposition	Règlement actuel	Modification proposée	Lien avec l'analyse économique et les consultations
<p>1. Comité consultatif de l'industrie (CCI)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Absent du Règlement à l'heure actuelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le CCI réunira les intervenants de l'industrie pour qu'ils trouvent ensemble des possibilités de croissance, d'innovation et de nouveaux emplois.</li> <li>• Les sous-comités du CCI pourraient se concentrer sur des cultures particulières - créés au cas par cas.</li> <li>• Structure proposée pour le CCI :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Président de la Commission désigné</li> <li>- Maximum de cinq producteurs désignés par l'Ontario Processing Vegetable Growers (OPVG)</li> <li>- Maximum de cinq producteurs désignés par la Commission</li> <li>- Maximum de quatre transformateurs désignés par l'Association ontarienne des transformateurs de fruits et légumes (OFVPA)</li> <li>- Maximum de deux transformateurs non membres de l'OFVPA désignés par la Commission</li> <li>- Maximum de trois intervenants de l'industrie désignés par la Commission, c.-à-d. des détaillants, des représentants de Food and Beverage Ontario, des producteurs de semis</li> </ul> </li> <li><b>Autres outils non réglementaires</b></li> <li>• Les membres du CCI élaboreront un cadre de référence décrivant les rôles, les responsabilités et les priorités (p. ex. les priorités en matière de recherche sur la croissance et l'innovation).</li> <li>• Les membres du CCI seront chargés d'élaborer un cadre de référence sur les processus de négociation à soumettre aux parties aux négociations. Le document doit comprendre des questions de procédure telles que :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- le calendrier des négociations</li> <li>- les attentes en matière de décorum pendant les négociations</li> <li>- le processus de sélection du conciliateur (si nécessaire)</li> <li>- les attentes en matière de compte rendu une fois les négociations terminées</li> <li>- un accent mis davantage sur la négociation des modalités (au-delà du prix)</li> <li>- le rôle de la Commission au cours des négociations</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Commission a mis en place un CCI officieux pour le secteur de la transformation des légumes au cours de l'été 2017.</li> <li>• Au cours des consultations, les intervenants du secteur de la transformation des légumes ont reconnu les avantages d'un CCI. Les intervenants n'appartenant pas au secteur de la transformation des légumes ont également souligné l'importance des CCI déjà établis dans leurs secteurs, particulièrement en ce qui a trait à l'établissement de relations et à la gestion des enjeux.</li> <li>• Selon une analyse économique du secteur, un CCI peut aider l'industrie à gérer les enjeux et à améliorer ses relations.</li> <li>• Les consultations ont permis de constater qu'un meilleur processus pourrait être mis en place pour les négociations afin d'améliorer les relations et de multiplier les possibilités de conclure des accords.</li> <li>• Le cadre de référence pour les négociations pourrait contribuer à améliorer les relations avec l'industrie de même qu'à rendre les négociations plus productives et les accords plus fructueux pour le secteur, ce qui pourrait améliorer la compétitivité du secteur.</li> </ul>

Proposition	Règlement actuel	Modification proposée	Lien avec l'analyse économique et les consultations
<p>2.1 Négociations sur les cultures - Structure de négociation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cycles de négociation pour chaque culture</li> <li>• Pour les cultures où il y a plus d'un transformateur, le ou les plus importants transformateurs négocient généralement au cours du premier cycle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deux cycles de négociation seront tenus afin d'établir un prix minimal et les modalités applicables à chaque culture.</li> <li>• Le premier cycle sera semblable à la structure de négociation actuelle, dans laquelle les parties négocient collectivement un accord (l'« accord de base »). L'accord de base comprendra le prix minimal et les modalités connexes et s'appliquera au tonnage, jusqu'à concurrence du tonnage moyen des quatre dernières années pour les cultures sous contrat pour chaque transformateur.</li> <li>• Le deuxième cycle de négociation comprendrait la création d'organismes de négociation pour chaque transformateur, lesquels organismes seraient composés de producteurs actifs ayant des contrats avec le transformateur en question et chargés de négocier les modalités du transformateur relativement à l'accord de base négocié au cours du première cycle.</li> <li>• De plus, l'organisme de négociation créé comme il est indiqué ci-dessus négocierait un prix minimal pour le tonnage excédant la moyenne des quatre dernières années ainsi que les modalités connexes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les producteurs et les transformateurs estiment que l'approche « globale » utilisée actuellement dans les négociations ne fonctionne pas.</li> <li>• Cette nouvelle structure de négociation permettra aux producteurs de continuer à profiter de négociations collectives sous la direction de l'OPVG, tout en donnant aux producteurs et à leurs transformateurs la souplesse nécessaire pour élaborer des accords adaptés à leurs besoins particuliers.</li> <li>• L'analyse économique et les consultations ont mis en lumière les avantages que procurent des accords adaptés aux transformateurs et à leurs producteurs.</li> </ul>
<p>2.2 Négociations sur les cultures - Composition de l'organisme de négociation (AN)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maximum de 10 membres de l'organisme de négociation désignés par le conseil d'administration et les transformateurs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour les AN qui négocient l'accord de base, le règlement exigera que l'OPVG désigne un nombre minimal de producteurs actifs dans chaque organisme.</li> <li>• Un producteur actif est un producteur qui passe un contrat avec un transformateur particulier pour la récolte. (Si les circonstances le justifient, le nombre de producteurs actifs pourra être réduit ou annulé, sur approbation de la Commission.) <ul style="list-style-type: none"> <li>- S'il y a 10 producteurs ou plus pour la culture, OPVG nommera au moins trois producteurs actifs et jusqu'à trois autres membres. Le transformateur nommera quant à lui jusqu'à six membres.</li> <li>- S'il y a moins de 10 producteurs pour la culture, OPVG nommera au moins deux producteurs actifs et jusqu'à deux autres membres. Le transformateur nommera quant à lui jusqu'à quatre membres.</li> </ul> </li> <li>• Pour les AN du deuxième cycle, le même nombre de membres que pour le premier cycle pourront être désignés; cependant, du</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendant les consultations, les transformateurs ont dit qu'ils voulaient négocier avec les producteurs qui cultivent pour eux. De nombreux producteurs se sont dits d'accord.</li> <li>• Les producteurs ont donné des exemples de situations où ils auraient accepté des offres de transformateurs qui avaient été rejetées par OPVG parce que les transformateurs voulaient des prix plus bas en échange d'une augmentation globale du tonnage sous contrat. Les producteurs ont indiqué qu'ils auraient accepté ces propositions car elles auraient entraîné une croissance de la production, ce qui aurait permis une augmentation globale des revenus agricoles. Ce genre d'accords aurait également entraîné une hausse des</li> </ul>

Proposition	Règlement actuel	Modification proposée	Lien avec l'analyse économique et les consultations
		<p>côté des producteurs, les producteurs actifs seront choisis parmi ceux qui produisent pour ce transformateur.</p> <p><b>Autres outils non réglementaires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La Commission encouragera et aidera OPVG à élaborer un processus d'identification de ses représentants pour chaque organisme de négociation.</li> </ul>	<p>revenus et créé de nouvelles possibilités de commercialisation pour les transformateurs.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'analyse économique a mis en lumière les avantages de négociations entre les transformateurs et leurs producteurs pour améliorer les relations et le processus de négociation.</li> <li>• La participation de producteurs actifs aux négociations, en collaboration avec les membres expérimentés d'OPVG et le personnel de soutien nécessaire, amène de plus grandes chances de réussite.</li> </ul>
<p>2.3 Négociations sur les cultures - Calendrier des négociations</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Délais spécifiques pour conclure des accords</li> <li>• Souvent, les négociations ne commencent qu'à la veille des dates limites, ce qui réduit le temps disponible pour la conciliation ou l'arbitrage et a, de ce fait, une incidence sur les décisions relatives à la conclusion des contrats et aux semis.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'élaboration d'un calendrier de négociation qui fait en sorte que les négociations commencent plus tôt, au moins trois semaines avant la date limite, ce qui laisse plus de temps pour des négociations constructives.</li> <li>• Commencer le processus de négociation par une réunion de l'organisme au cours de laquelle les parties échangent leurs documents de position. La Commission assistera à la réunion.</li> <li>• Le deuxième cycle de négociation, qui portera sur les modalités du transformateur et les prix liés aux volumes sous contrat excédant la moyenne historique, sera tenu une fois les accords de base conclus.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une volonté de mener à terme les négociations plus tôt a été soulevée lors des consultations et la réunion officieuse du CCI.</li> <li>• Des négociations plus hâtives permettraient d'améliorer les relations avec l'industrie en réduisant les contraintes de temps et donneraient plus de temps pour discuter des questions nécessaires à la conclusion d'un accord qui profiterait aux transformateurs et aux producteurs, ce qui rehausserait davantage la compétitivité du secteur.</li> </ul>
<p>3.1 Règlement des différends - Conciliation obligatoire</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La conciliation est un processus facultatif qui peut être déclenché, si les parties en conviennent, avant d'aller en l'arbitrage sur l'offre finale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour toutes les négociations : <ul style="list-style-type: none"> <li>- faire de la conciliation un outil qui pourra être déclenché par l'une ou l'autre des parties à tout moment pendant les négociations;</li> <li>- établir un calendrier pour la nomination d'un conciliateur;</li> <li>- la Commission sera chargée de désigner le conciliateur, et les parties aux négociations devront payer les services du conciliateur.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Autres outils non réglementaires</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les consultations et l'analyse économique ont mis en évidence des problèmes qui entraînent la rupture des négociations et qui conduisent à l'arbitrage. L'arbitrage peut avoir pour conséquence de désavantager fortement le transformateur ou le producteur, ce qui n'est pas bénéfique pour la croissance et la compétitivité du secteur.</li> </ul>

Proposition	Règlement actuel	Modification proposée	Lien avec l'analyse économique et les consultations
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jusqu'à présent, les parties n'ont jamais utilisé la conciliation comme moyen de conclure un accord.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La Commission observera ou facilitera le processus de négociation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le recours à un conciliateur pour faciliter les discussions augmente les chances de parvenir à un accord sans recourir à l'arbitrage. De plus, en permettant à l'une ou l'autre des parties de déclencher la conciliation à tout moment au cours des négociations, celles-ci peuvent éviter ou surmonter les impasses dans les négociations plus tôt dans le processus.</li> </ul>
3.2 Règlement des différends - Réunion des producteurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Il existe un processus de conciliation facultatif et un processus d'arbitrage de l'offre finale.</li> <li>Si un accord ne peut être conclu, l'organisme de négociation choisit généralement d'aller directement à l'arbitrage de l'offre finale, sans participation des producteurs touchés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pour toutes les négociations, les membres de l'organisme de négociation seront obligés de tenir une réunion de producteurs avant de décider de passer à l'arbitrage si au moins dix pour cent des producteurs touchés en font la demande.</li> <li>La réunion permet d'éclairer l'organisme sur les étapes à suivre pour déterminer s'il faut aller en arbitrage.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Au cours des consultations, les producteurs et les transformateurs ont souligné les avantages d'un plus grand nombre de consultations au cours des négociations.</li> <li>L'analyse économique a révélé que l'arbitrage de l'offre finale sous sa forme actuelle ne servait pas l'industrie puisqu'il causait des divisions entre les parties. Une consultation préalable à l'arbitrage pourrait réduire le nombre de différends devant être réglés par arbitrage.</li> </ul>
3.3 Règlement des différends - Arbitrage	<ul style="list-style-type: none"> <li>Si les membres de l'organisme de négociation ne parviennent pas à s'entendre, le dossier est renvoyé à un arbitre.</li> <li>L'arbitre retient l'une des offres finales des parties dans son intégralité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pour toutes les négociations, l'arbitrage ne serait plus une offre finale. Si les parties ne parviennent pas à s'entendre, la question sera tout de même renvoyée à l'arbitrage, mais l'arbitre ne sera pas tenu de rendre une décision en choisissant l'offre finale de l'une des parties dans son intégralité. L'arbitre aura un pouvoir discrétionnaire quant au contenu de sa décision.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'analyse économique a conclu que l'arbitrage des offres finales peut considérablement désavantager une partie, ce qui n'est pas bénéfique pour la croissance et la compétitivité.</li> <li>Les changements proposés incitent à des relations plus étroites entre les membres de l'industrie et à un dialogue plus constructif entre les intervenants de l'industrie, ce qui réduit le nombre de différends devant être réglés par arbitrage.</li> <li>Lorsque l'arbitrage est requis, les parties peuvent être enclines à présenter des</li> </ul>

Proposition	Règlement actuel	Modification proposée	Lien avec l'analyse économique et les consultations
			positions plus raisonnables à l'arbitre, sachant que l'arbitre aura un pouvoir discrétionnaire quant au contenu de la décision.
4. Surveillance des pouvoirs d'OPVG	<ul style="list-style-type: none"> <li>Délègue des pouvoirs à la Commission afin qu'OPVG puisse établir ses propres règlements.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Exiger qu'OPVG prévienne la Commission 30 jours à l'avance de tout projet de modification qu'il se propose d'apporter à ses propres règlements dans le cadre de l'exercice des pouvoirs qui lui sont conférés par la <i>Loi sur la commercialisation des produits agricoles</i> (pouvoirs de délivrance de permis, pouvoirs de soustraction, etc.).</li> </ul> <p><b>Autres outils non réglementaires</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lorsqu'elle donne un avis, la Commission demande à OPVG de justifier le changement et de fournir des renseignements sur les consultations menées auprès des parties intéressées au sujet des changements.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Une surveillance supplémentaire permettrait à la Commission de s'assurer de façon proactive qu'OPVG exerce les pouvoirs qui lui sont délégués de manière à promouvoir la croissance et l'innovation dans le secteur.</li> </ul>
5. Mises à jour administratives - Avis des personnes désignées comme membres de l'AN	<ul style="list-style-type: none"> <li>Exige que les parties fournissent les noms des personnes désignées comme membres des organismes de négociation avant des dates précises.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Exiger que les noms des membres de l'organisme soient fournis au plus tard cinq jours ouvrables avant le début des négociations.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La Commission propose cet amendement pour remédier à une incohérence dans le règlement.</li> </ul>
6. Examen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Absent du Règlement à l'heure actuelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La Commission surveillerait la mise en œuvre du règlement modifié proposé et s'engagerait à effectuer un examen complet d'ici le 31 mars 2020.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'examen garantirait que les modifications fonctionnent bien pour l'industrie et qu'elles ont l'effet désiré sur la croissance et la compétitivité.</li> </ul>