
Department of Agriculture

PORC NB PORK

1. The Porc NB Pork, pursuant to the Natural Products Act and Regulations, does hereby make the following order with respect to the promotion, control, and regulation of the marketing of hogs within the province.
2. All previous orders of the Board are Repealed and replaced by The following:

ORDER I DEFINITIONS

In all orders of the Board, unless otherwise defined, or the context otherwise requires;

1. 'Act' means the 'Natural Products Act'.
2. 'Agent' means a person appointed by the Local Board to conduct business on behalf of the Local Board;
3. 'Boar' means a mature male hog that has not been castrated;
4. 'Designated Market' means the place of slaughter or destination designated by the Local Board
5. 'Farm Unit' means a family farm, an owner operated farm, a partnership, a corporation, or any combination thereof in one region the purpose of which is to carry on a hog farming operation;
6. 'Family Unit' means those persons living in the same dwelling house or residential unit;
7. 'Gilt' means a female hog not yet bred that is intended to be raised to become a sow;
8. 'Hog' means an animal of the porcine species;
9. 'Hog Mile' means one mile traveled by one market hog, sow, stag, boar or ridgling while being transported on the most direct route from the farm unit to the designated market;
10. 'Index' means Canada Index in the Canadian Hog Carcass Grading/Settlement System as regulated by Agriculture Canada;
11. 'License' means a written document issued by the Local Board upon receipt of a fee prescribed by the Local Board which authorizes the holder thereof to produce hogs;
12. 'Local Board' means Porc NB Pork;
13. 'Market hog' means a hog that has been raised for its meat to a size and weight consistent with the general requirements of the processor(s) and is not a sow, a boar, a stag, a ridgling or a weanling;
14. 'Marketing' means buying, selling or offering for sale, and includes advertising, financing, assembling, storing, packing, shipping, and transporting in any manner by any person;
15. 'Net return' means the total revenue received by the producer from the sale of the market hog by the local board to a designated market, less the total trucking and administration cost;
16. 'Order' means an order of 'Porc NB Pork'.
17. 'Plan' means the Hog Plan and Levies Regulation as set out in Regulation SB01-019 under the Act;
18. 'Processor' means a person who processes hogs;
19. 'Producer' means a person who markets hogs;
20. 'Ridgling' means a male hog whose testicles fail to descend normally into the scrotum;
21. 'Sow' means an adult female hog that has farrowed and is kept for the purpose of breeding;
22. 'Stag' means a male hog castrated after the secondary sex characteristics have developed sufficiently to give the appearance of a mature male;
23. 'Total trucking cost' means the cost of trucking a hog from the farmgate to the designated market, including the cost of shrinkage, mortality, bruising and other damage to the hog caused by the transport of the hog as determined by the Local Board;
24. 'Weanling' means a hog that has recently been weaned and is intended to be raised to the size and weight that qualifies it as a

Ministère de l'Agriculture

PORC NB PORK

1. Conformément à la Loi sur les produits naturels et à son règlement, Porc NB Pork prend l'arrêté suivant régissant la promotion, le contrôle et la réglementation de la commercialisation du porc dans la province.
2. Tous les arrêtés antérieurs de l'Office sont abrogés et remplacés par les arrêtés suivants:

ARRÊTÉ I DÉFINITIONS

Dans tous les arrêtés de l'Office, à moins d'une autre définition ou sauf indication contraire du contexte.

1. 'agent' désigne une personne que nomme l'Office local pour diriger ses affaires;
2. 'arrêté' désigne un arrêté de Porc NB Pork;
3. 'commercialisation' désigne les opérations d'achat, de vente ou de mise en vente et comprend également celles de publicité, de financement, d'assemblage, d'entreposage, d'emballage, d'expédition de transport, effectuées de quelque manière que ce soit par une personne;
4. 'coût total de transport' désigne le coût de transport par camion, fixé par l'Office local, d'un porc entre la ferme et le marché désigné, lequel coût englobe les coûts afférents à la perte de poids, à la mort, aux meurtrissures et aux autres dommages causés par le transport du porc;
5. 'ferme' désigne une ferme familiale, une ferme exploitée en propre, une société en nom collectif, une société commerciale ou toute combinaison de ce qui précède, implantée dans une région et don't le but est de s'adonner à l'élevage du porc;
6. 'indice' désigne l'indice canadien du Système canadien de classement des carcasses de porc réglementé par Agriculture Canada;
7. 'Loi' désigne la Loi sur les produits naturels;
8. 'marché désigné' désigne le lieu d'abattage ou de destination désigné par l'Office local;
9. 'Office local' désigne Porc NB Pork;
10. 'permis' désigne un document délivré par l'Office local sur réception des droits qu'il prescrit, qui autorise son titulaire à élever des porcs.;
11. 'Plan' désigne Porc NB Pork prévu dans le règlement SB01-019 Règlement concernant le Plan et les redevances relatifs au porc établi en vertu de la Loi;
12. 'porc' désigne un animal de l'espèce porcine;
13. 'porc de marché' désigne un porc qui a été élevé pour la viande et engraisé pour atteindre une taille et un poids conformes aux exigences générales du (des) transformateur(s). La présente définition exclut les truies, les verrats reproducteurs, les verrats, les semi-castrats ou les porcelets servis;
14. 'porcelet servi' désigne un porc récemment servi destiné à être engraisé pour atteindre la taille et le poids d'un porc de marché;
15. 'porc mille' désigne la distance d'un mille parcourue par un porc de marché, une truie, un verrat, un verrats reproducteur ou un semi-castrat pendant son transport entre la ferme et le marché désigné par l'itinéraire le plus direct;
16. 'producteur' désigne toute personne qui se livre à la commercialisation du porc;
17. 'revenue net' désigne les produits totaux que le producteur reçoit de la vente d'un porc de marché par l'Office local à un marché désigné après déduction des coûts totaux d'administration et de transport
18. 'semi-caste' désigne un porc crytochide;
19. 'transformateur' désigne toute personne qui se livre à la transformation du porc;
20. 'truie' désigne un porc femelle qui a mis bas et qui est gardé pour la reproduction;
21. 'truie nullipare' désigne un porc femelle qui n'a pas encore mis bas et qui doit être élevé pour devenir une truie;
22. 'unité familiale' désigne les personnes vivant dans la même maison

market hog

ORDER II LEVIES

1. Every producer shall pay to the local board or its agent, a levy of \$1.20 per hog marketed within the Province as of January 1, 2002. A hog is marketed within the Province regardless of whether its destinations within or outside the boundaries of the Province of New Brunswick provided it is produced and transported within the boundaries of the Province.
2. Any Person who receives hogs for which the levy imposed pursuant to section (1) has not been paid shall collect and forward the levy due and payable to the local board or its agent within ten (10) days of taking delivery of the hogs.
3. The levy imposed pursuant to sections 1 and 2 herein is a debt to the local board by the producer and the receiver, as the case may be, and is enforceable in a court of competent jurisdiction until such time as the debt is paid.

ORDER III LEVIES

1. Every producer shall, with respect to market hogs sold or offered for sale in New Brunswick, sell or offer to sell the market hogs to or through the Local Board.
2. (1) The Local Board shall, from time to time, establish a base price for which market hogs, sows, and stags shall be bought or sold in New Brunswick.
(2) The base price for which market hogs, sows and stags shall be bought or sold in New Brunswick shall be determined on a weekly basis
(3) The procedure for determining the price referred to in paragraph 2(2) shall be as follows:
(a) The Local Board shall ascertain the average price for which market hogs, sows and stags are sold in the Province of Ontario during the week immediately preceding the week for which the local board sets the price for the sale of hogs in New Brunswick.
(b) Upon having ascertained the average price for market hogs, sows, and stags sold in Ontario as set out in section 2(3)(a) the Local Board shall round off the average to the nearest cent and the figure obtained shall be the price for which market hogs, sows, and stags are sold in New Brunswick that particular week.
(4) In addition to the base price herein the Local Board may negotiate additional fees to be paid to the producers by the processors.
3. (1) The Local Board shall, from time to time, establish a price for which boars and ridglings shall be bought or sold in New Brunswick.
(2) The price for which boars and ridglings shall be bought or sold in New Brunswick shall be determined on a weekly basis
(3) The procedure for determining the price referred to in paragraph 3(2) shall be as follows:
(a) For registered breeders shipping market weight (under 90.8 kg, dressed) boars and ridglings, price will be based on the following:
Dressed weight 68.1 kg to 90.7 kg paid at 100 index of market hog price,
Dressed weight 63.5 kg to 60.8 paid at 95 index of Market hog price.
Dressed weight less than 63.5 kg paid at 80 index of Market hog price.
(b) For all other producers shipping market weight (under 90.8 kg, dressed) boars and ridglings, price will be paid at 80 index of market hog price.
(c) For any producer shipping boars and ridglings 90.9 kg (dressed) and over, price will be based on the following:
Dressed weight 181.5 kg and over paid 74% of the dressed weight times the stag price,
Dressed weight 136.1 kg to 181.4 kg paid 83% of

ou le meme logement;

23. 'verrat' désigne un porc mâle une fois que les caractéristiques sexuelles secondaires se sont suffisamment développées pour lui donner l'apparence d'un male en pleine maturité;
24. 'verrat reproducteur' désigne un porc mâle en pleine maturité qui n'a pas été castré;

ARRÊTÉ II REDEVANCES

1. Tous les producteurs doivent payer à son représentant. Une redevance de 1,20 \$ par porc commercialisé dans la province après le 1 janvier 2002. Un porc est réputé être commercialisé dans la province, que sa destination se trouve ou non dans les limites du Nouveau Brunswick à la condition qu'il ait été produit et transporté à l'intérieur des limites de la province.
2. Quiconque reçoit des porcs pour lesquels la redevance imposée conformément à l'article 1 n'apas été payée doit le percevoir et la verser à l'Office local ou à son agent, dans les 10 jours suivant la livraison des dits porcs.
3. La redevance imposée conformément aux articles 1 et 2, constitue une dette du producer ou du récepteur, selon le cas, envers l'Office local, et un tribunal competent peut en ordonner l'exécution tant qu'elle n'a pas été entièrement payée.

ARRÊTÉ III K REDEVANCES

1. Tout producteur doit, relativement à des porcs vendus ou offerts en vente au Nouveau-Brunswick, vendre ou offrir en vente à l'Office local ou par son intermédiaire les porcs de marché.
2 (1) L'Office local fixe périodiquement le prix de base auquel les porcs de marché les truies et les verrats sont achetés ou vendus au Nouveau-Brunswick.
(2) Le prix de base auquel les porcs de marché, les truies et les verrats sont achetés ou vendus au Nouveau-Brunswick est établi chaque semaine.
(3) Le prix visé au paragraphe 2(2) est établi de la façon suivante:
a) L'Office local vérifie le prix de vente moyen des porcs de marche, de truies et des verrats dans la province de l'Ontario au cours de la semaine qui précède immédiatement celle pour laquelle l'Office fixe le prix de vente des porcs au Nouveau-Brunswick.
b) Après avoir vérifié le prix de vente moyen des porcs de marché, des truies et des verrats en Ontario de la façon prévue à l'alinéa 2(3) a, l'Office local arrondit le prix moyen au cent le plus pres et le chiffre obtenu est le prix de vente des porcs de marché, des truies et des verrats au Nouveau-Brunswick pour la semaine en question.
(4) En plus de fixer le prix de base, l'Office local peut négocier les droits additionnels que les transformateurs doivent verser aux producteurs.
3. (1) L'Office local fixe périodiquement le prix d'achat ou de vente des verrats reproducteurs et des semi-castrats au Nouveau-Brunswick.
(2) Le prix d'achat ou de vente des verrats reproducteurs et des semicastrats au Nouveau-Brunswick est établi chaque semaine.
(3) Le prix visé au paragraphe 3(2) est établi de la façon suivante
a) Pour les éleveurs enregistrés expédiant des verrats reproducteurs et des semi-castrats de poids de marché (poids de carcasse inférieur à 90,8 kg), le prix sera calculé comme suit:
Un poids de carcasse allant de 68,1 kg à 90,7 kg sera payé l'indice 100 du prix du porc de marche
Un poids de carcasse allant de 63,5 kg à 68 kg sera payé l'indice 95 du prix du porc de marche,
Un poids de carcasse inférieur à 63,7 kg sera payé l'indice 80 du prix du porc de marché.
b) Pour tous les autres producteurs expédiant des verrats reproducteurs et des semi-castrats de poids de marché (poids de carcasse inférieur à 90,8 kg), le prix payé sera l'indice 80 du prix du porc de marché.
c) Pour tout producteurs expédiant des verrats reproducteurs et des semi-castrats dont le poids de carcasse est égal ou supérieur à 90,8 kg, le prix sera calculé comme suit:
Un poids de carcasse égal ou supérieur à 181,5 kg sera payé 74% du prix du vertrat,

Stag price

Dress weight 90.8 kg to 136.0 kg paid 100% of stag Price,

4. The Local Board may with respect to the provisions of sections 2 and 3 establish prices from week to week and the prices established by virtue of the respective sections shall remain in effect unless new prices are subsequently established by the Local Board.
5. All prices which are payable or owing to producers shall be paid to or through the Local Board
6. Where a processor keeps hogs on its premises in excess of 24 hours prior to slaughter he shall pay to the Local Board one percent per day of the value of the animal as liquidated damages as compensation for shrinkage of the hogs.

ORDER IV LICENSING

1. The local board shall maintain a register of all persons commencing continuing in the production or transportation of hogs whereupon a license authorising the marketing of hogs will be issued by the local board and maintained at its offices.
2. All persons licensed pursuant to this order shall maintain records which accurately set out the numbers of hogs produced or transported by them, as the case may.
3. All persons licensed pursuant to this order shall provide to the local board, its servants, agents, officers, and employees, access to any and all records the local board considers necessary for purposes of verifying amounts due and payable to the local board.
4. Where any person fails to comply with the provisions the Farm Products Marketing Act, N.B. Reg. 84-90 or any order of the local board, the local board may suspend or revoke the license authorising the production or transportation of hogs.
5. No person shall market hogs within the Province of New Brunswick where his license has been suspended or revoked until such time as it has been reinstated by the local board.
6. This order comes into force on the 30th day of September 1996.

ORDER V WESTERN ZONE MARKETING ORDER (ADOPTED DECEMBER 12, 1995)

Whereas it is the Local Board's desire to allow producers in the province to operate their own marketing pool(s) if desired, the Local Board hereby authorizes producers in the Western Zone to enter into their own marketing and transportation agreements. Agreements or contracts will be based on the following policies:

1. For the purpose of negotiating and securing marketing contracts for hogs produced in the Western Zone, producers may divide the Zone into 'marketing areas.'

Western Zone "marketing areas" may negotiate with and as part of the Eastern Zone subject to approval by the Eastern Zone.

Producers within a "marketing area" may negotiate as a separate group, or, with other "marketing areas" of the Western Zone, with any processor, under the following two options:

OPTION "A"

As an independent group of producers representing a specific area within the Zone.

Contracts secured under this option may or may not be administered by the Board.

OPTION "B"

As a "negotiating group" under the NB Hog Marketing Board.

This "negotiating group" would operate as follows:

2. A negotiating team will be elected by the marketing area

Un poids de carcasse allant de 136,1kg à 181,4 kg sera payé 83% du prix du verrat,

Un poids de carcasse allant de 90,8 kg à 136 kg sera payé 100% du prix du verrat.

4. L'Office local peut, relativement aux dispositions des articles 2 et 3, établir les prix d'une semaine à l'aure et les prix fixés en application des articles respectifs demeureront en vigueur jusqu'à ce que de nouveau prix soient établis par l'Office local
5. Tout argent payable ou dû aux producteurs doit être versé à l'Office local ou par son intermédiaire.
6. Le transformateur qui garde des porcs dans ses installations pendant plus de 24 heures avant leur abattage verse à l'Office local un pour cent par jour de la valeur des animaux à titre de dommages-intérêts liquidés en compensation de la perte de poids des porcs

ARRÊTÉ IV PERMIS

1. L'Office local tiendra un registre de toutes les personnes débutant ou poursuivant la production ou le transport de porcs auxquelles l'office local délivra un permis autorisant la commercialisation du porc.
2. Toutes les personnes détentrices d'un permis conformément au présent arrêté doivent conserver un dossier dans lequel est clairement indiqué le nombre de porcs qu'elles ont produits ou transportés, selon le cas.
3. Tous les détenteurs d'un permis conformément au présent arrêté doivent permettre à l'office local, ses commis agents, cadres et employés, d'avoir accès à tous les dossiers que l'office juge nécessaires à des fins de vérification de ses créances.
4. L'office local peut suspendre le permis de productoin ou de transport de porcs de toute personne qui omet de se conformer aux dispositions de la Loi sur la commercialisation des produits de ferme, du règlement 84-90 et Règlement établissant le Plan de commercialisation du porc du Nouveau-Brunswick – établi en vertu de la Loi sur la commercialisation des produits de ferme ou de tout arrêté de l'office local.
5. Nul ne peut, lorsque son permis à été suspendu ou révoqué et ce tant que l'office local ne l'a pas rétabli, commercialiser des porcs dans la province du Nouveau-Brunswick.
6. Le présent arrêté entre en vigueur le 30 septembre, 1996

ARRÊTÉ V ARRÊTÉ DE COMMERCIALISATION DE LA ZONE OUEST (ADOPTÉ LE 12 DECEMBRE 1995)

1. Attnedu que l'Office local désire permettre aux producteurs de la province d'exploiter, s'ils le désirent, leur(s) propre(s) syndicat(s) de mise en marché l'Office local autorise par les présentes les producteurs de la zone ouest à conclure leur propres ententes relatives au transport et à la commercialisation. Les ententes ou contrats seront basés sur les directives suivantes:

1. Aux fins de négocier et de garantir des contrats de commercialisation pour les porcs élevés dans la zone ouest, les producteurs peuvent diviser la zone en 'secteurs de commercialisation'

Les 'secteurs de commercialisation' de la zone ouest peuvent négocier avec une partie de la zone est et comme une constituante de cette dernière, sous réserve de l'approbation de ladite zone.

Les producteurs au sein d'un 'secteur de commercialisation', en tant que groupe distinct ou avec d'autres 'secteurs de commercialisation' de la zone ouest, peuvent négocier avec n'importe quel transformateur selon les deux options suivantes:

OPTION "A"

En tant que groupe indépendant de producteurs représentant un secteur précis de la zone. Les contrats obtenus en vertu de cette option peuvent être ou ne pas être administrés par l'Office.

OPTION "B"

En tant que 'groupe de négociation' sous la gouverne de l'Office di

producers. This negotiating team will also include the NB Hog Marketing Board secretary-manager who will keep all negotiation confidential from one another.

3. Each negotiating team will negotiate contracts in the best interests of the producers in the marketing area.
4. Negotiations will be carried out in a professional manner as determined by the area producers, documenting all decisions and procedures used for subsequent review by producers of the area. Each team would use all relevant information available to secure the best possible returns for producers.
5. Contracts secured would be administered by the Board office.

2. Producers within a "Marketing Area" will be paid in accordance with the agreements made with processors for that area. Revenues and costs will not be pooled with other producers, other "marketing areas", or the Eastern Zone (subject to approval by the Eastern Zone), unless the producers in the "marketing area" agree to do so.

3. The producer assumes all costs and responsibilities of delivering hogs to the plant or as defined in the contractor agreement.

4. A copy of the contract or agreement must be on file at the office of the Local Board. The contract or agreement must indicate:

- a) name(s) of producer(s) involved;
- b) pricing mechanism used for each type of animal (i.e., market hogs, sows, boars, stags, ridglings, etc)
- c) transportation payment arrangements with trucker;
- d) transportation allowances to be paid to producers;
- e) method of pooling, if applicable;
- f) copy of grading table(s) and names of associated producers;
- g) penalties, if applicable;
- h) grading fees;
- i) scheduled slaughter days and names of producers for those days;
- j) days and approximate time payment should be received at office;
- k) policy on ungradeable hogs; and
- l) names and phone numbers of contact persons for processor, trucker and producer representatives.

5. The Board office will determine if it has the resources to administer all contracts. If the Board agrees to administer the producer's settlement, the participating processing plant must provide a letter of credit to the Local Board sufficient to cover one week's producer payments.

6. Each negotiating team will be responsible for its negotiation expenses and any other additional costs associated with implementation.

7. If a plant refuses to provide a letter of credit, a producer may either:

- a) waive his right to hold the Board responsible for payment and receive payment directly from the plant, (the Board must be satisfied that a mechanism is in place to collect and remit any levies or payments due to the Local Board and receive a copy of the grading certificate and settlement report); or
- b) elect to have the office of the Local Board hold the producer's payment for one week or until the Board's bank can certify that the processor's cheque has cleared.

8. Truckers must have on file at the office of the Local Board proof of insurance coverage equal to the current value of one full load of market hogs.

**ORDER VI
EASTERN ZONE MARKETING ORDER
(ADOPTED DECEMBER 12, 1995)**

Whereas it is the Board's desire to have producers determine the marketing option best suited to the majority of producers within each of the identified Zones, producers in the Eastern zone would have the options of:

All contract negotiations and marketing agreements will apply to all producers within the Eastern Zone

Western Zone "marketing areas" may negotiate with and as a part of the Eastern Zone, subject to approval by the Eastern Zone.

These negotiations may be carried out by one of two options:

commercialisation du porc du Nouveau-Brunswick. Ce groupe de négociation fonctionnerait de la façon suivante:

1. Une équipe de négociation sera élue par les producteurs du secteur de commercialisation. Le secrétaire-directeur de l'Office de commercialisation du porc du Nouveau-Brunswick fera aussi partie de cette équipe et veillera à ce que les négociations demeurent confidentielles.

2. Chaque équipe de négociation négociera des contrats au mieux des intérêts des producteurs du secteur de commercialisation.

3. Les négociations seront menées de façon professionnelle, selon la volonté des producteurs du secteur en fournissant, pour toutes les décisions prises et les procédures utilisées, les pièces justificatives pour un examen subséquent par les producteurs du secteur. Chaque équipe utiliserait toute l'information pertinente disponible afin de garantir les meilleurs rendements possibles pour les producteurs.

4. Les contrats obtenus seraient administrés par l'Office.

2. Les producteurs d'un 'secteur de commercialisation' seront payés conformément aux ententes conclues avec les transformateurs de ce secteur. Les coûts et les revenus ne seront pas mis en commun avec d'autres producteurs, d'autres 'secteurs de commercialisation' ou avec la zone est (sous réserve de l'approbation de celle-ci) à moins que les producteurs de ce secteur de commercialisation n'en décident autrement.

3. Le producteur assumera tous les coûts et toutes les responsabilités de livraison des porcs à l'abattoir, ou se conformer aux dispositions du contrat ou de l'entente.

4. L'Office local devra avoir une copie du contrat ou de l'entente comportant:

- a) Le ou les noms du ou des producteurs concernés;
- b) Le mécanisme de fixation des prix pour chaque catégorie d'animal (c. à d. porcs de marché, truies, verrats reproducteurs, verrats, semi-verrats, etc.);
- c) Les modalités de paiement des camionneurs;
- d) Les allocations de transports payables aux producteurs;
- e) La méthode de mise en commun, s'il y a lieu;
- f) Une copie de la ou des tableaux de classement et les noms des producteurs associés;
- g) Les pénalités, s'il y a lieu;
- h) Les frais de classement;
- i) Les jours prévus d'abattage et les noms des producteurs pour ces jours;
- j) Les dates et heures approximatives où les paiements seront effectués à l'Office;
- k) La politique relative aux porcs non classables;
- l) Les noms et les numéros de téléphone des personnes-ressources représentant le transformateur, le camionneur et le producteur.

5. L'Office déterminera s'il dispose des ressources nécessaires pour administrer tous les contrats. S'il accepte de gérer le contrat du producteur, lettre de crédit suffisante pour couvrir les paiements d'une semaine au producteur.

6. Chaque équipe négociatrice sera responsable de ses dépenses de négociation et de tout autre coût additionnel associé à la réalisation.

7. Dans le cas où une usine de transformation refuserait de fournir une lettre de crédit, un producteur pourra:

- a) soit renoncer à son droit de tenir l'Office responsable du paiement et recevoir le paiement directement du transformateur, (l'Office devra s'assurer qu'il y a un mécanisme en place pour percevoir et remettre tous les prélèvements ou paiements dus à l'Office local, et recevoir une copie du certificat de classement et du rapport d'entente);
- b) soit laisser l'Office local retenir le paiement du producteur pour une semaine jusqu'à ce que la banque de l'Office puisse confirmer que le chèque du transformateur a été compensé

8. Les camionneurs doivent avoir déposé à l'Office local une preuve de couverture d'assurance égale à la valeur actuelle d'un plein chargement de porcs de marché

**ARÊTÉ VI
ARRÊTE DE COMMERCIALISATION DE LA ZONE EST
(ADOPTÉ LE 12 DÉCEMBRE 1995)**

OPTION A:

As an independent group of producers representing the Eastern Zone. Contracts secured under this option may or may not be administered by the Board.

OPTION II

“As a ‘negotiating group’ under the NB Hog Marketing Board This ‘negotiation group’ would operate as follows:

1. A negotiating team will be elected by the marketing area producers. This negotiating team will also include the NB Hog Marketing Board secretary-manager who will keep all negotiations confidential from one another.
2. Each negotiating team will negotiate contracts in the best interest of the producers in the Eastern Zone.
3. Negotiations will be carried out in a professional manner, as determined by Eastern Zone producers, documenting all decisions and procedures used for subsequent review by producers of the Zone. Each negotiation would use all relevant information available to secure the best possible returns for producers.
4. Contracts secured would be administered by the Board.
6. The producer assumes all costs and responsibilities of delivering hogs to the plant or as defined in the contract or agreement.
7. A copy of the contract or agreement must be on file at the office of the Local Board. The contract or agreement must indicate:
 - a) name(s) of producer(s) involved;
 - b) pricing mechanism used for each type of animal (i.e., market hogs, sows, boars, stags, ridgelines, etc.)
 - c) transportation payment arrangements with trucker
 - d) transportation allowances to be paid to producers;
 - e) method of pooling, if applicable
 - f) copy of grading table(s) and names of associated producers
 - g) penalties, if applicable;
 - h) grading fees;
 - i) scheduled slaughter days and names of producers for those days;
 - j) days and approximate time payment should be received at office;
 - k) policy on ungradeable hogs; and
 - l) names and phone numbers of contact persons for processor, trucker and producer representatives
8. The Board office will determine if it has the resources to administer all contracts. If the Board agrees to administer the producer’s settlement, the participating processing plant must provide a letter of credit to the Local Board sufficient to cover one week’s producer payments.
9. Each negotiating team will be responsible for its negotiation expenses and any other additional costs associated with implementation.
10. If a plant refuses to provide a letter of credit, a producer may either:
 - a) waive his right to hold the Board responsible for payment and receive payment directly from the plant, (the Board must be satisfied that a mechanism is in place to collect and remit any levies or payments due to the Local Board and receive a copy of the grading certificate and settlement report); or
 - b) elect to have the office of the Local Board hold the producer’s payment for one week or until the Board’s bank can certify that the processor’s cheque has cleared.
7. Truckers must have on file at the office of the Local Board proof of insurance coverage equal to the current value of one full load of market hogs.

Attendu que l’Office désire que les producteurs déterminent l’option de commercialisation convenant le mieux à la majorité des producteurs à l’intérieur de chacune des zones identifiées, les producteurs de la zone est peuvent choisir parmi les possibilités suivantes:

Toutes les négociations de contrats et d’ententes de commercialisation s’appliqueront à tous les producteurs de la zone est.

Les ‘secteurs de commercialisation’ de la zone ouest peuvent négocier avec la zone est ou comme une partie de celle-ci, sous réserve de l’approbation de la zone est.

Ces négociations peuvent être menées selon une des deux options suivantes:

OPTION “A”

En tant que groupe indépendant de producteurs représentant la zone est. Les contrats obtenus en vertu de cette option peuvent être ou ne pas être administrés par l’Office.

OPTION “B”

En tant que ‘groupe de négociation’ sous la gouverne de l’Office de commercialisation du porc du Nouveau-Brunswick. Ce ‘groupe de négociation’ fonctionnerait de la façon suivante:

1. Une équipe de négociation sera élue par les producteurs du secteur de commercialisation. Le secrétaire-directeur de l’Office de commercialisation du porc du Nouveau-Brunswick fera aussi partie de cette équipe et veillera à ce que les négociations demeurent confidentielles.
2. Chaque équipe de négociation négociera des contrats au mieux de intérêts des producteurs de la zone est.
3. Les négociations seront menées de façon professionnelle selon la volonté des producteurs de la zone est, en fournissant, pour toutes les décisions prises et toutes les procédures utilisées, les pièces justificatives pour un examen subsequent par les producteurs de la zone. Chaque équipe utilisera toute l’information pertinente disponible afin de garantir les meilleurs rendements possibles pour les producteurs.
4. Les contrats garantis seraient administrés par l’Office.
2. Les producteurs assumeront tous les coûts et toutes les responsabilités de livraison des porcs à l’abattoir, ou se conformeront aux dispositions du contrat ou de l’entente.
3. L’Office local devra avoir une copie du contrat ou de l’entente comportant:
 - a) le ou les noms du ou des producteurs concernés;
 - b) le mécanisme de fixation des prix pour chaque catégorie d’animal (c.-à-d. porcs de marché, truies, verrats reproducteurs, verrats, semi-verrats, etc.)
 - c) les modalités de paiement des camionneurs;
 - d) les allocations de transport payables aux producteurs;
 - e) la méthode de mise en commun, s’il y a lieu;
 - f) une copie de la ou des tableaux de classement et les noms des producteurs associés;
 - g) les pénalités, s’il y a lieu
 - h) les frais de classement;
 - i) les jours prévus d’abatage et les noms des producteurs pour ces jours
 - j) les dates et heures approximatives où les paiements seront effectués à l’Office;
 - k) la politique relative aux porcs non classables;
 - l) les noms et les numéros de téléphone des personnes ressources représentant le transformateur, le camionneur et le producteur.
4. L’Office déterminera s’il dispose des ressources nécessaires pour administrer tous les contrats. S’il accepte de gérer le contrat du producteur, l’usine de transformation participante devra fournir à l’Office local une lettre de crédit suffisante pour couvrir les paiements d’une semaine au producteur.
5. Chaque équipe négociatrice sera responsable de ses dépenses de négociation et de tout autre coût additionnel associé à la réalisation.
6. Dans le cas où une usine de transformation refuse de fournir une lettre de crédit, un producteur pourra:
 - a) soit renoncer à son droit de tenir l’Office responsable du paiement et

- recevoir le paiement directement du transformateur, (l'Office devra s'assurer qu'il ya un mécanisme en place pour percevoir et remettre tous les prélèvements ou paiements dus a l'Office local, et recevoir une copie du certificat de classement et du rapport entente);
- b) soit laisser l'Office local retenir le paiement du producteur pour une semaine ou jusqu'à ce que la banque de l'Office puisse confirmer que le chèque du transformateur a été compensé
8. Les camionneurs doivent avoir déposé à l'Office local une preuve de couverture d'assurance égale à la valeur actuelle d'un plein chargement de porcs de marché.