



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

# Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

---

AGRI • NUMÉRO 012 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le lundi 9 mai 2016**

—  
**Président**

**M. Pat Finnigan**



## Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 9 mai 2016

• (1530)

[Traduction]

**Le président (M. Pat Finnigan (Miramichi—Grand Lake, Lib.)):** Bienvenue à tous au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

[Français]

Je remercie nos invités d'être parmi nous aujourd'hui.

[Traduction]

Nous accueillons cet après-midi, du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Fred Gorrell, sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés.

D'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, nous recevons Mark Schaan, directeur général, Direction générale des politiques-cadres du marché, Secteur de la politique stratégique, et M. Paul Morrison, analyste principal en matière de politiques, Direction de l'entreprise, de la concurrence et de l'insolvabilité, Secteur de la politique stratégique — c'était une longue présentation.

Ils sont ici pour nous parler de la PACA, la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables, et pour répondre à nos questions.

Nous allons commencer par entendre leurs déclarations de 10 minutes, si vous le voulez bien.

La parole est à vous. Merci.

**M. Fred Gorrell (sous-ministre adjoint, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis ravi d'être ici.

[Français]

Je remercie le comité de me donner l'occasion de parler des mesures de protection financière destinées au secteur des fruits et légumes frais du Canada.

Le secteur canadien des fruits et légumes frais fait partie intégrante du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire de notre pays. En 2014, la production de l'industrie canadienne de fruits et légumes frais s'élevait à 4,4 milliards de dollars. Au cours de la même année, les exportations canadiennes totales de fruits et légumes frais totalisaient 1,6 milliard de dollars, dont près de 95 % — c'est-à-dire 1,5 milliard de dollars — étaient destinées aux États-Unis.

Les légumes que le Canada exporte vers les États-Unis sont principalement des tomates, des poivrons, des concombres de serre ainsi que des champignons. Pour ce qui est des fruits, la majorité sont des bleuets, suivis des canneberges et des pommes. Le Canada a également importé pour 6,6 milliards de dollars de fruits et légumes frais, dont 55 % — c'est-à-dire 3,6 milliards de dollars — provenaient des États-Unis. L'industrie horticole bénéficie d'un accès aux nombreux programmes fédéraux et programmes à frais partagés.

À compter de 2007, les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux ont offert aux producteurs de fruits et légumes et de pommes de terre un soutien financier de 1,3 milliard de dollars par l'entremise des programmes de gestion des risques de l'entreprise. En 2014, les producteurs horticoles ont reçu une avance de 131 millions de dollars dans le cadre du Programme de paiements anticipés. En outre, l'industrie horticole a reçu une somme de 37 millions de dollars de notre ministère. Celle-ci sera affectée aux initiatives d'innovation et de commercialisation.

Enfin, elle a également accès au programme des initiatives Agris-riques, qui soutiennent les efforts de l'industrie relativement à la recherche, au développement et à la mise en oeuvre de nouveaux outils de gestion des risques agricoles.

[Traduction]

La Perishable Agricultural Commodities Act des États-Unis, aussi appelée la PACA, est un mécanisme législatif qui permet à l'industrie des fruits et légumes frais de résoudre les cas de défaut de paiement et qui est administré par le département de l'Agriculture des États-Unis.

Elle exige que tous les acheteurs détiennent un permis, permet la suspension ou la révocation du permis des acheteurs en cas de défaut de paiement et prévoit des services d'atténuation et d'arbitrage entre les acheteurs et les vendeurs. Elle comprend aussi une fiducie réputée, laquelle exige que les biens d'un acheteur soient détenus en fiducie afin de garantir le paiement de tout montant dû à un vendeur, avant les paiements à tout autre créancier. La PACA prévoit aussi la résolution des cas de défaut de paiement par les acheteurs solvables et non solvables.

Dans le cadre de l'initiative du Conseil de coopération Canada—États-Unis en matière de réglementation, Agriculture et Agroalimentaire Canada et le département de l'Agriculture des États-Unis se sont engagés à établir des approches comparables afin d'atteindre le but commun de protéger les vendeurs de fruits et légumes frais du Canada et des États-Unis contre les acheteurs qui ne s'acquittent pas de leurs obligations de paiement.

De notre côté, entre 2012 et 2014, le gouvernement du Canada a modifié la Loi sur la salubrité des aliments au Canada de l'Agence canadienne d'inspection des aliments afin de permettre la prise de règlements qui exigeraient que les vendeurs de fruits et légumes frais qui s'adonnent au commerce interprovincial ou international soient membres d'un seul et même organe de règlement des différends.

À l'heure actuelle, le Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage de l'Agence canadienne d'inspection des aliments oblige les acheteurs de fruits et légumes frais qui s'adonnent au commerce interprovincial ou international à être membres de la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes ou à être titulaires d'un permis de l'agence. Les deux entités offrent des services de règlement des différends et peuvent exiger le dépôt d'une garantie financière par les acheteurs comme mesure d'atténuation des risques. Malheureusement, certains acheteurs se sont servis des deux entités pour éluder les paiements aux vendeurs ainsi que le dépôt d'une garantie financière.

Les exemptions prévues dans le Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage ont également donné lieu à des activités frauduleuses. Par exemple, les acheteurs qui achètent des fruits et légumes frais à des vendeurs de leur province peuvent s'adonner au commerce interprovincial ou international sans être membres de la DRC ou sans détenir de permis de l'ACIA, ce qui fait en sorte qu'ils ne respectent pas les règles de commercialisation relativement aux paiements.

Le gouvernement du Canada est résolu à soutenir en continu la viabilité financière du secteur des fruits et légumes frais. Sa priorité est de mettre en oeuvre le règlement de la Loi sur la salubrité des aliments au Canada. Le règlement exigera que les vendeurs et les acheteurs s'adonnant au commerce interprovincial ou international de fruits et légumes frais soient membres d'un seul et même organe de règlement des différends, probablement la DRC.

Le règlement vise à ce que les acheteurs de fruits et légumes frais adhèrent à un ensemble de règles commerciales unifiées. Il vise aussi à encadrer les mauvais payeurs, soient ceux qui payent leurs achats lentement, en partie ou pas du tout, et à imposer des pénalités sévères en cas de défaut. L'approche devrait permettre de résoudre la majorité des problèmes de défauts de paiement auxquels se butent les vendeurs de fruits et légumes frais.

• (1535)

Il peut aussi y avoir des défauts de paiement entre les vendeurs et les acheteurs de fruits et légumes frais d'une même province, cependant, le commerce intraprovincial n'est pas de compétence fédérale. Le gouvernement du Canada travaillera donc avec les provinces à l'élaboration d'un cadre national exhaustif qui aidera à faire en sorte que tous les acheteurs canadiens de fruits et légumes frais adoptent des pratiques commerciales justes et éthiques.

[Français]

Le 1<sup>er</sup> octobre 2014, les États-Unis ont fermé aux vendeurs canadiens de fruits et légumes frais l'accès au processus officiel de règlement des différends de la PACA, considérant que l'approche de protection financière du gouvernement du Canada n'était plus comparable à la leur. Les sociétés canadiennes qui tentent de recouvrer des factures impayées, lesquelles n'ont pu être réglées à l'étape du règlement informel des différends, doivent maintenant déposer un cautionnement pour présenter une réclamation officielle.

Les vendeurs canadiens de fruits et légumes frais ont encore accès à la PACA, à ses services de règlement des différends ainsi qu'à une fiducie réputée. On n'a constaté aucun accroissement des interruptions de commerce ou d'occurrences de défaut de paiement après l'annonce du 1<sup>er</sup> octobre.

En ce qui concerne la capacité du secteur des fruits et légumes frais de recouvrer les défauts de paiement auprès d'acheteurs américains, selon les statistiques de l'USDA, 90 % des défauts de paiement sont réglés à l'étape du règlement informel des différends

sans qu'aucun frais ne soit engagé pour l'industrie canadienne dans le cadre du processus.

De plus, le commerce de fruits et légumes frais entre le Canada et les États-Unis a continué de croître au cours des quatre dernières années. Cette croissance est de 55 % pour les fruits frais et de 26 % pour les légumes frais, ce qui démontre que les États-Unis demeurent un important débouché pour les fruits et légumes frais canadiens.

Le gouvernement du Canada continue d'examiner d'autres approches afin d'améliorer la protection financière des vendeurs de fruits et légumes frais. Ses décisions seront fondées sur des données probantes.

Je vous remercie.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Monsieur Schaan.

• (1540)

**M. Mark Schaan (directeur général, Direction générale des politiques-cadres du marché, Secteur de la politique stratégique, Innovation, Sciences et Développement économique Canada):** Monsieur le président, nous allons partager notre temps de parole, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

**Le président:** Entendu. Allez-y.

**M. Mark Schaan:** Excellent.

Honorables membres du Comité, je vous remercie également de me donner l'occasion de compléter les propos de mon collègue d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et de parler brièvement des formes de soutien au cadre du marché qui sont en place pour tous les secteurs, mais plus particulièrement du point de vue de celui des fruits et légumes.

Pour commencer, il importe de noter que nos cadres du marché sont pour la plupart des lois d'application générale, qui visent à favoriser un marché efficace et efficace, à offrir de la prévisibilité et de la stabilité aux entreprises et à garantir suffisamment de transparence et des protections pour les consommateurs. S'il est vrai que le régime d'insolvabilité du Canada contient une protection solide pour les créanciers, y compris pour les producteurs de fruits et légumes, plusieurs intervenants ont plaidé en faveur d'un système ressemblant à celui prévu aux termes de la PACA. Il convient ici de préciser comment notre régime d'insolvabilité fonctionne et pourquoi l'adoption d'un système ressemblant à celui de la PACA pourrait poser des problèmes.

Le régime d'insolvabilité prévoit un ensemble de règles ordonné et transparent pour la répartition des actifs d'une entreprise insolvable entre les créanciers. Puisque le régime d'insolvabilité concerne les droits des créanciers, son intégrité est essentielle au bon fonctionnement des marchés du crédit, à la croissance de l'économie et à l'innovation du milieu des affaires. À cette fin, le régime d'insolvabilité vise à concilier des intérêts concurrents parmi les créanciers, tout en tenant compte de l'économie dans son ensemble.

[Français]

En plus des programmes de partage des coûts et des productions réglementaires dont parlait mon collègue d'Agriculture Canada, la Loi sur la faillite et l'insolvabilité contient, par exemple, des garanties financières pour les fournisseurs et les agriculteurs.

[Traduction]

La Loi sur la faillite et l'insolvabilité confère aux fournisseurs de marchandises le droit de reprendre possession de ces marchandises sous certaines conditions. Les agriculteurs, les pêcheurs et les aquiculteurs canadiens ont une fiducie réputée relativement au stock d'un créancier failli pour des produits livrés dans les 15 jours suivant une faillite ou la nomination d'un séquestre.

[Français]

Comme vous le voyez, le système essaie déjà de tenir compte de tous les intérêts dans sa recherche d'équilibre et de résultats économiques vigoureux. Cela dit, nous avons continué d'examiner si d'autres innovations sont nécessaires. Le gouvernement a adopté une approche attentionnée et fondée sur les faits afin d'évaluer les options de protection financière pour tous les acteurs touchés par l'insolvabilité, notamment les fournisseurs de fruits et légumes.

[Traduction]

Par exemple, des groupes de travail fédéraux-provinciaux ont étudié les possibilités d'atténuation des risques financiers entre 2007 et 2009. Il a été établi que les pertes financières de l'industrie attribuables à l'insolvabilité étaient minimales. Il a été indiqué que des protections accrues en cas d'insolvabilité ne protégeraient pas les vendeurs contre des sources de perte plus importantes, comme la fraude, les différends quant à la qualité ou la lenteur des paiements. La protection financière pour les vendeurs de fruits et légumes figurait à l'ordre du jour du Conseil de coopération en matière de réglementation, ou CCR, en 2012.

Lors de consultations publiques concernant la législation sur l'insolvabilité tenues en 2014, on a questionné les intervenants au sujet de l'augmentation de la protection pour les vendeurs de fruits et légumes dans les cas d'insolvabilité. L'industrie des fruits et légumes s'est prononcée en faveur de l'adoption d'un régime ressemblant à celui prévu aux termes de la PACA. Cependant, des prêteurs, des experts juridiques et des professionnels de l'insolvabilité ont appelé à la prudence compte tenu des éventuelles répercussions économiques négatives. Plus particulièrement, ces intervenants ont dit craindre qu'un système ressemblant à celui de la PACA puisse se traduire par la transmission des pertes parmi les créanciers. Les prêteurs et les groupes de créanciers ont prévenu que la modification des priorités en cas d'insolvabilité risquait d'avoir une incidence négative sur le coût du crédit et sa disponibilité pour les entreprises.

Bien qu'il y ait eu des études et des avis mitigés quant à l'instauration au Canada d'un système ressemblant à celui lié à la PACA, particulièrement en cas d'insolvabilité, il importe d'ailleurs de noter que la PACA est un régime de réglementation global qui va au-delà de l'insolvabilité. La fiducie réputée relative à la PACA aux États-Unis s'applique à tous les cas de non-paiement, comme pour les différends quant à la qualité, la fraude et la lenteur des paiements. Une fiducie réputée en cas d'insolvabilité ne permettrait pas de protéger contre ces pertes. Un système ressemblant à celui de la PACA sortirait du champ de compétence fédéral en lien avec l'insolvabilité et nécessiterait une législation provinciale.

[Français]

Comme mes collègues l'ont déjà indiqué, nous continuons le dialogue avec les représentants de l'industrie des fruits et légumes afin de mieux comprendre leur secteur d'activité et de leur promettre le plus possible d'obtenir de solides résultats sur les marchés.

Pour ce qui est de toute proposition de changements dans les cas d'insolvabilité, nous continuerons d'examiner des propositions

fondées sur les faits qui pourraient faire progresser les objectifs de cet important cadre du marché.

[Traduction]

Merci. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur Schaan.

Monsieur Morrison, voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Paul Morrison (analyste principal en matière de politiques, Direction de l'entreprise, de la concurrence et de l'insolvabilité, Secteur de la politique stratégique, Innovation, Sciences et Développement économique Canada):** Non, merci, monsieur.

**Le président:** Merci.

Nous allons commencer la période de questions avec M. Warkentin, pour six minutes.

**M. Chris Warkentin (Grande Prairie—Mackenzie, PCC):** Merci beaucoup. Nous vous sommes reconnaissants de votre présence parmi nous cet après-midi. Nous vous avons invités à la dernière minute, mais nous vous remercions d'être venus et de nous consacrer du temps pour répondre à nos questions.

Nous aurons l'occasion d'entendre des représentants de l'industrie tout à l'heure, alors nous entendrons un point de vue différent concernant les attentes et peut-être leur évaluation des avantages du système ressemblant à celui de la PACA. La demande semble être importante. En fait, chaque fois que je rencontre des intervenants de l'industrie des produits frais, ils parlent de la PACA. Cette loi semble être leur principale préoccupation. De toute évidence, vous en avez entendu parler et je pense que vous vous êtes penchés sur la question.

Ma question s'adresse à M. Schaan.

Dans votre témoignage, vous avez dit que les groupes de prêteurs et de créanciers craignent que la modification des priorités en matière d'insolvabilité pourrait avoir une incidence négative sur la disponibilité permanente de crédit pour les entreprises. C'est souvent le cas, comme chaque fois qu'il y a des créanciers et des banques, car ils disent que si on apporte des changements, ils auront plus de mal à octroyer des prêts à ceux qui en font la demande.

Vous avez parlé d'un processus décisionnel axé sur des données probantes. Ils en ont parlé, mais vous ont-ils dit à quel point il leur est plus difficile d'octroyer des prêts? De toute évidence, les banques américaines prêtent de l'argent aux agriculteurs. Vous ont-ils dit ce qu'ils changeraient dans le système qui ressemble à celui de la PACA qui sera mis en oeuvre?

• (1545)

**M. Mark Schaan:** Je vais dire une ou deux choses. En ce qui concerne le coût du crédit, l'un des aspects délicats d'un cadre du marché comme celui du régime d'insolvabilité, c'est que nous tenons constamment compte des intérêts de tous les créanciers. Comme vous pouvez imaginer, pour une société insolvable, c'est souvent la pire période pour décider de la façon de répartir les actifs car il n'y a pas d'activités. Nous ne pouvons plus permettre à cette société de participer à un processus en vertu de la LCSA et de la LACC. Ces entreprises sont insolvables.

Notre loi assure un équilibre en faisant en sorte que nous examinons les changements qui surviennent parmi tous les crédeurs. Le coût du crédit est une question parmi tant d'autres. Les superpriorités et les fiducies réputées qui favorisent certains crédeurs relativement à l'insolvabilité peuvent avoir d'importantes répercussions négatives sur les coûts du crédit, mais elles transfèrent également les pertes aux crédeurs. Par conséquent, ce sont des recours exceptionnels qui sont habituellement réservés aux objectifs stratégiques contraignants.

Nous avons vu, lorsque nous avons augmenté le montant total des salaires perdus qui étaient admissibles en vertu de la loi sur l'insolvabilité, qu'il y avait une hausse du coût du crédit. Des éléments de preuve ont démontré que l'augmentation des superpriorités ou l'ajout de fiducies réputées dans le système créent des risques additionnels pour les prêteurs et, dans certains cas, ont augmenté les coûts pour les crédeurs.

**M. Chris Warkentin:** Il sera intéressant de voir les chiffres. De toute évidence, ce sont des renseignements importants lorsque nous parlons des agriculteurs qui veulent avoir cette protection. Ils veulent savoir le coût du crédit, comment vous évaluez la hausse, la capacité d'obtenir du crédit et comment la situation changerait si un système de la sorte était mis en oeuvre.

Chaque fois que nous faisons des affaires avec les États-Unis, quand il y a une plus grande libéralisation des échanges, le problème, c'est que nous nous attendons à ce que nos agriculteurs fassent concurrence aux agriculteurs américains, mais ils ont cette protection en vertu de la PACA. Ils sembleraient être en mesure d'obtenir de l'argent des prêteurs. J'imagine que la question à se poser est comment nous pourrions mieux harmoniser le système canadien avec celui des États-Unis.

Le problème, c'est que nous nous attendons à ce que nos agriculteurs soutiennent la concurrence de leurs homologues américains, mais nous ne semblons pas leur fournir tous les outils que les Américains semblent offrir à leurs agriculteurs.

De toute évidence, nous avons un type de système différent. Nous avons les provinces et le gouvernement fédéral qui interviennent. S'il y a des dispositions au niveau provincial qui doivent être prises, que suggèreriez-vous au ministre responsable pour les échanges interprovinciaux afin d'encourager nos homologues provinciaux à prendre ces dispositions si elles relèvent des provinces? Quels sont les obstacles auxquels nous nous heurtons?

**M. Fred Gorrell:** Tout d'abord, vous avez formulé une excellente observation en parlant de gérer nos attentes à l'égard de ce que nous faisons dans l'industrie. C'est une très bonne partie de la discussion et c'est la raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui.

En ce qui a trait aux provinces, l'autre aspect où nous avons relevé une lacune dans notre système, si vous le permettez, concerne les échanges interprovinciaux; c'est au sein d'une province. L'un des éléments que nous examinons, surtout avec les grandes provinces, c'est si les provinces pourraient mentionner, par exemple, qu'il faut avoir un permis de la DRC, si c'est l'entité responsable.

Cela signifie que si vous ne faites pas des échanges commerciaux avec une province, vous devez quand même être membre de la DRC et vous êtes tenus de respecter les règles commerciales qui s'appliquent à l'échelle du Canada. Cela ne se rapporte pas à la PACA, aux dispositions relatives aux fiducies; c'est en lien avec les faillites et l'insolvabilité. Toutefois, c'est l'un des secteurs où nous avons possiblement relevé une lacune que nous essayons de corriger.

●(1550)

**M. Mark Schaan:** Je vais tenter de répondre à votre question sur l'insolvabilité. L'une des observations que j'ai faites à la fin de mes remarques, c'est que la PACA ne porte pas seulement sur les litiges liés à l'insolvabilité. Il y a une grande partie de la PACA qui porte sur les litiges préalables à l'insolvabilité.

Comme je l'ai indiqué dans mon témoignage, les coûts liés à l'insolvabilité associés aux produits frais sont extrêmement bas. Ils représentent une très petite proportion des coûts totaux pour les entreprises. En ce qui concerne les points qui ne sont pas liés à l'insolvabilité, elles relèvent en grande partie des provinces.

**Le président:** Merci, messieurs Schaan et Warkentin.

La prochaine intervenante est Mme Lockhart.

**Mme Alaina Lockhart (Fundy Royal, Lib.):** Monsieur Gorrell et vous tous, merci beaucoup de vos témoignages.

Monsieur Gorrell, vous avez mentionné dans votre témoignage que les entreprises canadiennes qui essaient de récupérer l'argent de factures impayées qui ne sont pas le résultat de l'étape de règlement informel doivent maintenant déposer une caution. Je comprends que cela double la valeur de la réclamation. Est-ce une option viable pour les producteurs?

**M. Fred Gorrell:** Oui, et je vais vous fournir une explication, si vous me le permettez. L'une des choses que nous avons perdues maintenant, c'est que le Canada est traité comme tous les autres pays. Tous les autres pays, y compris le Canada, ont accès à la PACA, au processus informel, et nous avons la capacité de régler les plaintes.

Aux États-Unis, il y a une exigence réglementaire qui oblige les gens qui ont un permis en vertu de la PACA de payer leurs factures. Toutefois, il y aura toujours des cas où il y a des problèmes que nous ne pouvons pas comprendre. À l'heure actuelle, par exemple, si vous avez une plainte pour la somme de 10 000 \$, vous devez déposer une caution de 20 000 \$. Si vous obtenez gain de cause, on vous redonne bien entendu cet argent. Est-ce la meilleure chose à faire? Non, mais c'est pour uniformiser les règles du jeu avec tous les autres pays comme le Mexique, par exemple.

Nous examinons la situation et nous assurons un suivi concernant la PACA tous les mois. Nous appelons les responsables. Mon bureau communique avec les responsables, en grande partie parce que nous essayons de comprendre les répercussions dues au fait que nous n'aurons plus librement accès au processus officiel. Le nombre de plaintes déposées est très bas. C'est entre trois et sept, pour un montant total de 160 000 \$. Nous suivons la situation à l'heure actuelle.

Je comprends que pour certaines petites entreprises, le doublement de la caution pourrait représenter une somme importante, mais dans le contexte de l'industrie des fruits et des légumes frais et de nos échanges entre le Canada et les États-Unis, c'est une somme minime. Mais je ne minimise pas le fait que cela peut avoir une incidence importante pour un producteur.

**Mme Alaina Lockhart:** Oui, je pense que cela aurait une incidence plus particulièrement sur les petits producteurs, de toute évidence.

Vous avez dit que cela uniformise les règles du jeu avec tous les autres pays, mais n'est-il pas vrai que nous étions dans une position privilégiée auparavant? Cela ne me semble pas être avantageux.

**M. Fred Gorrell:** L'une des conditions... En fait, cette pratique ne date pas d'hier; elle existe depuis plusieurs années. Au bout du compte, notre fondement législatif est différent de celui des États-Unis. Les Américains ont toujours prétendu que nos systèmes étaient semblables — oui, mais pas identiques — et maintenant ils nous traitent comme tous les autres pays avec lesquels ils font des affaires.

On pourrait dire, dans une certaine mesure, et c'est ce que prétendent les États-Unis, que c'est très équitable. Je sais que les États-Unis ne sont pas le sujet d'aujourd'hui, mais les Américains appliquent les mêmes règles pour tous.

Concernant la position préférentielle qu'ils nous ont retirée, comme ils nous l'ont finalement dit, en vertu du CCR, nous nous sommes entendus sur des résultats comparables. La raison, comme l'a souligné mon collègue, c'est que nous sommes limités par rapport à nos mesures législatives en matière de faillite et d'insolvabilité. Sur la question des résultats comparables, nous nous sommes penchés sur les règlements de la Loi sur la salubrité des aliments au Canada. Selon nous, l'entrée en vigueur de ces règlements et la mise en oeuvre d'un organisme unique de résolution de différends responsable de tout ce qui entoure la délivrance de permis permettront de réduire le nombre de cas associés à un non-paiement, à un retard de paiement et à un paiement partiel. Ces cas sont une grande source de problèmes.

Le vrai problème, pour les Américains, c'est que nous ne disposons pas de règles comparables ou semblables aux leurs en matière de faillite et d'insolvabilité. Ils veulent que notre système soit comparable au leur, mais, pour le moment, nous ne pouvons pas satisfaire à cette exigence.

**Mme Alaina Lockhart:** Si je comprends bien ce que vous dites, parmi toutes les options que nous examinons sur le plan réglementaire, aucune ne nous permettrait de retrouver la position que nous avions auparavant.

• (1555)

**M. Fred Gorrell:** C'est exact. Pour le moment, comme je l'ai dit à votre collègue, nous faisons tout ce que nous pouvons pour combler l'écart du point de vue provincial.

Au sujet du retour de la réclamation en fiducie présumée, les États-Unis et la USDA ont été très clairs: ils accepteraient de discuter avec nous de la possibilité de nous accorder de nouveau la position préférentielle que nous avions s'ils pouvaient compter sur la réclamation en fiducie présumée.

**Mme Alaina Lockhart:** Merci.

**Le président:** Madame Brosseau, vous avez la parole.

[Français]

**Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence parmi nous aujourd'hui. Je pense que c'est une étude qui est importante.

[Traduction]

Lors de la dernière réunion du Comité de l'agriculture, nous avons discuté de la PACA et de l'importance d'aller de l'avant. C'est un sujet qui revient souvent dans nos conversations avec les agriculteurs.

J'ignore si vous pourrez me répondre, mais certains agriculteurs ont accusé des pertes. Savez-vous combien les agriculteurs ont perdu au cours des deux dernières années? J'ai rencontré beaucoup de gens et entendu des histoires. Par exemple, en Colombie-Britannique, la société Driediger Farms-Blueridge Produce a dû accepter un

paiement de 60 000 \$, soit une perte de 67 632 \$. En Ontario, on rapporte des pertes de 27 000 \$. Avez-vous accès à ces données?

**M. Mark Schaen:** Je ne peux pas parler de ces cas en particulier, à savoir si c'était un problème de solvabilité ou le résultat d'un non-paiement, d'un retard de paiement ou d'un paiement frauduleux. Par contre, je peux vous parler des problèmes de solvabilité dans le secteur des produits agricoles en fonction des passifs totaux.

Dans la catégorie des grossistes, le passif net se calcule en pourcentage des ventes totales, donc, tous les passifs, y compris le loyer, par exemple, moins les actifs. Selon cette définition, et si l'on tient pour acquis que tout le passif appartient aux agriculteurs, ce qui n'est pas le cas, puisqu'il faudrait inclure tous les passifs, on parle de 0,04 % des ventes en 2014.

Dans la catégorie des supermarchés, on parle de 0,06 %, et pour les marchés de fruits et légumes, c'est 0,61 %. Donc, le passif net représente un très faible pourcentage des ventes totales. Les groupes de travail fédéral-provincial-territorial se sont penchés sur la question et leurs conclusions sont les mêmes: il y a très peu de réclamations pour insolvabilité dans le secteur des fruits et légumes frais. Les réclamations les plus courantes concernent des cas de non-paiement, de retard de paiement ou de contestation de paiement.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Le Conference Board du Canada a publié un excellent rapport intitulé *Exports at Risk - Assessing the Impact on Canada's Produce Industry by the PACA Rule Changes*. J'encourage tous les membres du Comité à le lire. Je pourrais vous en faire parvenir une copie. Ce rapport illustre bien le problème avec la PACA et certaines de ces pertes. Il revient aussi sur la CRDFL et le fait qu'elle n'a aucun pouvoir lorsqu'il s'agit d'un cas de faillite ou d'insolvabilité, et tant les producteurs américains que les producteurs canadiens ont déjà exprimé leur frustration à ce sujet. Il y a un manque de réciprocité pour les paiements des sociétés américaines ayant des exploitations au Canada. Le rapport renferme des recommandations et, vers la fin, il est question de la perte des exportations et des conséquences importantes de ces pertes pour l'économie canadienne. Les changements apportés à la PACA pourraient entraîner des pertes pouvant atteindre jusqu'à 38,4 millions de dollars du PIB, ainsi qu'une perte permanente de 464 emplois et de 17,7 millions de dollars en revenus de travail.

J'ai rencontré plusieurs groupes et intervenants, et selon ce que j'ai pu apprendre, aucun fonds publics ne serait nécessaire pour adopter un système semblable à la PACA. Comme vous l'avez souligné, il y a des obstacles à surmonter dans la collaboration avec les provinces. Je sais que l'industrie a proposé un cadre législatif. En a-t-on tenu compte? L'a-t-on analysé?

**M. Mark Schaen:** Je crois connaître le rapport auquel vous faites référence. Je l'ai examiné et continue d'en tenir compte dans le cadre de notre étude globale des innovations fondées sur des données probantes pour régler le problème de l'insolvabilité au Canada. Je ne veux pas parler pour mes collègues du ministère de l'Agriculture, mais nous continuons d'examiner les innovations fondées sur des données probantes dans le secteur agricole.

• (1600)

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Ce cadre a-t-il été analysé, monsieur Gorrell?

**M. Fred Gorrell:** Oui. J'ai appris que l'industrie avait fait une mise à jour du cadre et que cette nouvelle version nous serait présentée à mes collègues et nous. Nous sommes impatients d'en prendre connaissance.

Pour revenir à votre question sur les pertes encaissées par les agriculteurs, il est entendu que l'industrie des fruits et légumes est une industrie de produits périssables. C'est une industrie unique, puisque les produits sont consommés ou jetés avant que les producteurs ne soient payés. Il est clair que c'est une situation unique.

Dans ce contexte, certains, et vous y avez fait référence... Il serait utile de savoir si ces agriculteurs ont déposé une plainte formelle en vertu de la PACA. Était-ce un différend entre sociétés canadiennes ou entre sociétés américaines? Il nous faudrait des détails.

Nous tentons vraiment, en collaboration avec l'industrie, de quantifier l'impact de la loi. Nous avons des idées et le Conference Board du Canada fait des prévisions, mais depuis 2014, depuis que nous n'avons plus accès au mécanisme officiel de résolution de différends, nous effectuons des suivis pour évaluer les dommages. Nous mettons beaucoup d'efforts à analyser ce genre de données et collaborons avec l'industrie afin de voir si les changements apportés à la PACA ont eu des conséquences ou s'il y a d'autres facteurs qui entrent en ligne de compte.

Encore une fois, nous tentons vraiment d'aller à l'essentiel du problème et de trouver des solutions.

**Le président:** Merci, monsieur Gorrell.

[Français]

Merci, madame Brosseau.

Monsieur Breton, vous avez la parole.

**M. Pierre Breton (Shefford, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence parmi nous aujourd'hui. Elle est extrêmement utile dans le cadre de notre étude.

On a dit précédemment que les entreprises canadiennes qui tentent de recouvrer les montants qui leur sont dus doivent verser un montant de garantie équivalant à deux fois la valeur de la réclamation si elles veulent avoir recours aux dispositions de la PACA. Pourquoi en est-il ainsi? C'est beaucoup d'argent pour un exportateur de fruits et légumes.

Pouvez-vous nous donner des explications à ce sujet, s'il vous plaît?

**M. Fred Gorrell:** Je vous remercie de la question.

En fait, c'est la PACA des États-Unis qui détermine ce montant.

[Traduction]

C'est à cause des États-Unis si le montant de la garantie est doublé.

[Français]

**M. Pierre Breton:** D'accord.

Y a-t-il des entreprises canadiennes qui ont cessé d'exporter aux États-Unis à la suite de la révocation du permis par les États-Unis? Dans quelle proportion l'ont-elles fait? Pouvez-vous nous en parler?

**M. Fred Gorrell:** En fait, je ne le sais pas. C'est une bonne question.

Comme je l'ai dit, nos exportations vers les États-Unis continuent d'augmenter.

[Traduction]

Nous pourrions vérifier, mais je l'ignore. Peut-être que l'industrie aurait cette information, mais les États-Unis demeurent notre marché le plus important et nos exportations de fruits et légumes ne cessent d'augmenter.

[Français]

**M. Pierre Breton:** Dans son précédent témoignage au Comité permanent des finances de la Chambre des communes, l'Alliance pour les fruits et les légumes frais prônait des amendements à la Loi sur la faillite et l'insolvabilité pour établir des fiducies législatives modelées sur la loi.

Pouvez-vous nous mentionner d'autres options qui pourraient s'offrir au Canada, par exemple les assurances ou les cautionnements? Pouvez-vous nous en parler, s'il vous plaît?

**M. Mark Schaan:** Comme vous l'avez dit, il y a peut-être des options qui seraient profitables à l'industrie des produits communs.

[Traduction]

Je crois que plusieurs de ces options, comme l'autoassurance ou un mécanisme permettant de mettre sur pied un fonds de l'industrie auquel les producteurs auraient accès lorsqu'ils doivent présenter de telles réclamations, ont été proposées dans d'autres rapports. Elles n'ont pas toutes été bien accueillies par l'alliance, mais je sais que certains se demandent si ces options permettraient, elles aussi, de combler certains de ces écarts.

Selon nous, ce sont des politiques qui méritent d'être prises en considération.

[Français]

**M. Pierre Breton:** D'accord.

J'ai une dernière question à vous poser.

Évidemment, il y a d'autres modes de fonctionnement d'import-export de fruits et de légumes ailleurs dans le monde. Vous êtes-vous penchés sur ces modes de fonctionnement dans d'autres pays, que ce soit en Amérique, en Europe ou en Asie? Si c'est le cas, pouvez-vous nous en parler?

● (1605)

**M. Fred Gorrell:** Je vous remercie de la question.

La majorité des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis. Nous examinons les systèmes de ce pays, car c'est notre marché le plus important.

[Traduction]

Nous n'avons fait aucune comparaison avec d'autres pays. Par exemple, le Mexique, signataire de l'ALENA, ne dispose pas d'un système semblable à la PACA, mais le pays est, lui aussi, un des principaux exportateurs vers les États-Unis. Les producteurs mexicains doivent composer avec la même garantie doublée. Les États-Unis disposent d'un système unique. Nous pourrions regarder ce qui se fait ailleurs, mais compte tenu de nos méthodes commerciales, nous nous sommes concentrés sur les pays où nous exportons la majorité de nos produits.

[Français]

**Le président:** Merci, monsieur Breton.

Nous allons maintenant entamer la deuxième période de questions.

Monsieur Drouin, vous avez la parole et vous disposez de six minutes.



**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

[Traduction]

Habituellement, lorsqu'une société crée un produit, elle peut demander à un avocat d'enregistrer un privilège sur ce produit. Mon frère possède une entreprise de construction. Si les recettes diminuent, il enregistre un privilège sur la maison. C'est plus difficile dans le secteur des produits agricoles, puisqu'ils sont périssables. On ne peut pas enregistrer un privilège sur un produit périssable, à moins qu'il soit de très courte durée.

Compte tenu du caractère unique de cette industrie, quels autres outils les producteurs pourraient-ils utiliser pour recouvrer leurs paiements?

**M. Mark Schaan:** Il y a deux situations: recouvrer un paiement auprès d'une entité insolvable, et recouvrer un paiement auprès d'une entité solvable. Ce sont deux situations différentes. Tout dépend, en partie, si l'entité solvable se trouve dans la même province que le producteur, dans une autre province ou dans un autre pays. Dans chacun des cas, les options sont différentes.

Au Canada, il existe des dispositions législatives relatives à une fiducie présumée pour les aquaculteurs, les agriculteurs et les pêcheurs pour les 15 jours précédant la faillite ou la nomination d'un syndic. Il existe des dispositions pour cette période cruciale avant la faillite et des mécanismes qui assurent une fiducie présumée. Donc, dans les cas d'insolvabilité, les producteurs peuvent recouvrer leur argent.

Mon collègue serait peut-être mieux placé que moi pour vous parler des entités solvables. Nous avons des mécanismes qui permettent de surveiller certains de ces différends.

**M. Fred Gorrell:** Vous avez tout à fait raison. L'industrie des produits agricoles est unique, car il est impossible d'enregistrer un privilège sur des produits mangés ou jetés. C'est clair.

À cet égard — ce n'est qu'une déclaration, et non une critique —, il revient au vendeur de fruits et légumes de tout faire pour bien connaître l'acheteur, notamment son historique de paiement. Il y a plusieurs outils au sein de l'industrie des produits agricoles pour l'aider.

Disons qu'une société est solvable, mais qu'elle ne paie pas ses fournisseurs. Le gouvernement ne peut pas garantir au fournisseur qu'il sera payé, mais il y a des mécanismes pour aider les sociétés qui cherchent à recouvrer leur argent. Par exemple, en vertu du Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage et la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes, il existe des mécanismes d'arbitrage informel de plaintes liées à la solvabilité où il est possible de définir le problème, par exemple un problème de qualité, si le produit a été livré, et toutes sortes d'autres informations.

Souvent, à la suite du processus d'arbitrage, la société reçoit une somme réduite. Si le montant réclamé était de  $x$ , la somme remise est de  $x$  moins deux. Par contre, ce genre de procédure nuit à la réputation de l'acheteur. Si j'achète un produit, mais que je ne paie pas mon fournisseur, je vais acquérir une mauvaise réputation. Ces cas sont rapportés et c'est très utile; les producteurs peuvent utiliser cette information pour décider avec quels acheteurs ils veulent faire des affaires et la façon dont ils souhaitent se faire payer.

Souvent, dans l'industrie des produits agricoles, on ne s'aide pas soi-même; on aide le prochain, celui qui verra que M. Gorrell ne paie pas dans les temps prescrits. Le prochain producteur saura qu'il faut se méfier de cet acheteur. Il n'existe pas beaucoup de mécanismes,

sauf le processus de plainte. Au Canada, nous utilisons l'arbitrage informel, l'arbitrage par l'entremise de la CRDFL et les Règlements sur la délivrance de permis et l'arbitrage, mais nous ne pouvons jamais garantir un paiement.

**M. Francis Drouin:** Les producteurs américains ont-ils accès à ces mécanismes? De toute évidence, les États-Unis n'étaient pas satisfaits de notre système s'ils ont choisi de retirer les conditions particulières dont jouissaient nos producteurs. Sommes-nous en discussion avec les États-Unis pour nous assurer que ce que nous voulons leur proposer est acceptable à leurs yeux? Nous souhaitons retrouver notre statut privilégié. Nous avons un avantage concurrentiel. Aujourd'hui, nous sommes traités comme tous les autres pays.

• (1610)

**M. Fred Gorrell:** Vous touchez un point très important, monsieur.

Un des sujets qui revient souvent concernant la PACA, c'est que nous devons trouver une façon de nous assurer que les producteurs canadiens qui exportent leurs produits vers les États-Unis soient payés.

Votre question est très importante: comment notre système au Canada peut-il aider les producteurs américains à se faire payer par des acheteurs canadiens. Les États-Unis sont membres, eux aussi, de la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes. Ils ont donc accès, eux aussi, aux services offerts en vertu du Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage.

Ce que nous faisons avec les règlements et la Loi sur la salubrité des aliments au Canada leur plaît.

Honnêtement, et pour répondre aux questions de vos collègues sur le sujet, le vrai problème, c'est l'insolvabilité dans le cadre d'une faillite. C'est là que l'écart n'a pas encore été comblé.

**M. Francis Drouin:** Mais, le taux d'insolvabilité dans l'industrie est très faible, non?

**M. Fred Gorrell:** C'est exact.

**M. Francis Drouin:** Si le taux est si faible dans l'industrie, d'où vient l'opposition?

**M. Mark Schaan:** C'est une bonne question.

J'ai la tâche enviable, ou peu enviable, de surveiller notre régime de faillite et d'insolvabilité en vertu de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité, la LFI, et de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies, ou la LACC.

Si quelqu'un vous dit qu'il possède une solution facile à l'insolvabilité, je peux vous dire que j'occupe mon poste depuis assez longtemps pour savoir que c'est habituellement... C'est beaucoup plus compliqué que cela.

Quand il est question d'insolvabilité, il faut concilier des intérêts divergents des créanciers. C'est un gros problème. Il est important d'offrir une certitude opérationnelle aux prêteurs, aux investisseurs et aux créanciers à l'appui d'une économie saine et novatrice.

Les créances garanties par des fiducies présumées, même petites, qui favorisent des créanciers au détriment d'autres créanciers en cas d'insolvabilité peuvent produire des effets d'ordre économique très négatifs, aussi bien sur le plan des coûts de surveillance et de conformité que sur celui de la transmission des pertes parmi les créanciers. De plus, cela fait augmenter les coûts du crédit. Ce sont des mesures exceptionnelles.

Les problèmes sont peut-être petits, mais les coûts de conformité et les incidences sur les coûts des créanciers sont considérables. Il y a aussi le problème des fiducies présumées et des créances garanties. La liste des personnes intéressées aux créances garanties et aux fiducies présumées est très longue. Les gens demandent cela régulièrement. Le problème, c'est que nous travaillons constamment à concilier les intérêts opposés afin de trouver une solution équitable.

Pour les vendeurs de produits frais, nous avons une fiducie présumée pour les agriculteurs, les pêcheurs et les aquiculteurs qui fournissent des produits dans les 15 jours qui précèdent l'échéance. Après, ils passent dans la zone des créanciers non garantis.

Il convient de souligner qu'une faillite ne va pas nécessairement dénuder complètement le créancier non garanti. Les créanciers non garantis...

**Le président:** Merci, monsieur Schaan.

Nous devons passer à l'intervenant suivant.

**M. Francis Drouin:** Merci.

**Le président:** Monsieur Shipley, vous avez six minutes.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence.

J'aimerais revenir sur une des questions que mon collègue a posées au sujet des préoccupations. On nous a dit que l'annulation, en octobre 2014 je crois, des dispositions de la PACA visant les exportateurs canadiens a entre autres, bien sûr, des répercussions sur les prêteurs, les créanciers, les personnes qui... Une fois que vous vous mettez à modifier certaines de leurs capacités de récupérer quelque chose, le financement n'est alors plus disponible pour les agriculteurs qui en ont besoin pour leur production, leurs ventes et leurs activités.

Est-ce qu'il y a eu des discussions avec ces organisations, et avec les prêteurs en particulier? On dirait toujours que les banques peuvent se servir en premier, alors que les autres créanciers sont laissés derrière. Elles se partagent les très grosses sommes qui restent parfois. Une fois qu'elles ont fait cela, il ne reste presque plus rien, s'il reste quelque chose.

Avez-vous discuté avec les parties prenantes? Je parle des gens qui offrent du financement, des transformateurs et des vendeurs. Est-il possible d'arriver à un équilibre, étant donné que, comme on l'a mentionné précédemment, nous n'avons pas un produit sur lequel on peut enregistrer un privilège? Le privilège disparaît parce que le produit est périssable. Est-ce qu'il y a eu de telles discussions dont l'organisation vous aurait informé, le groupe de l'horticulture ou l'agence gouvernementale?

•(1615)

**M. Mark Schaan:** En 2014, ce qui s'appelait alors Industrie Canada et qui est devenu le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique a mené des consultations publiques sur le régime de faillite et d'insolvabilité. Nous avons posé plusieurs questions clés aux gens — des questions sur le fonctionnement général de notre loi, mais aussi des questions précises qui étaient

d'intérêt d'après nous. L'une de ces questions portait sur les dispositions relatives aux fiducies présumées pour les produits frais.

Nous avons reçu des réponses de personnes très diverses concernant ces dispositions en particulier, notamment de l'Association des banquiers canadiens, de l'Association du Barreau canadien et de professionnels de l'insolvabilité. Ces personnes ont été consultées à ce sujet.

Nous n'avons pas encore réuni ces gens et les producteurs de fruits et légumes frais pour discuter de la possibilité d'en arriver à une solution équilibrée. Ce n'est pas le rôle traditionnel du ministère, en matière de politiques. L'association de l'industrie ou les associations respectives pourraient discuter ensemble de cela, mais nous devons soumettre la question à des personnes très diversifiées pour faciliter un dialogue plus général sur le problème.

**M. Bev Shipley:** Je sais qu'il y a eu de telles discussions. Il devait y avoir un rapport ou des recommandations, probablement en septembre 2015, mais les élections ont changé les plans, de toute évidence. Plus tard, quand nous discuterons avec les groupes de producteurs de produits frais, ils pourront nous aider à comprendre où ils en étaient.

Vous avez soulevé un point très intéressant, et je vais peut-être en parler aussi avec les organisations de producteurs. Le commerce de fruits et légumes frais entre le Canada et les États-Unis a augmenté au cours des quatre dernières années: 55 % pour les fruits et légumes, et 26 % pour les légumes frais. Cela s'en va aux États-Unis. Nous reconnaissons manifestement le problème relatif aux produits périssables.

Je ne sais pas ce qui a provoqué cette forte augmentation. C'est une augmentation importante des exportations, quand on parle des producteurs qui craignent de ne pas avoir la protection de la PACA relativement aux fiducies présumées. Savez-vous ce qui a causé ces augmentations?

**M. Fred Gorrell:** Je n'ai pas d'analyse détaillée. Je pense que le dollar canadien a eu des répercussions sur nos exportations en général. Cependant, nous cultivons très peu de fruits et légumes. Comme je l'ai indiqué, en ce qui concerne les fruits et légumes que nous avons exportés, nous avons un avantage comparatif et il arrive qu'il y ait des problèmes d'offre aux États-Unis.

Nos exportations agricoles dans l'ensemble ont augmenté à l'échelle mondiale. Je pense que cela fait partie de la tendance. Étant donné que les États-Unis sont notre plus gros marché, il ne faut pas s'en surprendre.

Je ne vois aucun rapport avec la situation relative à la PACA. Cela a commencé il y a quatre ans, alors c'était bien avant les discussions. Je crois qu'il y a tout simplement une forte demande de fruits et légumes stimulée par des personnes soucieuses de leur santé et que la consommation par personne a augmenté. Sans me pencher sur les détails, c'est ainsi que je vois la situation, monsieur.

**M. Bev Shipley:** Et le crédit va à nos producteurs.

**Le président:** Vous avez deux ou trois secondes pour votre prochaine question, monsieur Shipley. Allez-y.

**M. Bev Shipley:** Dans ce cas, je termine par une observation. Je n'ai jamais penser voir un jour des tomates ontariennes sur les rayons d'un magasin en Floride. La qualité des aliments que nous produisons y est pour beaucoup, en plus du dollar, j'en suis sûr.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, messieurs Shipley et Gorrell.

Monsieur Longfield, vous avez six minutes.

**M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de vos exposés.

Je ne pensais pas me plonger à ce point dans ce sujet, alors je vous félicite.

Selon les chiffres d'octobre 2014 à novembre 2015, le nombre total de demandes faites par des Canadiens pour non-paiement est passé de 13 à 10, et le montant total dont il était question s'élevait à 479 000 \$, ce qui équivalait à 0,03 % des envois. Cela me paraît très peu.

Je viens du milieu du commerce international et je faisais beaucoup d'exportation. J'avais toujours des provisions pour créances douteuses. Le montant des provisions variait selon que le marché et le client étaient nouveaux ou pas. Savez-vous — par Industrie Canada ou Agriculture Canada — si ce nombre est inhabituel? Est-il bas? Est-il normal par rapport à d'autres marchés ou d'autres types de commerce à l'échelle internationale?

•(1620)

**M. Fred Gorrell:** Je vais vous donner quelques idées. Nous avons tous été portés à penser que le chiffre pourrait être différent en raison de ce qui s'est produit depuis la perte de l'accès au processus de plainte officiel sans frais. Les chiffres en soi ne signifient pas qu'il n'y a pas de problèmes dans l'industrie.

L'une des choses que j'ai apprises et dont nous parlons, c'est qu'ils doivent enregistrer leur plainte informelle pour qu'elle apparaisse dans la grille. Bien des gens traitent avec des exportateurs et des importateurs par eux-mêmes. Les paiements en retard et les non-paiements se produisent, mais ils entretiennent des relations de longue date et ne signalent pas les problèmes. Cela fait peut-être partie de ce que Mme Brosseau a aussi dit, concernant les plaintes. Je dois dire que tout le monde s'attendait à ce que les chiffres prennent une direction différente, mais cela nous dit que la santé de l'industrie est bonne, compte tenu du volume d'exportations vers les États-Unis et la diligence raisonnable des gens, concernant leurs partenaires. Je tiens à répéter qu'il ne s'agit là que des plaintes déposées sous le régime de la PACA. Je crois que l'industrie pourra vous donner de l'information à ce sujet.

**M. Lloyd Longfield:** Bien sûr. Merci.

**M. Mark Schaun:** Je dirais simplement que depuis que nous étudions l'insolvabilité — et les demandes relatives aux fruits et légumes sont fonction de l'insolvabilité — les chiffres sont assez constants. Il s'agit d'une très petite proportion du montant total des ventes. Les problèmes liés aux autres aspects comme les demandes frauduleuses, les paiements en retard et le non-paiement sont toujours plus importants que les problèmes d'insolvabilité.

**M. Lloyd Longfield:** Merci.

J'aimerais parler d'une étude que nous allons mener au sujet de la politique agricole complète. Quand Cultivons l'avenir 2 sera terminé, nous allons avoir une nouvelle politique. Vous avez mentionné que l'industrie a reçu 37 millions de dollars du ministère pour les activités d'innovation et de commercialisation et que le centre a aussi accès aux autres initiatives Agri-risques. Vous avez dit que le sujet dont nous discutons aujourd'hui pourrait faire partie de la stratégie globale approfondie et qu'il pourrait être permis de gérer les risques relatifs à vos clients et la façon dont vous allez gérer les finances au moyen du travail institutionnel normal, ou même sur votre bilan, et ce, différemment de ce que vous faites dans les marchés entre Canadiens.

**M. Fred Gorrell:** Nous entamons les consultations pour le prochain cadre stratégique avec les provinces. C'est le moment de cerner les problèmes. Le cadre stratégique actuel prendra fin en 2018, manifestement. C'est donc le genre de choses que nous examinons avec les provinces, ainsi que les aspects que nous voulons étudier, et c'est quelque chose que nous appuierions aussi.

**M. Lloyd Longfield:** Plutôt que de recourir à des mesures radicales, il serait possible de résoudre cela au moyen de politiques. Autrement, comme vous le dites, il pourrait être très coûteux de régler cela séparément comme ce qui est suggéré sous le régime de la PACA.

Merci.

**Le président:** Le tour est terminé.

Si vous me le permettez, je dirai seulement que la signature de l'AECG est imminente, tout comme c'est le cas, nous l'espérons, des autres accords. Je suis curieux de savoir si ces accords comportent des mécanismes visant les ventes de fruits et légumes à nos divers partenaires commerciaux, ventes qui devraient augmenter dans les années à venir.

**M. Fred Gorrell:** En fait, il n'y en a pas. Vous devez avoir de bonnes méthodes de gestion concernant les partenaires que vous choisissez, et vous devez faire preuve de diligence raisonnable et vous devez comprendre les choses. La PACA est unique aux États-Unis, comme texte législatif portant sur la faillite, l'insolvabilité et la protection. Je vais me fier à mes collègues pour répondre, mais je ne crois pas qu'il y ait quelque chose dans l'AECG qui vise précisément la garantie des paiements pour les fruits et légumes.

**Le président:** Je remercie les témoins de leurs réponses très informatives à nos questions. Je suis sûr qu'il y aura d'autres questions au fur et à mesure que notre étude progresse. Encore une fois, merci beaucoup d'avoir comparu devant le Comité. Vous avez répondu à bon nombre de nos questions.

Merci beaucoup.

Nous allons nous arrêter un peu, le temps de permettre aux témoins du deuxième panel de s'installer pour la deuxième partie de notre séance.

•(1625)

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•(1630)

**Le président:** Nous amorçons la deuxième et dernière heure de notre séance.

Je souhaite la bienvenue aux représentants de l'industrie soumise à la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables. Nous accueillons M. George Gilvesy, président de l'Ontario Greenhouse Vegetable Growers, Mme Anne Fowlie, du Conseil canadien de l'horticulture, et M. Ron Lemaire, président de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes.

Je vais vous faire une entrée en matière, s'il vous le voulez.

**M. Ron Lemaire (président, Association canadienne de la distribution de fruits et légumes):** Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité.

Chaque organisation a une brève déclaration à faire. Nous formons une équipe unifiée au sein du secteur des fruits et légumes. Je vais commencer. Je vous remercie de l'occasion que vous nous donnez de prendre la parole devant vous.

L'ACDFL est un organisme sans but lucratif dont le siège se trouve à Ottawa et qui est composé de tous les segments de la chaîne d'approvisionnement du secteur des fruits et légumes, ce qui correspond à plus de 90 % des fruits et légumes frais vendus au Canada. Nous avons la chance de représenter un secteur qui est un important moteur économique pour les collectivités et qui améliore la santé et la productivité des Canadiens.

En 2013, le secteur des fruits et légumes frais a soutenu plus de 147 000 emplois et sa contribution au PIB réel a été de 11,4 milliards de dollars. L'ACDFL, de concert avec nos partenaires du secteur canadien des fruits et légumes, travaille depuis de nombreuses années à créer un outil qui protégerait les producteurs et les vendeurs de fruits et légumes au Canada en cas de faillite. Aux États-Unis, comme on vous l'a dit, si un acheteur de fruits et légumes fait faillite, les producteurs et vendeurs peuvent compter sur les dispositions relatives aux fiducies de la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables, la PACA, pour obtenir le paiement. Au Canada, nos producteurs et vendeurs n'ont pas de protection des paiements en cas de faillite, ce qui peut se traduire par des risques financiers disproportionnés pour eux.

Les fruits et légumes frais ne sont pas comme d'autres produits, notamment les téléviseurs et les voitures. Ils sont très périssables, ce qui signifie qu'il est impossible de récupérer les envois. C'est le noeud du problème. Les règles actuelles du gouvernement fédéral restreignent gravement la capacité des producteurs et vendeurs d'obtenir paiement pour leurs fruits et légumes si leur acheteur déclare faillite. En pratique, les fournisseurs de fruits et légumes frais n'ont aucune protection.

En ce moment, les entreprises canadiennes et américaines qui font des affaires au Canada perdent en moyenne 19 millions de dollars par année à cause de l'insolvabilité d'acheteurs canadiens. Ces données figurent dans un rapport sur une étude menée sous la direction du Conseil de coopération en matière de réglementation il y a quelques années. Soixante-quinze pour cent des 10 000 producteurs canadiens de fruits et légumes sont de petites entreprises ayant des ventes moyennes de moins de 85 000 \$ par année. Une faillite peut avoir des répercussions dévastatrices dans toute la chaîne d'approvisionnement et, souvent, sur les petites collectivités où se trouvent les fermes et d'autres éléments de la chaîne d'approvisionnement. L'incapacité du Canada d'assurer une telle protection a aussi donné lieu à un irritant commercial, avec notre marché le plus important, et présente un risque encore plus grand pour nos exportateurs.

Les protections de la PACA ne se limitent pas aux cas de faillites. Le 1<sup>er</sup> octobre 2014, les États-Unis ont retiré l'accès préférentiel du Canada au mécanisme de règlement des différends de la loi. Les États-Unis voyaient les mécanismes de règlement des différends et de protection en cas de faillite comme faisant partie du même système et ont donc déterminé que c'était le résultat direct de l'incapacité du Canada d'offrir un système réciproque comparable de protection contre les faillites. Le mécanisme de règlement des différends des États-Unis offrait une protection cruciale pour les fruits et légumes d'une valeur de 1,9 milliard de dollars que nous envoyons aux États-Unis tous les ans.

Les différends portant sur les paiements sont chose courante dans le monde complexe des fruits et légumes frais. Avant octobre 2014, avec une plainte informelle au coût de 100 \$, ou une plainte officielle au coût de 500 \$, une entreprise canadienne pouvait menacer le permis d'exploitation de tout acheteur qui ne payait pas ses factures, ce qui représentait un gros bâton menant à un règlement rapide et au paiement. Maintenant, les Canadiens doivent déposer un cautionnement s'élevant au double de la valeur de la facture impayée pour faire

une plainte ou, plus vraisemblablement, doivent renoncer à réclamer un règlement et se contenter d'une fraction de ce qui leur est dû.

L'exemple concret de l'agriculteur de la Colombie-Britannique a été mentionné dans un témoignage précédent. Je ne vais pas entrer dans les détails, étant donné que l'information a été transmise correctement, mais en bref, ce producteur de bleuets a dû renoncer à une vente de 128 000 \$ et se contenter de 60 000 \$. Les cas comme celui de ce producteur de bleuets de la Colombie-Britannique sont la raison pour laquelle le secteur des fruits et légumes s'unit pour demander la création d'une fiducie présumée limitée prévue par la loi. Cette solution sans frais serait le moyen le plus efficace de garantir une juste protection des producteurs et des vendeurs. Il faut signaler qu'une fiducie ne couvrirait que les comptes clients, les espèces et l'inventaire de l'acheteur découlant de la vente des fruits et légumes par des opérations à court terme moyennant des paiements dans les 30 jours au maximum.

● (1635)

R.C.C. Cuming de l'Université de la Saskatchewan est expert en ce qui concerne les lois canadiennes en matière de faillite et a rédigé un projet de loi clé en main. Cet outil clé en main règle le problème dont ont fait l'objet les discussions portant sur les compétences fédérales et provinciales. On ne pourrait l'invoquer que lorsqu'il y a des cas d'insolvabilité.

La création d'une fiducie réputée satisferait également aux exigences américaines visant la création d'un régime canadien comparable, ce qui rétablirait l'accès préférentiel du Canada aux programmes régis par la PACA, dont l'outil de résolution de différends.

Le secteur des fruits et légumes n'est pas le seul acteur à offrir son soutien généralisé pour ce qui est de la création au Canada d'une fiducie semblable à celle prévue par la PACA. En octobre 2015, la Chambre de commerce du Canada a adopté une résolution appelant à la création et à la mise en oeuvre d'une fiducie limitée présumée en vertu d'une loi qui offre une protection financière aux vendeurs de fruits et légumes au Canada en cas de faillite, et ce, lors de la première session législative suivant les élections de 2015. La position du secteur a aussi été reprise par la Fédération canadienne de l'agriculture, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, l'Association des municipalités de l'Ontario et les Fabricants de produits alimentaires du Canada.

Il ne serait pas difficile de résoudre ce différend commercial particulier. Même si le département de l'Agriculture américain était à juste titre d'avis qu'il était insoutenable de continuer à offrir aux Canadiens des avantages qui n'étaient pas offerts à d'autres pays et dont ne bénéficient pas de façon réciproque les producteurs américains au Canada, il a clairement indiqué qu'il est prêt à rétablir les privilèges accordés au Canada dès que le Canada aura conçu un mécanisme comparable. Une fiducie présumée constituée aux termes de la loi, semblable à celle prévue par la PACA, serait une solution qui n'entraînerait aucun frais supplémentaire pour le gouvernement ou l'industrie. La création d'une fiducie réduirait de façon considérable les perturbations dans la chaîne d'approvisionnement et la vulnérabilité des petites entreprises et des collectivités rurales, et améliorerait nos rapports commerciaux avec notre plus grand et plus important partenaire commercial.

On a effectué les recherches nécessaires et fait preuve de diligence raisonnable. Toutes les possibilités ont été étudiées. Le secteur des fruits et légumes espère qu'il peut compter sur le soutien de votre Comité pour ce qui est de la création d'une fiducie limitée présumée prévue par la loi afin de protéger nos producteurs.

Je vous remercie de m'avoir donné la possibilité de vous parler au nom de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Lemaire.

Madame Fowlie, nous vous écoutons.

**Mme Anne Fowlie (vice-présidente exécutive, Conseil canadien de l'horticulture):** Monsieur le président, honorables membres du Comité, merci de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant vous dans le cadre de votre étude portant sur le statut préférentiel du Canada en vertu de la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables.

Le Conseil canadien de l'horticulture est bien connu de votre Comité. Comme toujours, nous sommes reconnaissants d'avoir la possibilité de venir vous parler afin de faire connaître les préoccupations de notre secteur et, tout aussi important, de vous remercier, le cas échéant.

Dans le passé, nous vous avons parlé d'une vaste gamme de dossiers, y compris la recherche et l'innovation et l'importance du Programme d'innovation en agriculture d'AAC, qui a permis la création de grappes scientifiques dont nous avons bénéficié, et le projet de loi C-18, la Loi sur la croissance dans le secteur économique, notamment les dispositions visant la protection des obtentions végétales. Nous vous en remercions.

Nous représentons des producteurs, des expéditeurs et des conditionneurs de partout au Canada dont l'activité principale est liée à la production et au conditionnement de plus de 100 cultures de fruits et légumes. Notre énoncé de mission active met l'accent sur quatre mots clés: innovation, rentabilité, durabilité et générations. Ce sont nos buts pour l'avenir.

L'horticulture, dont la valeur de la production primaire dépasse les 5 milliards de dollars et celle après conditionnement ou transformation atteint les 10 milliards de dollars, est l'un des plus grands secteurs de production agricole du Canada, et certainement l'un des plus variés. L'horticulture est un moteur de croissance économique et pourrait servir à la création continue d'emplois. Le secteur, dont la valeur a déjà doublé depuis 2000 et représente actuellement 5 milliards de dollars, se donne comme objectif global de poursuivre son expansion. Je vous recommande la lecture du rapport du Conference Board du Canada, dont on a déjà parlé. Vous y trouverez des données utiles.

Il est essentiel de gérer et d'atténuer les risques, et aujourd'hui, nous parlons de l'absence de protection pour les vendeurs de fruits et légumes en cas de faillite au Canada, ce qui crée souvent un risque financier disproportionné pour les producteurs, les expéditeurs et les entreprises dans le secteur.

Il faut reconnaître que le problème et sa résolution sont avant tout importants pour les agriculteurs, les conditionneurs, les expéditeurs et les vendeurs canadiens. Les caractéristiques propres à nos cultures et le fait qu'elles sont très périssables nécessitent des outils de gestion novateurs, créatifs et peut-être non traditionnels. La reprise de possession n'est pas possible pour nous.

Vous avez entendu M. Lemaire dire que nous sommes un secteur uni, ce qui est tout à fait vrai. Notre secteur est uni et s'est doté d'une vision. Le sujet dont nous sommes saisis aujourd'hui en est certainement un bon exemple. Vers le milieu des années 1990, notre secteur a élaboré une vision à long terme regroupant de multiples éléments complémentaires qui nous permettraient d'arriver à notre objectif de protection des paiements. Les éléments comprenaient une corporation de résolution de différends, l'inspection à destination,

une seule entité unique d'agrément et, enfin, l'élaboration et la mise en oeuvre d'un mécanisme de protection des paiements afin d'obtenir des garanties et des résultats comparables à ceux accordés en vertu de la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables.

Nous avons su saisir certaines occasions qui se sont présentées. La première était l'article 707 de l'ALENA relative à la résolution de différends, ce qui a donné lieu à la création de la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes. Le gouvernement du Canada a fait preuve de leadership dans ce dossier et a ainsi contribué à la réussite des démarches et nous en sommes reconnaissants.

Ensuite, la collaboration entre le secteur et l'ACIA et la planification stratégique ont abouti à des services d'inspection à destination.

Comme nous l'avons entendu, nous aurons bientôt une seule entité d'agrément aux termes de la Loi sur la salubrité des aliments au Canada.

C'est donc trois objectifs sur quatre.

Le dernier élément de la vision qui fait partie des besoins de notre secteur, c'est l'élaboration d'un mécanisme de protection des paiements. L'absence d'un système comparable ici au Canada est un irritant commercial pour nos collègues et nos concurrents américains.

Les Canadiens qui vendent des fruits et légumes aux États-Unis étaient réputés avoir un système comparable à celui des États-Unis et ainsi avaient des accès sans limites aux termes de la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables. Comme vous l'avez entendu, nous n'avons pas de système comparable, et cet irritant commercial fait partie des dossiers prioritaires du Conseil de coopération en matière de réglementation. C'est un différend commercial et une priorité pour le secteur des fruits et légumes du Canada et des États-Unis. Le manque de réciprocité a coûté aux entreprises canadiennes qui vendent leurs produits aux États-Unis leur accès préférentiel de longue date.

● (1640)

Bon nombre d'études ont été menées au fil des ans. Non seulement la mise en oeuvre et l'élaboration d'une fiducie limitée réputée créée par la loi constitueraient une résolution pour les agriculteurs canadiens, mais de plus, le Canada aurait de nouveau l'accès préférentiel accordé en vertu de la PACA. Toute autre solution donnerait lieu à des coûts élevés à la fois pour les vendeurs et le gouvernement, tout en offrant une protection inefficace.

Je dois encore une fois souligner le fait que le problème et sa solution sont de notre ressort, et la solution avancée par le secteur serait un outil de gestion des risques non traditionnel, innovateur et viable afin de se doter d'un outil de gestion des risques équitable correspondant à ses besoins uniques, semblable à ceux dont disposent d'autres secteurs qui ont eux aussi leurs outils conçus sur mesure. Je crois qu'un tel outil s'insérerait bien dans Cultivons l'avenir 3.

Nous bénéficions du soutien généralisé et même unanime de la chaîne de valeur qui va bien au-delà de la communauté des producteurs. M. Lemaire a parlé de la résolution de la Chambre de commerce du Canada reprenant la position et la solution avancée par notre secteur. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a également déclaré publiquement une position semblable en ce qui concerne la protection des paiements pour les petites et moyennes entreprises et les conditions particulières des producteurs de fruits et légumes. Nous avons entendu que les petites et moyennes entreprises ont tout spécialement besoin d'une solution. Nous bénéficions donc d'un soutien généralisé et bien articulé.

Pour terminer, je vous dirais que le secteur horticole est à la recherche de soutien pour se doter d'outils, plutôt que de crédits. On peut beaucoup en apprendre de la PACA américaine et de son histoire louable, qui pourrait nous aider à établir un modèle ici au Canada qui nous convienne.

J'aimerais vous parler de quelques autres cas de réussite qui, dans une certaine mesure, sont semblables à ce que nous recherchons aujourd'hui.

Lorsque le Centre pour la lutte antiparasitaire d'Agriculture et Agroalimentaire Canada a été créé, c'était en grande partie en raison du besoin ressenti par l'industrie de recréer et de mettre en oeuvre ici au Canada une infrastructure semblable au projet interrégional numéro 4 des États-Unis, soit l'IR-4. Aujourd'hui, fort du soutien et de la collaboration dont il a bénéficié, le Centre pour la lutte antiparasitaire est jalosé par nos concurrents de nombreux pays. Le Centre pour la lutte antiparasitaire et la Corporation de résolution des différends sont deux cas de réussite qui ont vu le jour grâce au leadership et à la collaboration.

En avril 2016, un communiqué du USDA a indiqué qu'au cours des trois dernières années, en vertu des dispositions de la Loi américaine sur les denrées périssables, environ 3 700 réclamations déposées visant plus de 66 millions de dollars ont été résolues. On a également accordé une assistance à plus de 7 100 personnes qui ont téléphoné et dont les plaintes représentaient quelque 100 millions de dollars.

Je sais que ce sont des chiffres américains, et certains ont parlé aujourd'hui de leurs préoccupations quant aux données, mais nous n'avons pas d'outil ici au Canada, et il est donc très difficile de faire des comparaisons. Je vous dirais que les secteurs sont très semblables, et si nous prenions ces chiffres et les calculions au prorata en tenant compte de la taille de notre propre secteur, il y aurait peut-être des conclusions qu'on pourrait raisonnablement tirer de ces chiffres.

Merci. Comme toujours, nous sommes reconnaissants d'avoir eu la possibilité de témoigner. Nous nous ferons un plaisir de collaborer avec vous et vous bénéficierez de notre soutien pour ce qui est de trouver une façon d'avancer dans ce dossier.

• (1645)

**Le président:** Merci beaucoup, madame Fowlie.

Nous écouterons maintenant le représentant de Ontario Greenhouse Vegetable Growers, George Gilvesy.

**M. George Gilvesy (président, Ontario Greenhouse Vegetable Growers):** Merci, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs.

J'ai aujourd'hui l'honneur de vous présenter notre point de vue. Le secteur des légumes de serre de l'Ontario, grand acteur de l'économie rurale, crée plus de 12 000 emplois annuellement. Notre association, qui a son siège à Leamington en Ontario, représente tous les

producteurs de tomates, de poivrons et de concombres de serre de l'Ontario. Nous avons comme mandat d'offrir aux producteurs l'accès au marché et de créer les conditions propices à la réussite économique. Nous générons 65 % des 1,3 milliard de dollars en recettes agricoles attribuables au secteur des légumes de serre du Canada. L'Ontario a la plus grande concentration de serres hydroponiques en Amérique du Nord, soit plus de 200 agriculteurs et plus de 2 700 acres consacrés à la production.

Les légumes de serre sont également produits à grande échelle en Colombie-Britannique, en Alberta, au Québec et dans les Maritimes. Notre secteur est l'un des secteurs agricoles affichant la croissance la plus rapide ici au Canada. En ce qui concerne les ventes à la ferme, notre taux de croissance annuel composé des 15 dernières années est de 6,8 %. Les superficies ont avancé de 5,5 % par année depuis au moins 10 ans et les projections actuelles ne prévoient aucun ralentissement.

Peu de gens qui évoluent à l'extérieur du secteur des fruits et légumes frais connaissent la position dominante de l'Ontario sur le marché de l'Amérique du Nord. Cette dominance s'étend de l'Est canadien jusqu'à dans le sud des États-Unis, essentiellement à l'est du Mississippi, mais les légumes de serre de l'Ontario peuvent être trouvés dans tous les 48 États de la zone méridionale. En 2015, nos producteurs de légumes de serre ont cultivé l'équivalent de 500 millions de concombres longs anglais, 920 millions de tomates, et M. Shipley en a certainement vu en Floride, et 550 millions de poivrons doux. Les chiffres sont impressionnants.

Nos exportations vers les États-Unis augmentent à un taux remarquable. En 2009, nous avons exporté 163 millions de kilogrammes de légumes de serre, d'une valeur totale de 400 millions de dollars. En 2015, nous avons exporté 247 millions de kilogrammes, d'une valeur totale de 652 millions de dollars, soit une progression de 63 %. Une bonne partie de cette progression a eu lieu aux États-Unis, en vertu des règles en matière de protection de la PACA en vigueur sur ce marché. Par ailleurs, les 250 millions de dollars supplémentaires en exportations ont généré une activité économique considérable, essentiellement dans l'une des régions du Canada les plus touchées par le ralentissement économique, c'est-à-dire la région Windsor-Essex. Nous sommes un exportateur important, mais nous assurons également en grande partie les approvisionnements intérieurs de légumes cultivés au Canada.

En ce qui concerne le besoin de protection financière, au Canada, les ventes intérieures ne sont aucunement protégées en cas de non-paiement par les acheteurs de fruits et de légumes frais. Nous croyons que le principe fondamental du commerce, c'est que le vendeur reçoit le paiement de l'acheteur pour le produit ou service vendu. D'ailleurs, cette salle est bien propice à nos discussions. Je vois les deux cadres accrochés au mur, l'un représentant l'agriculture et l'autre le commerce. Je vous parle d'un principe fondamental, c'est-à-dire se faire payer le fruit de son travail.

Le soutien limité accordé à la commercialisation des fruits et légumes frais en vertu de la loi, et la nature périssable des légumes, font en sorte que les agriculteurs n'ont plus de mécanisme pour recouvrer leurs coûts en cas de faillite ou de refus de paiement. Auparavant, la situation dans les États-Unis était beaucoup plus favorable aux vendeurs de fruits et légumes frais qu'ici au Canada, car les vendeurs canadiens y bénéficiaient d'un accès préférentiel en vertu de la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables, la PACA. Toutefois, à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2014, le Canada, qui n'a pas mis sur pied de programme réciproque, a vu le gouvernement américain retirer l'accès préférentiel et surtout, l'accès préférentiel accordé à nos membres.

Les légumes frais destinés au marché de détail sont extrêmement périssables et leur condition peut passer de parfaite à invendable dans une courte période de temps. En vertu de la PACA, nous avons un accès préférentiel à frais minimes ainsi qu'à des mécanismes de résolution de différends s'il y avait des paiements qui tardaient ou qui étaient refusés, en vertu desquels l'acheteur en faute se voyait menacé de se faire retirer sa licence, ce qui a bien souvent mené à la résolution rapide du différend. Les producteurs et les vendeurs de légumes frais constituent un élément essentiel de l'économie rurale canadienne, et l'impact des perturbations financières se font ressentir bien au-delà du secteur lui-même.

● (1650)

Les législateurs américains reconnaissent depuis longtemps la nature unique des ventes de fruits et légumes frais et offrent une protection législative et financière aux acheteurs, aux vendeurs et, en aval, à l'économie rurale locale. Je vous dirais que cette approche s'est probablement déroulée dans le même cadre ou dans le même environnement que nous observons aujourd'hui au Canada, en ce qui concerne les banques et leur perception de ce dossier. Je ne crois pas que les banques étaient très réceptives lorsque la PACA a été adoptée. Au final, cependant, elles ont dû l'accepter. Les banques ont bénéficié de l'activité économique accrue aux États-Unis.

Le plus grand avantage sera la réduction du risque et l'efficacité accrue du marché ici au Canada. Un avantage secondaire, qui a néanmoins une importance vitale pour les agriculteurs de serre, c'est le rétablissement de la réciprocité en vertu de la PACA sur le marché américain. Nous pourrions ainsi assurer notre croissance continue dans le secteur des légumes de serre en ayant l'assurance que nous nous ferons payer notre production.

Lorsque les acheteurs savent que les vendeurs ont des voies de recours et que les autorités réglementaires assurent une surveillance, les acheteurs se conforment à l'éthique et font preuve de bonne volonté. De telles protections encourageraient le fonctionnement ordonné des marchés et minimiseraient les grandes perturbations nuisibles attribuables aux faillites et aux refus de paiement.

Le secteur des ventes au détail est maintenant bien consolidé, et les marges sont peut-être les plus serrées jamais enregistrées. D'ailleurs, ce n'est plus une possibilité, c'est une certitude: la forte concurrence entraînera la faillite d'un grand détaillant ou grossiste canadien.

Les producteurs de légumes de serre de l'Ontario, qui dépendent complètement de leur accès aux marchés américains, encouragent fortement le gouvernement canadien à éliminer cet irritant commercial une fois pour toutes.

Au nom de tous nos membres, nous demandons un projet de loi qui permettra à nos agriculteurs de se faire payer les denrées qu'ils produisent, à la fois sur les marchés américains et ici chez nous.

Monsieur le président, merci de nous avoir donné l'occasion de nous exprimer.

**Le président:** Merci, monsieur Gilvesy.

Nous allons maintenant commencer une série de questions. Monsieur Gourde, vous avez six minutes.

[Français]

**M. Jacques Gourde (Lévis—Lotbinière, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus nous rencontrer aujourd'hui.

Je suis heureux d'entendre des commentaires sur la protection des producteurs. Je suis très sensible à ces questions, étant donné que j'ai

moi-même déjà été exportateur. Il ne s'agissait pas de fruits et légumes, mais de foin. Toutefois, la dynamique est la même: il faut un acheteur, un vendeur et un distributeur. Il y a aussi le défi du transport, qui n'est pas évident, surtout dans le domaine des fruits et légumes. Certains problèmes surgissent pendant le transport. Il arrive en effet qu'un chargement soit beau au départ, mais qu'un problème se présente, par exemple lors d'une livraison à partir du Canada vers la Floride, qui dure entre 27 et 30 heures. La qualité des légumes ou des fruits transportés peut en être altérée. S'ensuivent alors de longues négociations avec l'acheteur, qui fait valoir que la qualité est moindre que prévue. Le producteur se retrouve souvent devant deux choix: accepter une offre ou perdre tout son chargement. Cela peut arriver.

Ces cas font-ils partie des pertes? Vous avez parlé plus tôt d'un montant de 100 millions de dollars. S'agit-il uniquement des cas d'insolvabilité? Il arrive aussi, malheureusement, que des producteurs fassent affaire avec des gens qui débute dans le domaine ou avec des compagnies éphémères. Une certaine confiance s'établit avec les acheteurs pendant quelques mois, puis il s'avère très rapidement que l'acheteur n'a payé aucun producteur au cours de cette période. Ces gens peuvent acheter à des producteurs des produits pour un total de 1 ou 2 millions de dollars par semaine. On découvre alors qu'ils doivent 100 000 \$ à l'un, 150 000 \$ à l'autre et 200 000 \$ à un autre et qu'il s'agit de producteurs de toutes les provinces canadiennes, voire d'États américains. Plusieurs producteurs se font piéger et reçoivent une lettre d'un créancier ou d'un syndic. On leur dit qu'ils ne reverront sans doute jamais cet argent.

Madame Fowlie, des problèmes de ce genre sont-ils répertoriés ou s'agit-il uniquement de problèmes d'insolvabilité? Vous avez parlé plus tôt de 100 millions de dollars. Ce n'est pas beaucoup d'argent si on tient compte de tous les problèmes qui peuvent survenir dans cette industrie.

● (1655)

**Mme Anne Fowlie:** Les chiffres que j'ai mentionnés ont été publiés aux États-Unis dans le cadre de la PACA. Il est clair qu'il existe de la documentation permettant de fournir des chiffres au public. Au Canada, il est certain que la Corporation de règlements des différends dans les fruits et légumes dispose de la documentation sur les cas de plaintes lorsque les produits ne sont pas acceptables.

Comme vous l'avez dit, ces produits sont si périssables que le risque associé à ce secteur est très élevé.

**M. Jacques Gourde:** Voulez-vous formuler d'autres commentaires à cet égard?

**Mme Anne Fowlie:** Mercredi, vous aurez l'occasion d'entendre un autre témoin représentant la Corporation de règlements des différends dans les fruits et légumes. Il sera en mesure de répondre à des questions d'ordre un peu plus technique et qui requièrent de la documentation à laquelle nous n'avons pas accès.

**M. Jacques Gourde:** Vous avez aussi dit que le producteur a perdu son rapport de force face à un acheteur qui ne voudrait pas payer. Même avec la législation qui est proposée, quel est le rapport de force qui existe si l'acheteur décide de ne pas payer ou s'il est en mesure de prouver que le produit qui a été livré n'est pas celui auquel il s'attendait? La cargaison peut être refusée. Il ne s'agit pas d'un problème d'insolvabilité, mais un problème de refus d'accepter le produit. Il peut s'agir de gros montants d'argent.

**Mme Anne Fowlie:** En fait, les situations au Canada et aux États sont différentes. Aux États-Unis, il y a le Perishable Agricultural Commodities Act, qui prévoit des mécanismes pour résoudre les problèmes. Cependant, au Canada, nous n'avons pas ces mécanismes. C'est la raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui. Nous voulons témoigner afin de vous faire part de notre situation.

**M. Jacques Gourde:** Par ailleurs, il n'y aura pas davantage de personnes sur place aux États-Unis pour aller voir ce qui se passe relativement aux différends.

Pour ma part, il m'est déjà arrivé de prendre l'avion pour aller régler des cas en Floride parce que je perdais toutes mes cargaisons. Rendu là-bas, j'ai vu qu'il y avait eu une exagération. On profitait du fait que j'étais Canadien et que j'étais à 2 700 kilomètres de la Floride. Ils ont été très surpris de constater que j'avais pris l'avion pour aller voir ce qui se passait. En fait, il y avait peut-être un problème avec 5 % de la cargaison, mais 95 % du reste était en très bon état. L'acheteur disait que 95 % de la cargaison n'était pas bonne. Il faut que le producteur ait une certaine mobilité pour voir ce qui se passe.

En somme, le service sera-t-il offert ou non?

• (1700)

[Traduction]

**Mme Anne Fowlie:** La Corporation de résolution des différends du Canada dispose de mécanismes permettant de résoudre ce type de différend ici au Canada et également avec les États-Unis.

En ce qui concerne le marché américain et les plaintes qu'on y adresserait, la PACA prévoit également ce type de mécanisme. Les différends sont donc résolus.

**Le président:** Merci, madame Fowlie.

[Français]

Merci, monsieur Gourde.

[Traduction]

Monsieur Peschisolido, vous avez six minutes.

**M. Joe Peschisolido (Steveston—Richmond-Est, Lib.):** Merci, monsieur le président. Monsieur Lemaire, madame Fowlie et monsieur Gilvesy, merci d'être venus et de nous avoir présenté des exposés bien pensés et complets.

J'entends beaucoup parler de votre secteur depuis six mois, un an environ, depuis la campagne et avant. Ce qui me frappe, ce sont les deux messages que je reçois des producteurs de fruits et légumes. Comme vous le savez peut-être, je représente la circonscription de Steveston—Richmond East qui regroupe essentiellement Vancouver et Surrey, Langley, Abbotsford et Chilliwack.

Il y a tout d'abord la nature précaire du secteur, les cycles d'expansion et de ralentissement. Les gens sont plutôt envieux à l'égard du système d'agences de commercialisation car, dans notre coin du pays du monde, les producteurs de bleuets, de fraises, de pommes de terre et de tomates côtoient les producteurs laitiers et les éleveurs de volaille. Ils peuvent donc comparer leur situation avec celle connue en vertu du système de gestion de l'offre.

Le deuxième message, c'était l'aspect intergénérationnel, puisque ce sont des exploitations familiales. C'est formidable et en même temps inquiétant, car si l'exploitation fait faillite, elle fait faillite parce qu'elle n'est pas constituée en société. On peut bien se donner une structure commerciale, mais il en va de sa famille.

Si vous aviez à me fournir à moi et aux autres membres du Comité un plan d'action pour répondre à certaines de ces préoccupations ou

régler certains des obstacles dont ont parlé les trois autres témoins, que me diriez-vous?

**M. Ron Lemaire:** Je peux d'abord vous donner l'heure juste. On a fait le tour de la question.

**M. Joe Peschisolido:** L'heure est venue d'agir.

**M. Ron Lemaire:** Vous avez raison. Nous avons consacré de nombreuses années à la question et à d'autres, comme aujourd'hui: « Communiquez-nous les données, quelles sont les données sur les conséquences de l'insolvabilité? » En fait, il est très difficile de se procurer les données relativement à leur mode de collecte par Statistique Canada. Pour déterminer le véritable impact, dans ce cas-ci, nous parlons d'un outil commercial. D'après l'une des observations faites tôt, sur les données concernant les États-Unis, nos échanges avec ce pays ont augmenté, mais sans modification spectaculaire de la PACA.

On discerne ici deux éléments. M. Gorrell, d'Agriculture Canada, l'a très bien expliqué. Notre position, avec la valeur actuelle du dollar canadien, est très forte. Nous traversons actuellement une sorte de période favorable, le secteur des fruits et légumes étant en mesure d'expédier ses produits aux États-Unis, et le Canada étant un pays fournisseur privilégié en raison de la position de notre dollar et de la position très forte de nos producteurs dont les produits sont de qualité. Mais il n'en sera pas toujours ainsi. Comme M. Gilvesy l'a dit, il existe un point critique et quand la faillite frappe sans qu'il existe ici, au Canada, de mesures de protection, les producteurs ne seront pas payés, et l'exploitation agricole familiale dont vous avez parlé disparaîtra.

Comme je l'ai dit, la chaîne de nos opérations de vente de fruits et de légumes dépend de cela, en ce sens que beaucoup de petites exploitations vendent pour 85 000 \$ de produits chaque année à un grossiste qui les revend ensuite au détaillant ou les exporte. Si, dans la chaîne d'approvisionnement, l'un des maillons n'est pas payé, l'effet se répercute dans tout le système jusqu'à la communauté rurale et à l'exploitation agricole familiale elle-même, la source des fruits et légumes vendus et commercialisés partout au Canada et exportés.

L'important, ici, est de faire le point. Aujourd'hui, il nous manque un outil commercial dont nous nous sommes longtemps servis avec les États-Unis, un accès privilégié à un outil commercial équitable et éthique aux États-Unis et, en même temps, un gros moyen dissuasif. Quelqu'un, ici, a posé la question sur la possibilité d'aller aux États-Unis, de devoir rencontrer l'acheteur et d'obtenir la protection des paiements. Eh bien, nous avons déjà vu que les agriculteurs canadiens n'y ont pas accès, par exemple cet exploitant de la Colombie-Britannique, qui a dû se contenter de la moitié de la valeur du produit vendu, faute du bâton que, la PACA lui avait d'abord mis entre les mains.

Donc, nous avons perdu deux atouts. Il y a ce mécanisme de résolution des différends que nous avons perdu aux États-Unis, faute, pour le Canada, de protéger les vendeurs et les agriculteurs, en cas de faillite, contre l'insolvabilité. Aujourd'hui, on nous a dit que les articles 81.1 et 81.2 de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité qui protègent les agriculteurs et les aquaculteurs sont inefficaces. La réalité est que les 15 jours précédant la récolte, puis les 15 jours pour réclamer le paiement, après, ne sont pas compatibles avec le principe fondamental des modalités de vente des fruits et des légumes et avec la nature périssable du produit.



La possibilité d'être payé ne se présente jamais, ensuite le temps manque pour ramasser le produit, le cas échéant, à l'entrée, puis être payé. Ça ne marche pas pour le producteur agricole, et le système est seulement fait pour ceux qui se salissent les mains. Les vendeurs sur le marché ne se qualifient pas non plus. Il y a le producteur agricole qui vend son produit à un gros producteur qui devient négociant et qui revend à un grossiste, lequel envoie le produit aux États-Unis. Personne d'autre que le premier producteur n'est à sa place dans ce système, mais tous doivent en faire partie pour qu'il soit fonctionnel, tout comme les États-Unis l'on créé.

Assez de recherche. Ça suffit. Nous avons constaté que les cautionnements ne donnent rien, ni les assurances, ni la mise en commun des fonds. Tous ces moyens ont fait l'objet de recherches sous l'égide du Conseil de coopération en matière de réglementation.

Comme nous l'avons entendu, nous avons aussi permis la création d'un nouvel outil législatif qu'on dévoilera mercredi au Comité, et la Corporation de règlement des différends fera un exposé et répondra aux questions. L'outil est désormais utilisable. Il est prêt. Il nous suffit d'agir.

• (1705)

**Le président:** Merci, monsieur Lemaire.

Merci, monsieur Peschisolido.

[Français]

Madame Brosseau, vous avez la parole et vous disposez de six minutes.

**Mme Ruth Ellen Brosseau:** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence parmi nous. Nous sommes heureux de vous revoir devant le comité.

[Traduction]

Je sais que le rétablissement d'un accès préférentiel à la PACA bénéficie d'un large appui. Pendant la dernière législature, un membre libéral du Comité, je pense que vous vous rappellerez Mark Eyking, a beaucoup travaillé sur la PACA. Il en était un vigoureux promoteur. Et je pense que, à l'époque, il y avait beaucoup d'appui, du moins de la part de l'opposition, pour nous y amener doucement. Nous demandions au gouvernement de rétablir l'accès préférentiel à la PACA. Dernièrement, je pense que c'était le 7 octobre 2015, était publié un communiqué que je vais vous lire:

Le porte-parole libéral en matière d'agriculture, M. Mark Eyking, a déclaré qu'un gouvernement libéral défendrait les producteurs canadiens de fruits et de légumes en trouvant une solution au différend tout à fait évitable avec les États-Unis concernant la Perishable Agricultural Commodities Act...

On lit ensuite que les producteurs canadiens ont longtemps profité de la PACA, dont le régime offrait un système peu coûteux de règlement des différends, mais que, depuis peu, environ un an après l'échec des conservateurs à établir un système comparable, ils n'en profitent plus.

Puis que:

En consultation avec l'industrie... notamment le Conseil canadien de l'horticulture et l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, [le] gouvernement libéral créerait un... mécanisme au Canada et travaillerait avec les États-Unis pour rétablir l'accès dont bénéficiaient nos exportateurs de fruits et légumes sous le régime de la PACA.

C'était donc une promesse. C'est une bonne idée de l'étudier en comité. C'est important. Nous avons deux séances. Ce ne sera pas de trop. Espérons que nous pourrions agir plus.

Pendant la 42<sup>e</sup> législature, mon extraordinaire collègue Tracey Ramsey a proposé une motion demandant:

Que, de l'avis de la Chambre, le gouvernement devrait: a) instaurer un programme de protection financière destiné aux producteurs maraîchers similaire au Perishable Agricultural Commodities Act (PACA) aux États-Unis pour permettre aux vendeurs d'accéder à une fiducie jusqu'à la réception des paiements; b) mettre en oeuvre le programme de protection financière destiné aux producteurs maraîchers d'ici le 30 septembre 2016; c) prendre des mesures immédiates pour négocier avec les États-Unis afin de rétablir l'accès préférentiel dont bénéficie le Canada en vertu de la PACA, dans le but de rétablir cet accès d'ici le 31 décembre 2016.

J'imagine que vous appuierez cette motion, et ce pourrait être l'occasion, pour le gouvernement ou notre Comité, de recommander à la Chambre de l'adopter. Je me suis demandé si je pouvais connaître votre opinion sur l'urgence d'agir, parce que, avant, il y avait consensus sur l'urgence de rétablir l'accès préférentiel à la PACA. Ça ne coûte rien et vous avez fait de l'excellent travail. Je tiens à vous en remercier et, aussi, M. Cuming pour son travail sur le projet de loi qu'il a déposé le 22 janvier 2015.

Je crois aussi comprendre que des modifications y ont été apportées. Si vous pouviez en parler rapidement, je vous laisserai la parole. Merci.

• (1710)

**M. Ron Lemaire:** Je pense qu'il serait mieux que les aspects techniques du projet de loi Cuming — c'est ainsi que nous l'appellerons pour le moment — soient laissés aux témoignages de mercredi sur la résolution des différends. C'est ainsi, de cette façon particulière, que les représentants des producteurs de fruits et de légumes travaillent. Trois organisations à nous qui sont au diapason, pas seulement sur cette question mais sur de nombreuses autres, s'apprêtent à témoigner aujourd'hui. La Corporation de règlement des différends, dans le cadre de notre partenariat dans l'industrie, marche également au même pas que nous vers notre objectif. Nous comptons beaucoup sur elle pour fournir des mémoires et des analyses techniques, particulièrement sur la PACA.

Fred Webber, qui livrera un exposé mercredi, est, au Canada, l'expert technique de cette question particulière, et je pense que vous feriez mieux de lui réserver vos questions pour la circonstance, parce qu'il peut indéniablement vous éclairer sur tout ce qui concerne l'outil proposé, les réponses qu'il offre aux besoins fédéraux et, aussi, sur certaines des questions posées plus tôt au gouvernement, qu'il a suscitées.

**Mme Anne Fowlie:** Peut-être pourrais-je ajouter très rapidement une précision sur l'urgence d'agir, et je vous en remercie, parce que c'est effectivement urgent. Il importe de comprendre le contexte. Vous avez parlé des petites exploitations agricoles du Lower Mainland. Le contexte explique tout dans ces PME. Faute d'outils au Canada, si quelqu'un prend consciemment la décision de vendre aux États-Unis... Avant mon travail au CCH, j'ai travaillé au Nouveau-Brunswick, dans un bureau des ventes dans le secteur de la pomme de terre. J'ai pris très consciemment la décision de ne pas vendre au Canada, en raison de la protection et des recours dont je jouissais aux États-Unis.

Pour le producteur de carottes, qu'il soit de l'Ontario, du Manitoba ou du Lower Mainland, 50 000 \$, c'est beaucoup d'argent. Ce ne l'est peut-être pas pour une grande exploitation, mais, dans ce contexte, c'en est beaucoup. Au Canada, aucun outil n'existe. S'il avait choisi de vendre son produit aux États-Unis, il aurait eu accès librement et gratuitement à toutes les mesures qui étaient auparavant prévues dans la PACA. Il y a encore accès, mais, pour récupérer ces 50 000 \$, et cela répondra entièrement à votre question aussi, il doit réunir 100 000 \$. Nous parlons des banquiers. Ils ne seront probablement pas trop chauds pour les lui avancer.

C'est donc urgent, effectivement, et le contexte est très important.

**M. George Gilvesy:** Je pourrais peut-être ajouter mon son de cloche.

Comme je l'ai exposé dans certaines de mes statistiques, le secteur de la culture de légumes en serre est un véritable phare pour l'agriculture canadienne. Nos membres investissent de 800 000 \$ à 1 million de dollars l'acre dans la construction de serres. Ces cinq dernières années, nous avons vu, en Ontario, investir dans les serres des montants équivalant à ce qu'il faudrait pour construire une usine de construction automobile.

Il n'y a rien de plus dissuasif qu'un mauvais payeur. Si les acheteurs américains prennent l'habitude de ne pas payer les fournisseurs canadiens, ce sera dissuasif.

**Le président:** Merci, monsieur Gilvesy. Nous devons passer au suivant.

[Français]

Monsieur Drouin, vous avez la parole et vous disposez de six minutes.

[Traduction]

**M. Francis Drouin:** Je vous en remercie. Faites-moi signe à deux minutes, parce que je partage mon temps avec M. Breton.

Merci d'être ici et de nous parler de la PACA. J'ai quelques questions. D'abord, pendant combien de temps l'industrie a-t-elle profité, avant octobre 2014, de l'existence de la PACA aux États-Unis?

**Mme Anne Fowlie:** [Note de la rédaction: inaudible] mis en place, donc pendant un bon nombre d'années. Ça fait longtemps que j'ai travaillé au bureau des ventes. Beaucoup d'autres m'y ont précédée, mais, depuis la création de la fiducie réputée...

**Une voix:** En 1930 [Note de la rédaction: inaudible].

**Mme Anne Fowlie:** La PACA remonte à 1930, puis est venue la fiducie réputée.

**M. Francis Drouin:** Je suis perplexé. Pourquoi les gouvernements antérieurs — je ne le dis pas dans un esprit partisan, je suppose qu'il y a eu aussi des gouvernements libéraux — n'ont-ils rien fait pour mettre en place au Canada un système comme la PACA. Je suppose que vous avez eu des discussions à ce sujet. Quel a été le motif, d'après vous?

**M. Ron Lemaire:** La protection des paiements est une question extrêmement complexe. Innovation, Sciences et Développement économique Canada a déjà parlé de la complexité de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité et de la réticence à réviser cette loi en raison de sa complexité intrinsèque. L'une des difficultés concerne la loi sur la faillite dans le passé.

Ces cinq dernières années, beaucoup de changements sont survenus grâce au Conseil de coopération en matière de réglementation, à une meilleure compréhension de la complexité du problème et

à la perception plus nette de chacun des trois volets insolvabilité, règlement des différends et inspection à destination. Avant, ils étaient difficiles à distinguer, ce qui engendrait de la confusion. Nous avons entendu la question: peut-on mettre tout ça en oeuvre au Canada? Eh bien ce n'est pas tout à fait le même régime qu'aux États-Unis. Nos règles sur la faillite sont différentes, et nos modèles aussi. Il a toujours été difficile de rendre nos programmes identiques.

Aujourd'hui, c'est très différent, grâce à la Corporation de règlement des différends et au mécanisme de règlement des différends qui ressemble à celui de la PACA, aux États-Unis. Comme Mme Fowlie l'a dit, chaque pays possède des programmes réciproques de soutien direct des revenus. Pour le moment, on bute sur l'insolvabilité. Vous verrez, mercredi, quand la Corporation livrera son exposé, l'outil sur l'insolvabilité qu'on présentera n'aura pas besoin d'être sous le régime de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité. Il sera et pourra être autonome. Cet élément autonome de la loi s'adresse uniquement au problème de l'insolvabilité. Quand une entreprise devient insolvable à l'échelon fédéral, la dimension provinciale disparaît, et la corporation peut intervenir.

• (1715)

**M. Francis Drouin:** Cela exige donc de modifier la loi...

**Le président:** Deux minutes.

**M. Francis Drouin:** Désolé. Dans ce cas, j'ai terminé.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Monsieur Breton.

[Français]

**M. Pierre Breton:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Je suis d'accord avec vous. Dans ce dossier, on est rendu à l'établissement de mécanismes et de solutions, d'autant plus que ce sont souvent les plus petites entreprises qui sont affectées négativement par l'absence de mécanismes visant à les protéger.

Vous avez formulé une recommandation qui dit ceci: « Que le gouvernement fédéral crée et mette en oeuvre une fiducie présumée limitée et prévue par la loi [...] ».

Pouvez-vous, s'il vous plaît, nous donner un peu plus de détails sur cette recommandation concernant ce dossier?

[Traduction]

**M. Ron Lemaire:** Je répondrai rapidement avec Anne et George.

La recommandation sera énoncée dans le projet de loi Cuming qui sera connu mercredi et communiqué au Comité. La Corporation de règlement des différends pourra alors aborder les détails du projet de loi et les aspects techniques.

Très rapidement, est-ce que ça modifie la loi? C'est une nouvelle loi, une approche différente de l'ancienne. C'est une solution viable.

**Mme Anne Fowlie:** Je suis d'accord. Je pense qu'il y aura une bonne discussion mercredi. J'ai certainement l'intention d'y assister, parce que c'est pour très bientôt et que ça me tient à coeur.

Nous sommes ici, en 2016, et nous avons tous la possibilité de contribuer à avancer d'un pas. C'est par exprès que j'ai fait allusion au Centre sur la lutte antiparasitaire d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Certains d'entre vous, certainement, ont entendu pendant de nombreuses années parler de tous les problèmes touchant les pesticides et ainsi de suite. Nous n'avons jamais pensé mettre le centre dans le coup, mais à l'époque, c'était le moment de le faire. Nous en sommes les bénéficiaires, pour toujours.

Il en va de même avec la mise sur pied de la Corporation de règlement des différends. C'était la base du service d'inspection à destination et d'autres services.

Encore une fois, le moment de vraiment agir se présente.

**M. George Gilvesy:** Une observation supplémentaire.

Elle se rattache à une question posée pendant le témoignage précédent sur les options qui pourraient être efficaces. Nous contempons la piste à suivre. Il faut examiner l'étroitesse des options qui peuvent être acceptables pour notre premier partenaire commercial, les États-Unis. Cette solution canadienne doit en fin de compte répondre au critère de ce qui satisfera à cette obligation commerciale.

• (1720)

[Français]

**M. Pierre Breton:** Je vous remercie.

**Le président:** Merci, monsieur Breton.

[Traduction]

Monsieur Warkentin, vous disposez de six minutes.

**M. Chris Warkentin:** Merci beaucoup.

C'est précisément là que je veux en venir. On nous a souvent dit que les Américains avaient prétendu que même s'ils ont modifié la disposition, en 2014, si le Canada avait eu un système semblable à la PACA, ils collaboreraient immédiatement avec nous pour rétablir le traitement préférentiel. Qui, aux États-Unis, faisait cette promesse?

Il semble presque impossible, aujourd'hui, d'obtenir d'un Américain une promesse ferme. J'ai toujours cru les yeux fermés que quelqu'un nous avait fait cette promesse ferme. Qui?

**Mme Anne Fowlie:** Dans la lettre faisant suite à l'appel téléphonique et annonçant au ministre de l'Agriculture du moment, ils disaient qu'ils réexamineraient la situation quand nous aurions préparé une solution. C'est administratif. Ils n'ont aucun changement législatif à apporter. Le retrait du statut préférentiel est administratif, et il en sera de même pour son rétablissement.

**M. Chris Warkentin:** Vous voulez dire qu'aucun politicien ne participerait à ce processus?

**Mme Anne Fowlie:** C'est exact.

**M. Christ Warkentin:** C'est simplement une décision qui a été prise par une entité administrative. Cela me semble bizarre. Quelque chose m'échappe. Je ne pense pas qu'au Canada nous procédions comme cela, et je sais que la politique se fait autrement chez nos voisins du Sud. Pouvez-vous nous montrer cette lettre? Je pense qu'elle nous permettrait de savoir à qui nous adresser aux États-Unis.

Ils doivent aussi savoir que, peu importe le mécanisme que nous proposons, il pourrait être semblable au leur, mais il ne sera pas identique parce que, de toute évidence, nous avons des dispositions en matière de faillite et d'insolvabilité qui diffèrent même d'une province à l'autre.

Ont-ils précisé les changements à apporter aux dispositions pour permettre aux décideurs de revenir sur leur décision? Ont-ils précisé

quels éléments doivent être inclus dans la modification et quels éléments n'ont pas besoin de l'être? Ou encore, est-ce que vous leur avez transmis une solution qu'ils approuvent, de sorte que si le mécanisme était mis en oeuvre, ils pourraient revenir sur leur décision?

**Mme Anne Fowlie:** Je ne me souviens pas du texte exact, mais il est question d'un système semblable au leur. De plus, dès la première mention des mesures de suivi dans le plan d'action du Conseil de coopération en matière de réglementation, on parle aussi d'un mécanisme comparable.

**M. Chris Warkentin:** Plus tôt, vous m'avez entendu poser des questions aux fonctionnaires. Ils n'avaient pas de réponse précise à propos de ce que cela pourrait coûter aux producteurs si ces nouvelles dispositions étaient incluses et ils ne pouvaient dire non plus quelles seraient les incidences des changements apportés par les banques. Il est évident que le coût du financement pourrait grimper.

Avez-vous discuté avec les banques de tout cela? Ce sont souvent les petites entreprises qui sont les plus durement touchées quand les banques changent de mode de fonctionnement. Pour une petite entreprise, le moment le plus difficile pour obtenir du financement, c'est au démarrage. Il me semble que n'importe quel changement empêchant d'obtenir du financement se fera sentir surtout chez les plus petits. Je crois que ce sont les petites entreprises qu'il faut protéger dans ce cas-ci.

A-t-on fait une évaluation de ces changements, ou a-t-on discuté de l'incidence de ces changements sur la capacité des petites entreprises d'avoir accès au capital?

**M. George Gilvesy:** C'est une bonne question. D'après mon interprétation plutôt anecdotique des choses, pour les banques, c'est une question de principe, et elles n'ont pas l'intention de s'en remettre à quiconque si elles ne sont pas obligées de le faire. Leur position est très facile à comprendre.

Qui profite le plus d'un secteur stable? Les banques. Le processus américain a transformé le « Far West » en environnement stable, donc on pourrait s'attendre à ce que la même chose se produise ici et à ce que les coûts pour les producteurs ne grimpent pas.

**M. Chris Warkentin:** Oui, je suppose, et c'est pourquoi je me demandais si vous ne pouviez pas demander aux banques ou à quelqu'un du secteur bancaire d'analyser le changement. C'est sûr que cela pourrait en rassurer certains qui sont préoccupés par les incidences du changement sur leur capacité d'obtenir du financement.

•(1725)

**Mme Anne Fowlie:** M. Gilvesy a raison. D'après ce que nous comprenons de la situation aux États-Unis, l'Association des banquiers canadiens a une politique de longue date qu'elle n'est pas prête à laisser tomber. Des recherches ont été faites aux États-Unis et montrent que leur histoire concernant cette question ne date pas d'hier. Au moment où la PACA a été créée, les banques sont demeurées silencieuses, ce qui a été vu comme positif, et d'après différents groupes, la PACA a eu un effet global positif à la fois sur les producteurs et sur les empaqueteurs dans le secteur des fruits et légumes frais, tout comme sur le financement de ces secteurs par les banques.

**M. Chris Warkentin:** Vous confirmez mes doutes que cela pourrait bien être le cas. Il faut que nous puissions être en mesure de fournir cette information aux fonctionnaires, parce qu'ils semblent mettre les chiffres en doute. Pour ce qui est des questions interprovinciales, cela semble être le principal facteur dissuasif.

**Mme Anne Fowlie:** La PACA donnait des garanties aux banques qui prêtent aux producteurs en permettant aux producteurs de recouvrer en priorité les comptes impayés, ce qui améliorerait le bilan des producteurs.

**M. Chris Warkentin:** Ron, vous souhaitez intervenir?

**M. Ron Lemaire:** Je comptais valider que, dans nos discussions avec les institutions financières, nous avons constaté qu'elles vont continuer de vouloir accorder des prêts aux entreprises de notre secteur. Nous avons discuté de cela. Les banques veulent s'assurer que le secteur auquel elles prêtent est stable.

**M. Chris Warkentin:** D'accord, mais les banques vont dire que si elles ne sont pas les premières à percevoir les sommes, elles vont prêter à des taux d'intérêt plus élevés. C'est toujours ce problème qui

est soulevé, et ce, dans chaque secteur où nous avons discuté de changements aux dispositions sur l'insolvabilité pour permettre à quelqu'un d'autre que les banques d'avoir priorité. Manifestement, quand il en coûte 1 million de dollars par acre pour construire une serre, cela fait grimper le coût du financement, ce qui revient à dire que les entrepreneurs plus jeunes et les petites entreprises ne parviendront pas à faire leur place dans ce secteur. Ce sont eux surtout que nous cherchons à protéger, parce que les grandes entreprises, elles, n'ont aucun problème à déboursier 100 000 \$ pour protéger leurs intérêts lorsqu'elles discutent avec leurs homologues aux États-Unis.

**Le président:** Monsieur Warkentin, voulez-vous poser une question rapide?

**Mr. Chris Warkentin:** À ce sujet, serait-il possible d'obtenir des banques qu'elles confirment que les dispositions de la PACA sont à leurs yeux plus avantageuses que le changement que nous proposons pour résoudre autrement les questions d'insolvabilité? Cette information serait précieuse pour nous, si de tels documents existent.

**M. George Gilvesy:** Je ne suis pas sûr que les banques vont nous répondre là-dessus, mais je pense que nous devons ramener la question aux principes de saine gestion des affaires. Essentiellement, il faut s'assurer que les producteurs sont payés pour leurs produits. Si nous laissons aux banques le soin de s'occuper des producteurs qui ne se font pas payer, je pense que ce n'est pas une bonne chose.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons terminer là-dessus. Je vous remercie d'être venus aujourd'hui. Étant moi-même un petit producteur sericole, je suis d'avis que vos tomates devraient vous être payées.

Nous sommes impatients de nous réunir à nouveau la semaine prochaine. La séance est levée.

---







Publié en conformité de l'autorité  
du Président de la Chambre des communes

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of  
the House of Commons

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>