



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 013 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 16 mai 2016

—
Président

M. Pat Finnigan

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 16 mai 2016

• (1530)

[Français]

Le président (M. Pat Finnigan (Miramichi—Grand Lake, Lib.)): À l'ordre, s'il vous plaît.

[Traduction]

Bienvenue à tous à cette réunion du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Allez-y, monsieur Vaughn.

M. Adam Vaughan (Spadina—Fort York, Lib.): J'aimerais présenter et déposer la motion de ma collègue Alaina Lockhart, la députée de Fundy Royal, qui demande que le Comité fasse la recommandation suivante à la Chambre:

Que la Chambre reconnaisse que le gouvernement soutient fortement la gestion de l'offre, les productions laitières et l'industrie laitière canadienne et, par conséquent, la Chambre enjoint le gouvernement de:

- reconnaître l'importance des pertes économiques des producteurs laitiers canadiens qu'a entraîné l'importation du lait diafiltré, qui a considérablement augmenté au cours des dernières années;
- reconnaisse que l'industrie demande que le problème soit résolu rapidement, et;
- rencontrer les producteurs laitiers et l'industrie laitière canadienne au cours des 30 prochains jours afin de répondre aux enjeux immédiats des pertes économiques engendrées par l'importation du lait diafiltré, et de proposer une solution durable pour la modernisation de l'industrie laitière,

ET QUE le Président en fasse rapport à la Chambre des communes le plus tôt possible.

Le président: Merci, monsieur Vaughn.

[Français]

Madame Brosseau, avez-vous un commentaire à formuler à ce sujet?

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

Je tiens à remercier M. Vaughan d'avoir finalement présenté la motion de Mme Lockhart. Je ne sais pas si vous le savez, monsieur le président, mais j'ai aussi soumis une motion semblable. Le député est-il prêt à accepter un amendement?

Il y a quelques jours, le ministre a annoncé qu'il voterait contre la motion du NPD et un certain nombre de jours se sont écoulés depuis.

[Traduction]

Alors qu'il se rendait dans l'antichambre, le ministre avait déclaré qu'il voterait contre la motion du NPD, annonçant qu'il y aurait des consultations au cours des 30 prochains jours. Un certain nombre de jours se sont écoulés depuis et il reste 18 jours pour les consultations. Accepteriez-vous de modifier la motion? Le temps s'est écoulé depuis que le gouvernement a annoncé les consultations et il ne reste plus que 18 jours. Nous sommes tous d'accord qu'il est urgent d'agir dans le dossier du lait diafiltré.

M. Adam Vaughan: Nous sommes prêts à accepter l'amendement.

Le président: Pouvez-vous répéter le texte exact de l'amendement, madame Brosseau?

Mme Ruth Ellen Brosseau: Il s'agit tout simplement de trouver une solution au cours des 18 prochains jours. Voici l'amendement:

Que la motion soit amendée en remplaçant le mot « trente (30) » par le mot « dix-huit (18) ».

M. Adam Vaughan: Nous l'acceptons.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Tout va bien.

Le président: Vous avez entendu l'amendement. Est-ce que tout le monde est d'accord?

Monsieur Warkentin.

M. Chris Warkentin (Grande Prairie—Mackenzie, PCC): Je me demande si le gouvernement pourrait expliquer quel est le résultat auquel il s'attend et ce qu'il demande au ministre de faire. Il répond aux demandes formulées dans la motion du NPD à l'occasion de son jour désigné pour trouver une solution à ce problème. Le NPD était plus exigeant dans le type de solution qu'il espérait obtenir.

Il y a un engagement à respecter. Je pense que nous aimerions inclure dans la motion que le ministre se présente devant notre comité pour expliquer le résultat qu'il souhaite obtenir de ces audiences et ce qu'il a l'intention de faire en 18 jours.

Voilà quelle serait la mesure à prendre. Sinon, je ne sais pas pourquoi notre comité devrait participer.

Le président: Est-ce qu'il y a d'autres commentaires?

M. Chris Warkentin: J'aimerais demander si le gouvernement serait prêt à inclure un amendement demandant au ministre de se présenter devant le Comité pour expliquer ses constatations et de nous dire ce qu'il a l'intention de faire.

Sinon, je ne vois pas pourquoi le Comité se mêlerait de quelque chose qui relève entièrement du ministre. Il n'y a aucune raison que nous disions au ministre ce qu'il faut faire, à moins que notre comité décide justement de s'impliquer dans le processus.

Le président: Est-ce que vous appuyez l'amendement de l'amendement? Voilà la question.

Est-ce qu'il y a des questions?

M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.): Vous voulez dire d'ici 18 jours?

Le président: Monsieur Warkentin.

•(1535)

M. Chris Warkentin: Je ne veux pas imposer un délai déraisonnable, mais il serait important pour notre comité de boucler la boucle dans ce dossier. L'affaire relève entièrement du mandat du ministre et est étrangère à celui du Comité. Je ne sais pas exactement quel est le rôle du Comité, à moins que nous demandions au ministre de se présenter devant nous pour nous expliquer les constatations qu'il a faites et pour s'engager à prendre les mesures nécessaires pour régler ce problème. Sinon, c'est une démarche tout à fait artificielle et notre comité n'a pas besoin d'intervenir. Le ministre pourrait tout simplement annoncer qu'il va examiner ce dossier avec la participation du Comité. La seule raison pour nous de présenter une motion serait pour affirmer notre participation dans ce dossier.

Je propose simplement que nous invitions le ministre à se présenter devant notre comité après les audiences, afin de nous expliquer ce qu'il a entendu et de nous dire ce qu'il a l'intention de faire.

Le président: Merci, monsieur Warkentin.

Madame Brosseau.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Merci.

Je pense qu'il est vraiment important que le ministre se présente devant le Comité pour nous faire part des commentaires de l'industrie, des producteurs laitiers. Nous avons eu ce débat à la Chambre et, malheureusement, la motion n'a pas été adoptée. Je veux m'assurer que le gouvernement et le ministre comprennent véritablement la situation à laquelle le ministre doit trouver une solution. Nous pensions que la situation était assez simple et consistait tout simplement à appliquer les règles qui sont déjà en place, mais d'après les questions et les commentaires qui ont été faits à la Chambre, il semble que ce que soit un peu plus compliqué.

Il ne semble pas savoir comment trouver une solution. Je pense qu'il est vraiment important qu'il se présente devant le Comité pour expliquer les mesures qui seront prises après 18 jours.

Le président: Monsieur Shipley.

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

Je me réjouis que le gouvernement ait décidé d'apporter son aide.

Pour faire suite à ce que mes deux collègues viennent de dire, si le ministre ne comparait pas ici, cela équivaldrait vraiment à une annonce. Cela voudrait dire que la Chambre reconnaît le problème soulevé par l'industrie laitière et accepte de rencontrer les producteurs. J'ai l'impression, d'après les discussions qu'a eues le ministre — et je reconnais qu'il a des entretiens — qu'il s'informe au sujet du lait diafiltré et qu'il a rencontré un certain nombre de producteurs laitiers. Par conséquent, je suis convaincu que le délai de 18 jours ne pose pas véritablement problème. À mon avis, le problème serait qu'il ne comparaisse pas devant notre comité. À mon avis, cela poserait problème.

S'il s'agit d'une simple annonce de rencontre mais sans promesse d'action, nous allons terminer nos travaux avant que cette annonce soit faite, alors qu'une telle annonce devrait venir de notre comité. Nous sommes tous d'accord sur l'importance de cette question pour l'industrie laitière, non seulement pour les producteurs, mais également pour les transformateurs. Par conséquent, j'appuie cette motion.

Puisque certains d'entre vous hochent la tête, je pense que nous pourrions faire cette demande qui serait sans doute acceptée. Je pense que nous avons tous besoin d'entendre le point de vue du

ministre, pas seulement les membres de notre comité, mais aussi les producteurs laitiers et les transformateurs. Je suis pratiquement convaincu d'ailleurs qu'il est prêt à le faire, puisqu'il mène des consultations continues.

Le président: Monsieur Vaughan.

M. Adam Vaughan: Nous sommes prêts à appuyer l'amendement dans la mesure où il précise « dès que possible ». Il est difficile d'imposer une date précise en raison de son emploi du temps, alors nous accepterons l'amendement demandant que le ministre soit invité à comparaître « dès que possible » pour informer le Comité, s'il est possible de poser la question maintenant.

Le président: Je suppose que l'amendement se lise comme suit « que le ministre compare devant le Comité dès que possible ».

Monsieur Shipley.

M. Bev Shipley: Cette formulation est relativement vague et je me demande si le Comité pourrait se réunir mercredi pour nous indiquer comment se traduirait ce « dès que possible », pour que nous soyons au courant. C'est l'époque de l'année où les votes interrompent les travaux de certains comités.

M. Adam Vaughan: Nous comprenons l'urgence. Nous allons essayer de fixer une date le plus rapidement possible, mais je ne peux pas m'engager pour le bureau du ministre ou pour le ministre lui-même avant de leur avoir d'abord posé la question. Nous allons nous efforcer de vous donner des précisions, mais je pense que nous savons tous que le temps presse et c'est pourquoi nous devrions voter et adopter la motion.

•(1540)

Le président: Sommes-nous prêts à voter sur l'amendement?

Que tous ceux qui appuient l'amendement veuillent bien l'indiquer.

Nous avons l'unanimité.

(L'amendement est adopté.)

Le président: Merci à tous.

Nous allons maintenant voter sur la motion principale, telle que modifiée par Mme Brosseau et M. Warkentin.

Vous avez devant vous la motion originale que nous modifions en remplaçant le délai de « 30 jours » par « 18 jours » à compter d'aujourd'hui. Et l'autre amendement de M. Warkentin demandant « que le ministre compare devant le Comité dès que possible ».

Que ceux qui sont en faveur de la motion se manifestent.

Il semble que nous ayons un consentement unanime. Merci à tous.

(La motion amendée est adoptée. [Voir le *Procès-verbal*])

Le président: Avant de passer à nos invités, nous devons très rapidement approuver le budget de l'étude. Le montant total demandé est de 6 900 \$.

Si tel est le souhait du Comité, nous avons besoin d'une motion pour adopter le...

M. Chris Warkentin: Je la propose.

Le président: La motion est proposée par M. Warkentin.

Que tous ceux qui sont en faveur de la motion veuillent bien l'indiquer.

(La motion est adoptée.)

Le président: Je prie nos témoins de bien vouloir excuser ce petit retard et je les remercie d'être venus témoigner aujourd'hui.

Nous allons maintenant nous intéresser à la PACA, la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables.

Par vidéoconférence, nous entendrons aujourd'hui M. Jocelyn St-Denis, directeur exécutif, Finances et stratégies d'affaires, de Vegpro International Inc. Bienvenue, monsieur St-Denis.

De la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes, nous avons M. Fred Webber, président et premier dirigeant. Bienvenue, monsieur Webber.

De l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario, nous entendrons M. Jason Verkaik, président. Encore une fois, bienvenue à tous.

Je vais vous accorder 10 minutes. Nous allons commencer par M. St-Denis, étant donné qu'avec la vidéoconférence, on ne sait jamais comment ça va se passer.

[Français]

M. Jocelyn St-Denis (directeur exécutif, Finances et stratégies d'affaires, Vegpro International Inc.): Merci, monsieur le président.

Bonjour et merci de l'occasion que vous offrez à Vegpro International Inc. de comparaître devant ce comité concernant l'étude de la PACA, soit la Perishable Agricultural Commodities Act.

Je m'appelle Jocelyn St-Denis et je suis directeur des finances chez Vegpro international. Notre entreprise est située à Sherrington, au sud de Montréal, au Québec. Les actionnaires de notre société sont cinq fermes familiales qui ont décidé de coordonner leur production et de mettre en commun leur commercialisation. Étant l'employé d'un producteur agricole, je m'attarderai surtout à vous faire connaître notre réalité de fermiers.

Qu'il s'agisse d'une petite ferme familiale, d'une coentreprise ou d'une plus grande société, les défis sont multiples en 2016. Il s'agit de cultiver un produit de qualité, de le vendre au bon prix et d'en recevoir le paiement. Cela nous permet de vivre de notre travail, d'investir dans le maintien de notre capacité de production et de répondre à toutes les règles qui sont de plus en plus nombreuses, que ce soit en matière de salubrité et de sécurité, d'environnement et de production durable, tout cela sans être à l'abri d'un phénomène que nous ne contrôlons pas, à savoir la météo.

Chez Vegpro, nous produisons des laitues de type pommée Iceberg ou romaine, des jeunes pousses genre *spring mix* ou des bébés épinards. Nous produisons des oignons, des carottes et plusieurs autres légumes à plus petite échelle. De plus, nous faisons l'emballage et la commercialisation de ces produits pour d'autres petites fermes de notre région qui n'ont pas d'entrepôt ou d'équipement d'emballage.

La plupart des fruits et des légumes sont hautement périssables et, quand ils sont prêts à être récoltés, ils doivent être vendus. Tout cela peut être ordonné, mais nous savons tous que c'est la météo qui a le dernier mot. Il suffit d'une période plus chaude, d'un orage et, du coup, nous obtenons le double de la récolte prévue.

Chaque jour, chaque producteur doit vendre sa marchandise car, s'il ne le fait pas, il risque de la perdre. Donc, tôt le matin, nous évaluons les quantités à récolter et nous effectuons notre travail de vente. Tout doit être vendu avant midi, car nous devons expédier nos produits le soir même. Il arrive que nous devions vendre à des clients que nous ne connaissons pas et nos décisions doivent être prises rapidement sinon, nous perdons le produit.

Comme le produit est périssable, nous sommes à la merci du marché et, chez Vegpro International Inc., nous vivons cette réalité. Je vous donne quelques exemples à cet égard.

Un client peut refuser de payer car il estime que la qualité n'est pas satisfaisante et nous nous en rendons compte 21 ou 30 jours plus tard quand la facture reste impayée.

Il arrive que les prix du marché baissent soudainement en-dessous du prix sur lequel nous nous sommes entendus et le client ne veut pas nous payer sans conclure une nouvelle entente.

Un client peut refuser le produit à sa porte, située à cinq heures de route de chez nous. Il faut alors trouver un autre client pour ce produit et cela en très peu de temps, car le transporteur a un autre client à servir au retour et il doit vider sa remorque. Nous acceptons le premier client qui veut acquérir le produit et nous assumons les risques. Il arrive aussi, tout simplement, qu'un client refuse de payer sans aucune raison ou qu'un autre a mis fin à ses activités ou a déclaré faillite.

Vegpro, ses fermes actionnaires et d'autres producteurs au Québec ont subi des pertes à la suite de plusieurs faillites survenues au cours des années, comme Michel Desjardins ltée, Les Produits Golden Touch, Fruits Atlas International ltée, la compagnie S. Baizer, Fruits Botner ltée, Gérard Viau inc., National Fruits inc, qui étaient tous des distributeurs. Depuis quelque temps, des fruiteries au Québec se placent sous la protection de la Loi sur la faillite, les plus récentes étant Les marchés 4 saisons, La Fruiterie de l'Outaouais, le Groupe Épicia et Les Jardins Valmont. Lorsqu'un client de l'industrie refuse de payer ou fait faillite, c'est plus d'un producteur qui en souffre, car ce client s'approvisionne habituellement chez plusieurs fournisseurs.

L'industrie a mis en place un organisme de règlement des différends, soit la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes, la DRC en anglais, qui est représentée ici aujourd'hui. En cas de conflit, les deux parties doivent accepter d'utiliser leurs services. Même s'il est démontré que c'est le client qui a tort et qu'il doit payer, nous n'avons aucun moyen légal de le forcer à le faire et nous ne pouvons pas récupérer ou saisir notre produit, contrairement à un fabricant de tables ou de chaises.

● (1545)

Aux États-Unis, il y a la PACA. Je ne ferai pas une présentation du fonctionnement de cette mesure législative, mais de ce qui en résulte.

Le gouvernement américain et l'industrie l'ont mise en place parce qu'ils ont reconnu les risques financiers encourus par les agriculteurs ainsi que le niveau élevé de leurs pertes. Un producteur agricole américain qui vend son produit aux États-Unis est automatiquement protégé contre les mauvaises pratiques ou les faillites de ses clients car la loi lui confère des droits et il peut récupérer les sommes d'argent qui lui sont dues. De plus, la PACA soumet les acheteurs de produits agricoles à des obligations. Les conséquences des mauvaises pratiques sont importantes et peuvent aller jusqu'à la perte de leur droit de continuer d'être en affaires.

Au Canada, le producteur agricole n'a pas de protection et en a même moins que ceux qui oeuvrent dans d'autres secteurs d'activité car son produit est périssable et est consommé rapidement. Dans le cas d'une faillite, bien que la loi soit la même pour tous, nous n'avons plus accès à notre produit.

Par ailleurs, il y a bien plus que la faillite, il y a aussi le refus de payer. Une ferme de taille moyenne — habituellement une ferme familiale — n'a pas beaucoup de clients et est à la merci du chantage. Que se passe-t-il quand des pertes financières surviennent? Le producteur ne peut payer ses fournisseurs et ne peut rembourser sa marge de crédit. Il a moins de moyens de maintenir ses infrastructures et ses équipements. Les banques devraient voir d'un bon oeil une protection pour le milieu agricole, car cela sécurise les crédits octroyés.

En plus des pertes financières subies par les fermes, le fait de ne pas avoir de PACA au Canada a amené des producteurs canadiens à préférer vendre leurs produits aux États-Unis puisque c'est moins risqué pour eux. De plus, des producteurs américains refusent de vendre au Canada ou, quand ils le font, ils ne vendront pas nécessairement leurs meilleurs produits. Dans certains cas, cela oblige le Canada à s'approvisionner dans d'autres pays où les risques au plan de la salubrité sont plus élevés.

Notre situation s'est aggravée en 2015 quand les États-Unis ont enlevé aux producteurs agricoles canadiens le privilège de protection équivalent à celui dont disposent les Américains. Auparavant, quand nous vendions notre produit aux États-Unis, nous avions les mêmes droits et la même protection de la PACA que les producteurs américains. Ils nous ont enlevé ce privilège parce que les Américains qui vendent au Canada n'ont pas une protection équivalente.

Pour bénéficier des protections de la PACA, nous devons déposer avec notre plainte le double de la valeur de notre réclamation. Un camion de fruits ou de légumes peut valoir entre 10 000 \$ et 50 000 \$. Compte tenu des fonds que l'on doit trouver et immobiliser pour une certaine période de temps, beaucoup de petits fermiers abandonnent et subissent des pertes car ils sont incapables de déposer les sommes requises. À partir de maintenant, on commence même à voir des Canadiens qui choisissent d'investir et de s'implanter aux États-Unis au lieu de le faire au Canada.

Au Canada, nous n'avons jamais eu de protection et nous réclamons depuis très longtemps un système comparable à celui des Américains. La PACA a permis à Vegpro de récupérer plus de 100 000 \$ lors de la faillite d'un seul client américain, mais nous avons sauvé bien plus que cela. Nous avons été protégés de pertes occasionnées par des pratiques déloyales de la part de clients américains car nous avions des droits et eux avaient des obligations. Désormais, ces droits sont toutefois beaucoup plus difficiles d'accès et sont considérés inaccessibles pour beaucoup de fermes.

Le Canada doit protéger sa souveraineté alimentaire et, pour ce faire, il doit s'assurer que les fermiers de toutes tailles qui nourrissent la population canadienne continuent d'être en affaires et de produire des fruits et légumes de qualité qui peuvent être consommés de façon sécuritaire.

● (1550)

Je vous remercie de votre attention et de l'intérêt que vous portez à notre situation.

Le président: Merci, monsieur St-Denis.

[Traduction]

Monsieur Verkaik, vous avez la parole pendant 10 minutes si vous le voulez.

M. Jason Verkaik (président, Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je vous remercie de me donner l'occasion de venir vous parler de l'importance d'une fiducie réputée canadienne dans le secteur des

fruits et des produits maraîchers. Une telle législation canadienne protégerait les fruiticulteurs et les maraîchers ainsi que les vendeurs au Canada. La création de cet outil permettrait également aux fruiticulteurs, maraîchers et vendeurs de fruits et légumes de retrouver le statut privilégié qui a été récemment révoqué par notre plus grand partenaire commercial, les États-Unis.

Je m'appelle Jason Verkaik. Je suis un maraîcher de quatrième génération installé dans le secteur de Holland Marsh à Bradford, en Ontario. Je suis également président de l'Association de fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario. Je suis ici pour vous parler de l'impact négatif qu'ont subi les agriculteurs du secteur où se trouve mon exploitation, faute de disposer de cet important outil.

J'ai pu écouter la séance du comité permanent de lundi dernier concernant la fiducie réputée. Quelques thèmes ont retenu mon attention et j'ai noté en particulier que certaines personnes pensent que le problème ne justifie pas la mise en place de cet outil hautement efficace, à coût nul pour le gouvernement, accepté par l'industrie, qui avait été promis à notre plus grand partenaire commercial.

Étant d'un avis opposé, j'ai décidé de parler à des agriculteurs de notre région et voici ce que j'ai découvert.

En 2008, une société appelée Top of the Hill Produce a dû être mise sous séquestre. Elle devait plus de 3 millions de dollars à des maraîchers pour des livraisons de carottes, d'oignons, de betteraves, de chou et de pommes de terre. J'ai eu l'occasion de m'entretenir avec 14 cultivateurs qui ont été touchés par cette affaire. Aucun d'entre eux n'a été en mesure de recouvrer ces créances. Les sommes dues variaient entre un demi-million de dollars et 15 000 \$, avec une moyenne de 80 000 \$ à 100 000 \$ par exploitation.

Je sais que les plus grandes exploitations avaient des créances plus importantes; cependant, si l'on calcule en fonction du pourcentage des ventes totales, cela représente de 10 à 40 %. En moyenne, les exploitations ont un bénéfice de 3 à 4 %. Ces chiffres ne figurent pas dans les données qui sont présentées. Ils n'en sont pas moins réels.

Par ailleurs, il est important de rappeler que la qualité des légumes ne faisait absolument pas défaut et que cet acheteur avait été payé pour les légumes que les cultivateurs lui avaient livrés. Certains d'entre eux ont dû prendre une nouvelle hypothèque pour pouvoir poursuivre leurs activités, alors qu'ils se trouvaient en fin de carrière.

En 2011, une entreprise d'emballage de légumes a été mise sous séquestre. Cette entreprise s'appelait Holancin Farms. J'ai rencontré 12 cultivateurs qui ont perdu des sommes variant de 5 000 \$ à 200 000 \$, pour un total de plus d'un demi-million de dollars. Cette somme ne représente pas la totalité des créances dues aux cultivateurs, mais simplement celle qui était due aux cultivateurs avec qui j'ai pu communiquer.

Malheureusement, certains d'entre eux ont été touchés par ces deux entreprises déclarées insolvables.

Une autre faillite a eu lieu en 2014. Cette entreprise devait de l'argent aux cultivateurs et en plus, ces derniers ont dû subir le ralentissement progressif puis la cessation des paiements.

Voilà des exemples de pertes dues à l'insolvabilité au Canada.

Je vais vous faire part brièvement de ma propre expérience. J'ai fait affaire avec la même société pendant une dizaine d'années. Je faisais de très bonnes affaires et nous avions d'excellents rapports. Chaque année, entre le mois d'octobre et le mois de mai, notre chiffre d'affaires atteignait presque 1 million de dollars. Peu à peu, les paiements mensuels réguliers se sont fait attendre et puis, les paiements ont tout simplement cessé. Mon client me devait environ 143 000 \$.

J'ai continué à essayer de récupérer les créances et mon client m'a assuré qu'il me paierait. Souvenez-vous que nous avons eu de bonnes relations d'affaires pendant 10 ans. Le temps a passé et j'ai fini par perdre patience, menaçant mon débiteur de prendre des mesures plus fermes. Il m'a répondu que si je le poursuivais, il ferait faillite et alors, je ne reverrai pas un sou de l'argent qu'il me devait. Quelque temps après, j'ai reçu un chèque de 20 000 \$ et un engagement de la part de mon débiteur à payer petit à petit ce qu'il me devait. J'attends toujours de recevoir autre chose, tout comme plusieurs autres cultivateurs. Le montant total de la créance s'élève à près de trois quarts de millions de dollars.

Je vais maintenant vous donner un exemple illustrant les conséquences de la perte de notre statut préférentiel en vertu de la PACA. Dans notre région, il y a un cultivateur-conditionneur qui a vendu pour l'équivalent de 78 000 \$ de légumes à un client des États-Unis. N'étant pas payé, il a suivi le processus approprié prévu par la PACA pour obtenir son dû. La qualité des légumes n'était absolument pas mise en cause. Au cours du processus, nous avons perdu notre statut privilégié en vertu de la PACA parce que le gouvernement canadien n'est pas parvenu à créer au Canada une fiducie réputée.

Malgré tout, le cultivateur a eu accès au processus de la PACA, mais il devait, pour aller de l'avant, verser un dépôt de garantie équivalent à deux fois la valeur de sa réclamation, soit 156 000 \$. Incapable de réunir ce montant d'argent en l'espace de 90 jours, l'affaire a été considérée comme réglée. Évidemment, ce n'est pas le bon choix de mots, mais c'est ce qui était écrit sur la fiche récapitulative.

L'acheteur qui avait fait l'acquisition des légumes était un courtier dont la société n'avait aucun actif, mis à part quelques téléphones et un bureau.

• (1555)

Les cultivateurs qui ne peuvent être payés en raison de l'insolvabilité de leur débiteur doivent parfois réhypothéquer leurs biens pour demeurer en activité. Ils perdent par ailleurs la capacité de réinvestir dans leur exploitation. Ils perdent la possibilité de bénéficier de programmes gouvernementaux en matière d'innovation et d'infrastructure, tel que le programme Cultivons l'avenir et les Plans agroenvironnementaux.

Le commerce des fruits et légumes entre le Canada et les États-Unis atteint plus de 10 milliards de dollars. Cette fiducie réputée propre au Canada, ainsi que notre système unique de délivrance de permis protègent notre sécurité alimentaire en protégeant notre approvisionnement national et les échanges commerciaux dont nous avons besoin. L'histoire montre que les nations florissantes savent protéger leur approvisionnement alimentaire. Une nation qui ne prend pas les mesures nécessaires pour protéger ceux qui possèdent les connaissances et les compétences pour cultiver les produits alimentaires ne se prépare pas bien pour un avenir durable.

Les cultivateurs font face à de nombreux risques. Le côté imprévisible de la météo est le plus grand de ces risques. Ils acceptent ce risque et respectent les défis qui l'accompagnent.

Cependant, il y a un autre type de risque imprévisible qu'ils ne devraient pas avoir à subir, celui de ne pas savoir s'ils vont être payés. J'invite fermement et respectueusement votre Comité à exposer au ministre ce besoin de protection en temps opportun et en fonction de l'urgence de la situation.

La seule solution valable pour l'industrie, pour les États-Unis, notre partenaire commercial, et en raison de la spécificité de la loi canadienne, c'est une fiducie réputée propre au Canada. Voilà une demi-génération qu'on en parle. Ce dossier a été étudié et revu pendant des décennies et, depuis cinq ans, il est au premier plan.

Notre secteur a mis au point de façon réfléchie, respectueuse et précise, une fiducie réputée propre au Canada, avec l'aide de M. Cuming. Nous avons l'appui unanime de notre secteur pour aller de l'avant avec ce cadre législatif et nous sollicitons votre appui.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Verkaik.

Monsieur Webber, vous êtes notre dernier témoin. La parole est à vous pendant 10 minutes.

M. Fred Webber (président et premier dirigeant, Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes): Merci.

Monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, merci de me donner l'occasion de vous parler de la Loi américaine sur les denrées agricoles périssables que l'on désigne le plus souvent sur le nom de PACA.

Je m'appelle Fred Webber et je suis président et premier dirigeant de la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes. Avant de m'installer au Canada, j'étais fonctionnaire au département de l'Agriculture des États-Unis. Je travaillais à la direction responsable de la PACA, dans le secteur de la fiducie et du règlement des différends. J'ai la double nationalité et je suis fier d'être citoyen canadien depuis 10 ans.

Je suis ici pour vous parler premièrement du cadre de la PACA et de notre perte de réciprocité; et, deuxièmement, pour vous dire combien les dispositions américaines sur la fiducie réputée ont été couronnées de succès et comment il serait possible de recréer ce modèle ici au Canada.

Pour commencer, la PACA comprend deux éléments distincts: une division administrative chargée des permis, des dépôts de garantie et du règlement des différends, qui joue le même rôle que l'organisme que je représente, la DRC; et une fiducie réputée. Depuis plus de 50 ans, la réciprocité de l'accès aux services de règlement des différends existait entre le Canada et les États-Unis. Les Canadiens avaient accès aux services de règlement des différends de la PACA et les Américains pouvaient tout autant se prévaloir des services du Conseil d'arbitrage du Canada.

Malheureusement, deux événements ont ébranlé cette relation unique. Le premier est une décision prise dans les années 1970 par la Cour suprême du Canada selon laquelle le Conseil d'arbitrage n'avait pas l'autorité pour se prononcer sur les questions de droit contractuel, invalidant les services de règlement des différends dont nous avons bénéficié jusque-là. Le deuxième événement est intervenu dans les années 1980, lorsque le département de l'Agriculture des États-Unis a amendé la PACA pour y inclure des dispositions concernant la fiducie réputée.

Depuis, la loi canadienne a remédié à cette lacune en créant la DRC, la Corporation de règlement des différends, mais nous n'avons toujours pas de disposition concernant une fiducie réputée. C'est la raison pour laquelle l'USDA a retiré au Canada l'accès préférentiel à ses services de règlement des différends. Je répète que c'est l'absence d'une fiducie réputée qui a amené l'USDA à retirer l'accès préférentiel au règlement des différends. Voilà un élément très étrange qui a semé la confusion pendant plusieurs années.

Cela m'amène à vous parler de ce qu'est une fiducie réputée. La fiducie est un instrument qui permet aux vendeurs de produits frais de récupérer les produits de la vente de leur marchandise. Disons tout simplement que le cultivateur et les autres vendeurs détiennent un titre de propriété dans le produit jusqu'à ce qu'ils en reçoivent le paiement.

Le produit, le compte débiteur en attendant la revente de leur produit, ou l'encaisse résultant de la vente de ce produit demeurent la propriété du vendeur. C'est limité à ces actifs. La réclamation du vendeur du produit ne touche pas les autres actifs et si ces actifs particuliers ne répondent pas à la revendication du vendeur, celui-ci ne recevra qu'un paiement partiel. Le marché comprend et accepte cette façon de faire. Le vendeur ne cherche pas à obtenir une garantie de 100 %. Ce type de garantie encourage un risque moral. En effet, pourquoi ferait-on preuve de prudence en choisissant la personne à qui on veut vendre ses produits, si l'on est garanti à 100 %? La confiance est excellente pour encourager les gens à faire preuve de prudence et à vendre leurs produits à des acheteurs qui ont une bonne réputation ou à faire preuve de prudence et se renseigner sur la personne à qui ils vont vendre, si celle-ci est nouvelle.

Contrairement à ce qu'on pourrait penser, la fiducie ne coûte absolument rien au gouvernement. Il n'y a pas de fonds commun auquel il faut participer, ni de mise en commun des fonds. La fiducie ne coûte rien au contribuable. Il serait possible d'implanter ce système au Canada et, en fait, M. Ron Cuming a rédigé un document législatif expliquant comment implanter une fiducie réputée au Canada.

M. Cuming est un professeur de droit réputé de l'Université de la Saskatchewan, respecté pour ses compétences dans le domaine du droit provincial et fédéral en matière de faillite. Je vous ai remis une biographie sommaire que nous n'avons pas eu le temps de faire traduire. Je regrette qu'elle soit aussi brève, mais si vous faites une recherche sur Internet ou à l'école de droit, vous verrez qu'il a travaillé sur de très nombreux dossiers de faillite. Il est certainement un des mieux renseignés sur le sujet. En outre, M. Cuming a conseillé de nombreux gouvernements provinciaux dans la rédaction de leurs lois sur la faillite et l'insolvabilité.

Nous estimons que le document que nous vous avons distribué définit les éléments de base de la solution que préconise notre secteur. D'abord et avant tout, elle protège les agriculteurs canadiens, les conditionneurs, les expéditeurs et les autres intervenants de l'industrie des produits frais sur le marché canadien et elle restaurera les droits préférentiels en vertu de la PACA, que nous avons perdus en octobre 2014.

Je serais prêt maintenant à répondre à vos questions, mais avant cela, j'aimerais apporter trois précisions concernant des questions qui ont été soulevées à la réunion de lundi dernier. Vous vous souvenez peut-être que plusieurs des présentateurs m'ont renvoyé certaines questions; c'est tout simplement parce que j'ai travaillé directement avec M. Cuming sur certains de ces autres dossiers.

●(1605)

Tout d'abord, la division des pouvoirs entre le fédéral et les provinces n'est pas claire.

Depuis quelques années, en particulier, nous avons élucidé beaucoup de choses en travaillant avec des représentants du gouvernement, des élus et des fonctionnaires. Il est regrettable que le gouvernement et l'industrie n'aient pas pu mieux communiquer il y a plusieurs années, afin de mieux comprendre ce qui, dans la Constitution canadienne, empêchait l'établissement d'une fiducie du type prévu dans la PACA. L'industrie n'a tout simplement pas compris l'élément solvabilité-insolvabilité. Le gouvernement fédéral, nous le savons maintenant tous, ne peut pas intervenir tant que l'acheteur n'est pas insolvable.

Aux États-Unis, la PACA permet de recourir à la fiducie avant la faillite. Nous ne demandons pas cela. La partie concernant les différends a été résolue. C'est pourquoi la DRC a été créée. Tout acheteur doit être membre de la DRC ou posséder un permis de l'ACIA. Si les modifications apportées à la Loi sur la salubrité des aliments au Canada sont adoptées comme prévu, il sera obligatoire d'être membre de la DRC pour exercer une activité commerciale. Les dispositions permettant de faire en sorte que l'industrie reçoive un paiement de la part d'une société solvable ont été établies. Nous affirmons que les plus récentes ébauches de M. Cuming ôtent toute ambiguïté et ciblent clairement les acheteurs après qu'ils sont devenus insolvable, ce qui place selon nous la question sous la responsabilité exclusive du gouvernement fédéral.

Deuxièmement, on a prétendu que les banques seraient réticentes à accorder du crédit aux entreprises du secteur maraîcher à cause de l'existence d'une fiducie. D'après mon expérience au sein de l'USDA, les acheteurs de produits maraîchers pouvaient aussi facilement obtenir du crédit. De plus, j'ai respectueusement déposé au comité une lettre d'opinion signée par l'avocate et économiste Rachel Spiegel. Après avoir interrogé des banques aux États-Unis, Mme Spiegel conclut que la fiducie représentait un avantage net pour les bailleurs de fonds du secteur agricole qui prêtent à leurs clients agriculteurs. Elle signale en outre que l'on n'a constaté aucune diminution des prêts à la suite de la mise en oeuvre de la fiducie aux États-Unis.

J'ajouterais également que les principales banques canadiennes sont aussi implantées aux États-Unis et sont déjà soumises à la fiducie de la PACA. Je n'ai jamais eu connaissance que des banques auraient lié certaines pertes à la fiducie de la PACA. La fiducie n'est pas nouvelle pour les banques. Elles sont déjà actives sur le marché américain et sont par conséquent soumises à la fiducie de la PACA.

Si vous consultez la biographie de Mme Spiegel lorsque ce rapport sera disponible, vous pourrez constater que sa firme d'avocats représente des membres du secteur alimentaire et des banques dans les deux pays. Je vous invite vivement à la consulter.

Enfin, les statistiques qui vous ont été présentées lundi dernier laissent à penser que le problème est mineur. Je me permets respectueusement de penser le contraire. Malheureusement, les chiffres cités étaient minimisés. Je vous invite plutôt à consulter le rapport du Conference Board dont il a été question lundi. Les résultats des réunions des parties intéressées du Conseil de coopération en matière de réglementation ainsi que le rapport Aon indiquent que les pertes dans le secteur des produits maraîchers en raison de l'insolvabilité varient en moyenne de 18 à 25 millions de dollars par année. Je me ferais un plaisir de vous faire parvenir ces rapports.

Merci. Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Webber.

Voilà qui termine la présentation des exposés. Nous allons maintenant passer à la période des questions.

Nous allons commencer par M. Warkentin, pendant six minutes.

M. Chris Warkentin: Merci beaucoup. Je suis intéressé par le témoignage que vous nous présentez cet après-midi.

Monsieur Webber, j'essaie de me faire une idée de ce qui est proposé et des éléments qui nous manquent par rapport aux États-Unis. Il semble que l'élément qui nous fait défaut est la fiducie réputée.

Est-ce que l'on a réglé le cas des faillites ou est-ce que la fiducie réputée est nécessaire pour que les dispositions concernant les faillites puissent répondre à vos préoccupations?

M. Fred Webber: Il faut se pencher sur les dispositions concernant les faillites, comme l'a fait M. Cuming.

M. Chris Warkentin: On a fait allusion à ses propositions, mais personne ne nous a dit exactement ce qu'il proposait. Quelles sont ses propositions pour régler ce problème?

M. Fred Webber: Nous avons demandé à M. Cuming de se pencher de manière impartiale sur la PACA, telle qu'elle existe aux États-Unis. Nous lui avons demandé de s'appuyer sur son expérience d'avocat, de professeur de droit, d'expert constitutionnel, d'expert en faillite...

M. Chris Warkentin: Nous n'avons que six minutes. Je suis convaincu que c'est un homme extraordinaire, le plus intelligent de la pièce, mais malheureusement, il n'est pas ici pour nous dire ce qu'il propose.

M. Fred Webber: Si vous êtes l'entreprise qui fait faillite, si vous avez reçu mon produit, que vous l'avez dans vos locaux, puis si vous l'avez vendu et si vous avez été payé ou si vous avez un compte débiteur en instance de paiement suite à la vente de mon produit, il propose que je puisse obtenir soit l'un soit l'autre.

• (1610)

M. Chris Warkentin: Très bien. Et dans le cas de...? En fait, l'agriculteur se trouve placé à un degré plus élevé dans le processus de règlement de faillite. Est-ce qu'il passe avant les banques comme premier créancier?

M. Fred Webber: Pour ces biens particuliers.

M. Chris Warkentin: Très bien.

M. Fred Webber: Permettez-moi d'ajouter un autre détail. Au cours de mes entretiens avec les banques — en parlant à certains directeurs, mais pas à l'Association des banquiers canadiens — j'ai remarqué que lorsqu'elles consentent un prêt en s'appuyant sur des comptes débiteurs, elles enlèvent déjà 25 % de ces comptes. Ensuite, elles font le total des comptes créditeurs à payer dans les 30 jours. Par conséquent, elles prennent déjà cela en considération.

M. Chris Warkentin: Est-ce que le mécanisme proposé constitue une solution aux cas de faillite dans lesquels il n'y a aucun actif?

M. Fred Webber: S'il n'y a aucun actif, c'est qu'une des deux choses suivantes s'est produite: soit le créancier a fait affaire avec une personne qui était vraiment en difficulté et qu'il a attendu trop longtemps avant de réclamer son dû, soit l'autre personne a tout simplement encaissé l'argent et a pris la fuite en Floride où elle s'est achetée une maison près d'un terrain de golf.

M. Chris Warkentin: Ou alors, le produit s'est abîmé.

M. Fred Webber: C'est vrai. Si l'entreposage dure trop longtemps, le produit peut s'abîmer.

M. Chris Warkentin: Je suppose que cela ne résout pas la situation.

M. Fred Webber: En cas de faillite d'une entreprise de produits frais... Je regrette de le dire, mais le produit représente généralement leur argent de voyage. Personne ne ferme les portes d'un entrepôt à l'intérieur duquel se trouvent des produits frais. L'entreprise vend ces produits à rabais. Elle fait quelque chose avec et on ne retrouve jamais rien dans les entrepôts.

M. Chris Warkentin: Très bien, mais ce que j'essaie de démontrer, c'est que cette disposition ne fonctionne que s'il reste des actifs après que l'entreprise a déclaré faillite.

M. Fred Webber: Parfois, il reste des comptes débiteurs, à moins que le dirigeant de l'entreprise ne se soit pas donné la peine de facturer les produits.

M. Chris Warkentin: Bien. C'est ce que je voulais établir. Je voulais m'assurer que c'était le cas.

J'aimerais maintenant comparer une fiducie réputée à une fiducie ordinaire. Beaucoup de groupes du secteur ont mis sur pied des systèmes de prélèvement qu'ils utilisent pour la recherche-développement ou pour ce type de disposition. A-t-on envisagé comme solution de créer une véritable fiducie alimentée par un système de prélèvement?

M. Fred Webber: Au fil des années, il y a eu plusieurs études sur ce sujet.

Les produits frais sont des denrées périssables, mais ce n'est pas leur seule caractéristique. Prenons par exemple le cas d'une fraise cueillie le lundi matin et qui arrive sur votre table au petit-déjeuner le vendredi. Elle peut avoir été livrée directement par le fruiticulteur au magasin, mais elle peut aussi avoir changé de mains à quatre ou cinq reprises. Le produit a été consolidé et reconsolidé. Qui va bénéficier du programme de prélèvement?

M. Chris Warkentin: C'est une bonne question.

M. Fred Webber: C'est une partie de la raison. Pour répondre à votre question, cette possibilité a été étudiée. L'industrie estime qu'il ne s'agit pas d'une solution viable pour le secteur des produits frais. Je crois d'ailleurs que l'industrie s'est inspirée d'une analyse du CCR.

M. Chris Warkentin: Par conséquent, la seule chose que nous demandons du gouvernement du Canada est, je crois, de modifier la priorité selon laquelle les actifs d'une entreprise en faillite sont répartis. Par exemple, un producteur maraîcher serait la première personne sur la liste. Il serait prioritaire. Est-ce que j'ai bien compris?

M. Fred Webber: Permettez-moi d'ajouter une précision. Les produits frais eux-mêmes — si c'est la même chose qu'aux États-Unis — ne font jamais vraiment partie des biens de la faillite. Le séquestre ou syndic décide tout simplement de mettre ces produits de côté, étant donné qu'ils appartiennent à l'agriculteur. Si le séquestre a des créances d'une valeur de 200 000 \$ et que les comptes débiteurs totalisent 100 000 \$, les agriculteurs reçoivent 50 cents pour un dollar. Voilà, c'est aussi simple que cela.

M. Chris Warkentin: Je comprends comment cela peut fonctionner, mais si on prend le cas d'une entreprise qui mettait du temps à payer ses comptes, comme Jason l'a mentionné, cela veut dire que ces biens ont été vendus des années ou des mois auparavant. Dans ce cas, comment procède-t-on?

M. Fred Webber: Cela ne s'applique pas. Actuellement, les acheteurs doivent tous avoir un permis de l'ACIA ou être membres de la DRC. Dans un an, j'espère qu'ils devront être membres de la DRC.

Nous sommes payés rapidement. Il faut compter environ 10 jours, au plus 30 jours. Les fournisseurs auraient déposé un avis de contestation depuis longtemps. En fait, les règles de la DRC encouragent la diligence raisonnable, si bien qu'un fournisseur qui ne présente pas sa réclamation dans les neuf mois perd son droit à être payé. Entre le moment où l'acheteur est encore solvable et celui où le vendeur s'adresse à la DRC, il ne doit pas s'écouler plus de neuf mois pour la présentation d'une réclamation. Dès que le compte est en souffrance, il a le droit de s'adresser à nous. S'il ne respecte pas une décision ou notre avis, il est radié et il ne peut plus importer des produits de l'extérieur du pays ou de la province.

Le président: Merci, monsieur Webber.

Merci, monsieur Warkentin.

C'est maintenant à vous, monsieur Peschisolido, pendant six minutes.

M. Joe Peschisolido (Steveston—Richmond-Est, Lib.): Je tiens moi aussi à remercier les témoins.

•(1615)

[Français]

Monsieur St-Denis, vous avez parlé avec passion et avec clarté.

[Traduction]

Monsieur Verkaik, je vous remercie également pour vos réflexions. Monsieur Webber, j'ai été frappé par la clarté de vos commentaires puisque, comme M. Warkentin, je me creusais moi aussi la tête pour comprendre. Cela m'a ramené à mes études de droit et aux notions de créanciers garantis, etc.

Mis à part la complexité du dossier, je crois que nous sommes tous d'accord pour dire qu'il y a un problème et que nous voulons vous aider à le régler.

Cela fait pas mal de temps que vous vous y intéressez. D'après vous, qu'est-ce qui bloque? Pourquoi n'avons-nous pas créé une fiducie réputée? Pourquoi n'avons-nous pas mis sur pied un mécanisme qui permettrait de résoudre le problème?

M. Fred Webber: Je crois que l'on peut répondre très facilement à cette question. Il y a deux réponses. Comme vous avez pu vous en rendre compte, c'est un dossier très compliqué et très difficile à saisir. Au début, lorsque nous avons établi le Conseil de coopération en matière de réglementation, certains croyaient encore que le gouvernement canadien aurait dû contribuer à une réserve commune de fonds. Il a fallu beaucoup de temps pour abandonner cette idée et expliquer aux gens que ce n'était pas le cas, que le gouvernement n'aurait pas à faire une contribution financière.

D'autre part, les Américains, en particulier, réclament à cor et à cri que ce problème soit réglé. Ils peuvent le faire aux États-Unis, mais au Canada, nous n'avons rien. Ils continuaient à demander ce qu'ils appelaient une injonction restrictive temporaire. En fait, ils ne comprenaient pas vraiment eux-mêmes l'utilité de l'instrument qu'ils avaient en main. Quand on s'adressait à Industrie Canada, ministère devenu aujourd'hui Innovation Canada, on restait bloqué sur cette demande d'injonction restrictive. On disait que ce n'était pas une mesure possible au Canada. Il est impossible de faire appel à une fiducie avant que l'entreprise ne devienne insolvable.

C'est alors que nous avons pris du recul et découvert que c'était là le point d'achoppement que beaucoup de gens ne comprennent pas. J'ai promis que je ne parlerais pas de politique ici, mais avant les élections, je crois que nous nous étions mis d'accord avec les fonctionnaires pour qu'un tel mécanisme soit mis en place.

Nous sommes retournés voir M. Cuming et nous lui avons expliqué ce que nous avons découvert. Aux États-Unis et au Canada — deux pays séparés par la même langue, comme on dit — il régnait une énorme confusion puisque les représentants de l'industrie essayaient d'expliquer quelque chose qu'ils ne comprenaient pas vraiment eux-mêmes. Ce n'est que très récemment, depuis que nous sommes retournés vers M. Cuming pour lui demander des éclaircissements, que nous avons compris ce qui se passait.

Je dois avouer que cette confusion nous a fait probablement perdre plusieurs années.

M. Joe Peschisolido: Monsieur Verkaik, votre situation dans la région de Holland Marsh est semblable à celle qui règne dans la vallée de l'Okanagan, en Colombie-Britannique, ainsi que dans mon coin de pays, à Steveston-Richmond East, étant donné que, nous aussi, nous faisons affaire avec les Américains. Beaucoup de céréaliculteurs vendent leurs récoltes sur le marché américain, mais il y a aussi beaucoup de transactions qui se font dans le Lower Mainland.

Est-ce que les Américains pourraient accepter des solutions autres que la fiducie réputée?

M. Jason Verkaik: Je ne pense pas.

M. Joe Peschisolido: Très bien.

Je remarque que cette question revient constamment. Elle menace même la viabilité de toute l'industrie. Est-il possible d'adopter un mécanisme autre que la fiducie réputée ou est-ce la seule option que nous ayons?

M. Jason Verkaik: En tout respect, je dois dire que cette question a été étudiée de fond en comble et depuis longtemps. On revient toujours à la notion de la fiducie réputée.

Il existe d'autres options que nous avons examinées, mais elles ne sont tout simplement pas viables.

M. Joe Peschisolido: Monsieur le président, c'est tout.

Le président: Très bien.

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 d'être ici aujourd'hui.

Je vais céder la parole à ma collègue Tracey Ramsey. Elle a fait du bon travail concernant la loi américaine sur les denrées agricoles périssables, ou la PACA. C'est elle qui va poser des questions aux témoins.

[Traduction]

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci, Ruth Ellen.

Merci aux témoins pour ces intéressantes présentations.

Avec Jason, on pourrait sans doute discuter pour savoir où sont les terres agricoles les plus riches, dans ma circonscription d'Essex, dans le sud-ouest de l'Ontario ou à Holland Marsh. D'ailleurs, dans ma circonscription nous avons aussi Hillman Marsh.

Venant d'une circonscription où l'agriculture est très représentée, je connais l'importance que revêt la PACA pour les fruiticulteurs et maraîchers de ma région. L'inertie du gouvernement conservateur au cours des deux dernières années a coûté très cher aux exploitations agricoles familiales. J'irais même jusqu'à dire que certaines exploitations familiales ont disparu. Voilà une chose que nous ne pouvons plus nous permettre. Nous voyons hélas de nombreuses exploitations familiales disparaître dans le sud-ouest de l'Ontario et la PACA est une des causes de ces disparitions.

Je crois qu'on est tous d'accord pour dire que les vendeurs ne sont pas protégés, que cette situation met les agriculteurs en péril et que c'est une menace pour les exploitations familiales. Je vais vous donner un exemple. Dans York-Simcoe, il y a une ferme qui a perdu 38 302 \$ à la suite d'une livraison de produits frais aux États-Unis, parce qu'elle n'a pas pu réunir les fonds nécessaires pour verser un dépôt double. Je pense que beaucoup de gens ne comprennent pas ce qu'est un dépôt double. J'aimerais vous demander d'en parler un peu et de décrire également les conséquences pour les exploitations familiales lorsqu'elles doivent prendre la décision de verser un dépôt de garantie double. Dites-nous également si vous pensez que les exploitations essuient des pertes et risquent éventuellement de disparaître si elles s'avèrent incapables de réunir ces fonds.

• (1620)

M. Jason Verkaik: La question s'adresse à moi?

C'est un défi de taille. Compte tenu des difficultés de trésorerie que connaissent les exploitations, il peut s'avérer difficile pour elles de verser un dépôt double. Tout dépend de la situation et du montant du dépôt. L'obligation de verser un dépôt double, comparée à la formule que nous avons, pose un véritable défi. Peut-être que Fred peut en parler un peu plus.

M. Fred Webber: Le dépôt de garantie double est un phénomène intéressant. La semaine dernière, quelqu'un a demandé pourquoi impose-t-on cette obligation.

À l'origine, c'était pour éviter les plaintes frivoles. Par exemple, quelqu'un aurait pu présenter une réclamation alors qu'il devait des frais de transport ou d'autres montants d'argent à l'acheteur. En revanche, le fait de doubler le versement paraît un peu excessif.

Pour répondre à votre question et comprendre le problème, il faut voir exactement comment cela se passe. L'agriculteur a fait sa récolte et la vend mais ne parvient pas à se faire payer. Il a déjà un manque à gagner de 50 000 \$.

À partir de là, il doit s'adresser, aux États-Unis, à un organisme qui est reconnu par l'USDA et verser un dépôt de garantie. Il ne s'agit pas d'une simple caution, mais d'un dépôt en espèces. Il doit trouver un prêteur qui accepte de lui prêter un montant en espèces équivalent au double. Il a déjà un manque à gagner de 50 000 \$ et maintenant il doit engager un actif d'une valeur de 100 000 \$ qui n'a pas déjà été donné en garantie à quelqu'un d'autre, afin d'obtenir ce montant en espèces. C'est tout bonnement impossible.

Si vous regardez les statistiques, sans aller dans les détails, moins de 1 % des réclamations présentées en vertu de la PACA depuis l'extérieur des États-Unis et depuis le Canada deviennent des réclamations formelles.

Ce n'est pas parce qu'elles sont réglées, contrairement à ce qu'indique le dossier. Cela veut tout simplement dire qu'un document formel n'a jamais été déposé. Cela signifie que le requérant n'avait pas les moyens de poursuivre sa démarche.

Mme Tracey Ramsey: En effet. Il ne faut pas oublier que 75 % des producteurs de fruits et de produits frais sont des petites

entreprises. Leur chiffre d'affaires moyen s'élève à 85 000 \$ ou moins par année.

Ce sont des gens qui ne vont pas pouvoir tenir le coup ou qui vont perdre tous leurs biens s'ils décident de faire une réclamation. Le risque est énorme, parce que lorsque vous faites ce double dépôt de garantie, et qu'au bout du compte vous ne parvenez pas à récupérer votre créance, vous perdez votre dépôt. Vous n'êtes plus en mesure d'investir dans votre exploitation, comme l'a expliqué M. Verkaik.

M. Fred Webber: Puisque vous parlez d'exploitation familiale, je vais en profiter pour souligner que c'est un problème qui touche toutes les exploitations familiales.

Plusieurs d'entre vous ont demandé s'il existait d'autres options, un système d'affacturage, des assurances, ou qui se demandent pourquoi les autres instruments traditionnels ne fonctionnent pas. C'est parce que la situation concerne les exploitations familiales.

Selon un des derniers rapports rédigés par la compagnie d'assurance Aon, 20 % des acheteurs ne sont pas assurables. Ces acheteurs achètent l'équivalent de trois ou quatre fois leur valeur nette. Les exploitations agricoles familiales sont nettement désavantagées. Bien sûr, l'assurance est une option viable dans le cas de deux grosses entreprises prospères, mais ce n'est pas une option pour une petite entreprise de la ferme à la table... Plusieurs rapports que je vous ferai parvenir avec plaisir attestent que l'assurance est une option pour les grandes entreprises prospères et bien financées; cette option n'est pas à la portée des petites exploitations familiales.

Mme Tracey Ramsey: En 2011, le Conseil Canada-États-Unis de coopération en matière de réglementation a averti qu'il fallait faire quelque chose. Les conservateurs n'ont rien fait. Plusieurs libéraux que je connais affichent cette promesse électorale sur leur site Web. Certains d'entre eux continuent à l'afficher. Je leur en ai parlé. C'est facile à régler.

Tous les détails ont déjà été prévus. Le travail a déjà été fait par les bureaucrates en coulisses. Tout est prêt. Il n'y a pas de recherches ni d'analyse à faire. Il suffit de voter et de mettre cette option en marche pour que les agriculteurs soient protégés et aient accès au marché américain. Je viens du sud-ouest de l'Ontario et je sais bien que nos voisins du Sud sont nos plus grands partenaires commerciaux. Nous sommes juste de l'autre côté de la frontière. La situation que nous vivons a des conséquences terribles.

Avez-vous parlé de cette situation au ministre de l'Agriculture? Où en est ce dossier entre les mains du gouvernement libéral actuel?

• (1625)

M. Fred Webber: Le ministre est au courant. Nous savons qu'il a plusieurs autres priorités à son agenda, mais pour répondre à votre question, il est au courant et nous attendons notre tour.

Le président: Merci, monsieur Webber et merci à vous madame Ramsey.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Drouin.

Je vais vous demander de préciser à qui vous voulez poser votre question, surtout à cause de la vidéoconférence.

M. Francis Drouin: Merci, monsieur le président.

[Français]

Je tiens à remercier les témoins qui comparaissent devant nous aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. St-Denis.

Vous avez mentionné qu'en cas de problèmes de paiement, une des parties prenantes doit accepter de faire partie de la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes, ou DRC en anglais. Est-ce ce qui se passe en ce moment?

M. Jocelyn St-Denis: C'est quelque chose de volontaire.

Comme le disait plus tôt M. Webber, dans la refonte de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA, il est question de l'obligation d'être membre de la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes, ou DRC, pour faire des affaires et pour avoir droit à une licence de vente de fruits et de légumes. Actuellement, si un de nos clients est membre de la DRC, il a accès à du soutien et à de l'aide pour la médiation ou l'arbitrage. Cependant, ce client n'est pas tenu, s'il est coupable, de nous payer quelque chose. Nous n'avons aucun moyen de l'obliger à quoi que ce soit ou d'exiger qu'il remette les sommes qui sont dues.

Dans le cadre de la refonte de l'ACIA, qui devrait se réaliser plus tard cette année ou l'année prochaine, l'obligation d'être membre de la DRC pour faire des affaires dans le secteur des fruits et légumes faisait partie de nos demandes.

M. Francis Drouin: Merci beaucoup.

[Traduction]

Monsieur Webber, j'aimerais m'assurer de bien comprendre le double dépôt de garantie et le délai de 90 jours pour réagir. Pendant combien de temps le dépôt double demeure-t-il aux États-Unis? Aussi longtemps que le litige n'est pas réglé?

M. Fred Webber: Il y a quelques années, quand il était encore possible de se prévaloir du régime de la PACA, la plupart des réclamations informelles qui étaient présentées empruntaient rapidement le processus formel. Il faut verser le double dépôt avant d'accéder au processus formel. Cet argent est conservé jusqu'à ce qu'une décision soit rendue. Par la suite, l'argent est rendu s'il n'y a pas de demande reconventionnelle. Le dépôt est conservé au cas où l'acheteur présenterait une demande reconventionnelle pour se faire rembourser de frais de transport impayés ou tout autre recours, quelle que soit l'affaire, étant donné que la PACA ne s'applique qu'aux acheteurs qui relèvent de ses dispositions. C'est pourquoi, par souci d'équité, le dépôt de garantie constitue une réserve en cas de demande reconventionnelle.

M. Francis Drouin: Combien de temps cela prend-il en moyenne pour obtenir une décision en vertu de la PACA? Est-ce que le temps d'attente est variable?

M. Fred Webber: Tout dépend de la complexité. D'après mes statistiques, certains cas sont réglés en aussi peu de temps que 90 jours alors que d'autres traînent un peu plus. Tout dépend de la complexité de chaque cas et s'il y a eu une audience ou peut-être si quelqu'un a dû venir d'un autre pays. Mais je dirais qu'il faut patienter entre 3 et 12 mois.

M. Francis Drouin: Merci.

Pour ce qui est de la fiducie réputée et de la confusion qui règne à ce sujet dans l'industrie, pensez-vous que les États-Unis accepteraient cette solution si le Canada devait adopter une loi instaurant les fiducies réputées?

M. Fred Webber: J'en suis absolument certain. En plus d'avoir travaillé là-bas, si vous imaginez l'âge que je peux bien avoir, vous devez bien vous douter que je suis resté en contact avec plusieurs personnes qui occupent maintenant au sein du département de l'Agriculture des États-Unis des postes où ils sont bien informés. Je peux vous assurer qu'il y aura réciprocité dès lors qu'une option ressemblant à une fiducie réputée sera mise en place.

M. Francis Drouin: Parlant d'âge, j'ai entendu dire que cela fait maintenant plus de 50 ans que nous n'avons pas de processus analogue.

M. Fred Webber: Je ne pense pas que ce soit vrai. Nous avons la réciprocité pendant de nombreuses années. À dire vrai, avant la création de la DRC en 2000, nous y étions presque lorsque la Cour suprême du Canada a statué qu'un organisme fédéral ne pouvait pas se prononcer sur les contrats privés en matière de bas salaire et d'absence de rémunération. Là aussi, il y a eu un changement. Aux États-Unis, il était possible, en vertu de la PACA, de statuer sur les contrats privés et l'absence de rémunération, alors qu'au Canada, c'était impossible. C'est grâce à la création de la DRC, en vertu de l'ALENA, que nous avons relancé le processus.

M. Francis Drouin: Merci.

Je sais que d'autres membres du Comité ont déjà posé la question mais, sans vouloir ajouter à la confusion, j'aimerais savoir si, en dehors de la fiducie réputée, il y a d'autres questions qu'il faudrait intégrer si une loi est présentée au Parlement?

• (1630)

M. Fred Webber: Parlons simplement de réciprocité.

L'objectif premier est d'aider les producteurs canadiens — agriculteurs, expéditeurs, etc. Simplement pour les États-Unis, il y a beaucoup d'autres éléments dont il faut tenir compte pour permettre cette relation réciproque entre nos deux pays.

Le premier élément est l'inspection supervisée par le gouvernement fédéral. Le secteur des produits frais connaît régulièrement des problèmes. Les fraises doivent être rouges, mais quelle nuance de rouge? Quand le moelleux devient-il trop mou? La banane est-elle assez jaune? Il faut un organisme pour régler ce genre de questions, c'est pourquoi nos deux pays ont des services d'inspection supervisés par l'État.

Nous avons désormais deux organes de règlement des différends, la PACA et la DRC. Le régime de permis autorise une certaine vérification des mauvais sujets. Les producteurs qui ont connu des difficultés par le passé doivent déposer une caution pour pouvoir devenir membres.

Le troisième élément est la fiducie réputée. C'est la partie qui nous manque. Est-ce qu'il y a de la place pour d'autres éléments? Absolument. L'industrie poursuit ses activités et peut s'appuyer sur une fiducie réputée qui permet la participation de tous... L'industrie s'est avérée excellente pour s'autoréglementer et si quelqu'un souhaite utiliser d'autres outils, cela devra se faire entreprise par entreprise.

Si vous vouliez savoir s'il y avait quelque chose d'autre dans la loi qui rapprochait cette industrie de la ferme à la table, je dirais que non. Je dirais que cela réglerait totalement la question.

M. Francis Drouin: Si j'avais le temps pour une dernière question — non, désolé, vous n'auriez pas le temps de répondre.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Drouin.

[Traduction]

Nous allons passer au second tour. Monsieur Longfield, vous avez six minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci.

Voulez-vous poser votre dernière question, Francis?

M. Francis Drouin: Avec plaisir. Merci, Lloyd.

À propos de vos entretiens avec les banques, je sais que le Mouvement des caisses Desjardins est un important bailleur de fonds de l'industrie au Québec. Est-ce que vous avez dit aux banques de ne pas s'inquiéter à ce sujet, parce que nos voisins du Sud acceptent cette solution? Avez-vous eu cette conversation? Avez-vous noté un contre-coup de la part de ce secteur particulier?

M. Fred Webber: C'est une question difficile. Nous n'avons pas communiqué avec l'Association des banquiers depuis quelques temps. Je ne peux pas parler au nom de mes autres collègues et je ne sais pas quelles démarches ils ont entreprises. En toute honnêteté, il y a eu une consultation au sujet de la LFI et les gens étaient intéressés par ce sujet.

Nous avons pris contact avec l'Association des banquiers. Nous avons communiqué avec certaines banques et avons essayé de leur expliquer la situation. Le document, le livre blanc auquel j'ai fait référence tout à l'heure, est un pas dans cette direction. Cependant, tant que les choses ne bougeront pas, quand on y pense, en tant que groupe — je vais probablement m'attirer des ennuis — les banques passent en premier... elles ont cette priorité. Pourquoi voudraient-elles affirmer publiquement qu'elles acceptent de passer en deuxième position? Elles nous ont dit et répété que si nous avons une politique et une industrie de caractère unique, qu'il fallait opter pour une politique restreinte.

Nous devons poursuivre les consultations avec les banques. Je le reconnais, mais elles nous demandent d'abord si c'est une bonne politique et si nous pouvons lui garder une portée restreinte.

M. Lloyd Longfield: Merci et merci à tous pour les exposés que vous avez présentés.

Il semble que les chiffres ne correspondent pas.

Au cours de la dernière réunion, le ministère avait fait état d'un total de 479 337 \$ pour 10 réclamations. Les réclamations étaient passées de 13 à 10. Nous augmentons nos exportations, mais nos réclamations diminuent. C'était une partie des informations.

Aujourd'hui, il est question de 18 millions de dollars par rapport à 25 millions de dollars. Est-ce que ce sont deux choses différentes? Est-ce qu'un chiffre comprend le Canada et les États-Unis et l'autre seulement les États-Unis? Savez-vous pourquoi ces chiffres sont différents?

M. Fred Webber: Les premiers chiffres que vous avez cités concernent je crois les différends. Il y a quelque temps, le pire scénario sur une période de cinq ans avait été évalué à seulement 7 millions de dollars si l'on en croit les déclarations qui avaient été faites à ce sujet.

Cela concerne les différends. Les différends entre entreprises solvables. Ces différends concernaient peut-être une entreprise qui tardait à payer ses factures. Il y a peut-être eu un problème d'inspection, ou encore un différend légitime.

Le chiffre que j'ai cité concerne l'insolvabilité. L'entreprise a fermé ses portes et n'est plus en activité.

Les statistiques posent problème et ceux d'entre nous qui avons participé aux audiences du Conseil de coopération en matière de réglementation se tapent la tête contre le mur quand ils cherchent à obtenir de l'information. Les statistiques ne sont tout simplement pas assez précises pour faire ressortir ce type d'information. Au cours des premières années, nous faisons venir des représentants du Bureau du surintendant des faillites pour essayer d'y voir plus clair et tout était une question de codage. Il fallait décider si c'était une entreprise de produits frais ou une entreprise de camionnage.

●(1635)

M. Lloyd Longfield: Merci et merci pour cette réponse brève.

J'ai une question complémentaire. Je viens du secteur manufacturier, celui de l'exportation des produits fabriqués. C'est très différent des fruits qui peuvent se gâter sur une étagère. Dans mon secteur, on ouvrait une ligne de crédit quand on travaillait avec une banque, avec un client dont on ne savait pas s'il allait nous payer ou non.

Qui couvre les 18 à 25 millions de dollars? C'est une fiducie réputée, mais qui couvre véritablement ce montant d'argent? Si le client ne vous paie pas, c'est 25 millions de dollars qui disparaissent parce que l'entreprise a fait faillite. Qui protège cet argent?

M. Fred Webber: Actuellement? C'est l'agriculteur.

M. Lloyd Longfield: Oui, je le sais, mais en vertu du nouveau système qui, selon vous ne coûtera rien à personne, il faudra bien quand même que l'argent vienne de quelque part.

M. Fred Webber: L'argent viendra de la personne qui a déclaré faillite. Je vais reprendre mon exemple précédent, parce qu'il nous permettra d'y voir plus clair. Le client qui a acheté mon produit est soit en possession de mon produit, soit de l'argent qu'il a perçu de sa vente, ou encore il détient mon compte débiteur. Je veux mettre la main sur l'élément restant.

M. Lloyd Longfield: S'il a fermé boutique... mon histoire concernant l'homme d'affaire qui a fermé boutique et qui a été payé, n'était pas fameuse.

M. Fred Webber: D'accord, mais où est parti mon compte débiteur? Il est bien quelque part.

M. Lloyd Longfield: Il n'est plus sur la liste des créanciers et c'est justement de quoi nous parlions — comment les retirer de la liste des créances.

M. Fred Webber: Oui, il a dissipé la fiducie et par conséquent, l'argent retourne à l'agriculteur.

M. Lloyd Longfield: C'est une solution viable. Je ne vais pas le contester, parce que nous n'avons pas le temps, mais il me semble que...

M. Fred Webber: Pourtant, cela fonctionne aux États-Unis, depuis 1984.

M. Lloyd Longfield: Alors pourquoi on ne les a pas imités? Je ne comprends pas. Pourquoi le Canada n'a-t-il rien fait?

M. Fred Webber: Je vais moi aussi devoir m'ajouter à la liste des personnes qui ont posé cette question.

M. Lloyd Longfield: Nous avons eu des gouvernements conservateurs, des gouvernements libéraux et, depuis 50 ans, ils n'ont rien fait à ce sujet.

M. Fred Webber: Pardonnez mon audace, mais je pense que c'était tout simplement de la confusion. C'est seulement l'an dernier que la plupart des gens ont compris la différence entre la solvabilité et l'insolvabilité, que nous ne cherchons pas à copier les États-Unis, mais que nous avons compris que la solution canadienne sera différente.

M. Lloyd Longfield: Merci pour cette précision.

Le président: Merci, monsieur Longfield.

C'est maintenant au tour de M. Shipley.

M. Bev Shipley: Merci, monsieur le président. Je tiens aussi à remercier M. Webber, M. Verkaik et M. St-Denis d'être venus témoigner aujourd'hui.

Je ne comprends pas vraiment pourquoi ma collègue du NPD, la députée d'Essex, est venue nous dire ce qu'elle avait fait, minimisant du même coup les compétences des intervenants de l'industrie, du gouvernement ainsi que notre fonction publique.

Sincèrement, je pense que vous l'avez bien dit. J'ai été membre de divers organismes, y compris le Conseil canadien de l'horticulture, les organismes regroupant les producteurs de légumes de serre et les producteurs de fruits et légumes. D'après les réunions auxquelles j'ai assisté et les conversations personnelles que j'ai pu avoir, je peux vous dire que tout le monde voulait savoir comment trouver une solution tout en répondant aux exigences de la loi, des règlements des différends et aux exigences financières des producteurs.

Les communications peuvent être un grand problème dans nos entreprises et même chez nous. Elles sont très complexes. Nous avons parlé des autres options. Je fais partie de différents groupements de producteurs spécialisés et nous avons examiné différents aspects tels que les prélèvements, l'assurance et autres. Nous devons les examiner afin de voir ce qu'elles pouvaient offrir, en particulier pour le groupe des horticulteurs.

Je remercie M. Cuming d'avoir rédigé une proposition qui pourrait être utile aussi bien pour l'industrie que pour le gouvernement. J'ai des collègues au gouvernement et si l'option est prometteuse, je ne vais pas m'en prendre à vous. Comme l'a dit Lloyd, nous avons bénéficié des dispositions de la PACA pendant 50 ans aux États-Unis. Nous avions un traitement préférentiel — c'est clair — mais nous allons travailler avec vous pour faire en sorte que l'on obtienne des résultats.

Monsieur Verkaik, vous y avez peut-être réfléchi lorsque vous avez présenté une réclamation en vertu des dispositions de la PACA. Monsieur Webber, vous avez dit que cela pouvait prendre de trois à 12 mois pour être payé, selon la complexité de la réclamation. Que fait votre institution financière dans un tel cas? Est-ce qu'elle est prête à vous fournir du crédit au-delà des 30 jours? Vous devez payer les coûts de production et les frais de transport. Il faut tenir compte de tout cela. Est-ce que l'accès au processus de règlement de différends et la présentation d'une demande de paiement en vertu des dispositions de la PACA vous met à l'abri des tracas financiers découlant du fait que vous n'avez pas été payé?

• (1640)

M. Jason Verkaik: Je dirais que tout dépend de la position de chaque agriculteur vis-à-vis de la banque. Si vous êtes un jeune agriculteur qui vient d'acheter une ferme de 3 millions de dollars et qui doit rembourser une lourde hypothèque, vous avez beau avoir une idée de génie qui serait extrêmement rentable, en dehors de toute réclamation, la banque pourrait ne rien vous prêter, même si vous êtes pas mal certain de vos chances de réussite.

Dans le cas du règlement d'un différend, la décision de vous accorder du crédit ou d'augmenter le crédit que vous avez déjà, se situe dans une zone grise. Tout dépend de chaque cas. Certains agriculteurs extrêmement compétents dans leur domaine n'ont pas nécessairement des aptitudes dans d'autres domaines.

M. Bev Shipley: Je comprends tout ça. Le revenu moyen des petits agriculteurs s'élève à 85 000 \$, ce qui n'est pas énormément d'argent de nos jours dans le milieu agricole. Alors, comment font-ils pour...?

Un de leur client ne les a pas payés. Avec le traitement préférentiel, ils auraient pu faire une demande en vertu des dispositions de la PACA, n'est-ce pas?

M. Jason Verkaik: C'est exact. Je pense que c'est 100 \$.

M. Bev Shipley: Le règlement du différend peut prendre de trois mois à un an, mais en attendant, ils ont des factures à payer dans les 30 jours. Qui va s'en charger? S'ils n'avaient pas la PACA, ils seraient dans l'obligation de trouver de l'argent ou ils devraient...

M. Jason Verkaik: En effet.

M. Bev Shipley: Bien. Comment s'y prennent-ils pour survivre si longtemps sans être payés?

M. Jason Verkaik: Tout dépend. La réclamation porte peut-être sur 10 % de leur comptes débiteurs ou peut-être jusqu'à 40 %. En fait, tout dépend du montant de la réclamation. Certains ne peuvent pas survivre.

M. Bev Shipley: J'ai une question rapide pour Fred et après ce sera terminé.

Vous avez dit que vous êtes à peu près certain que les États-Unis accepteraient une terminologie qui sera semblable à la leur — j'ai oublié le mot que vous avez utilisé — mais il est déjà arrivé, dans nos rapports avec nos amis du Sud, que des libellés similaires ne suffisaient pas. D'après les conversations que vous avez eues, vous êtes en mesure d'affirmer qu'un libellé similaire — parce qu'il ne faut pas s'attendre à ce que le texte soit identique, mot pour mot, ça je peux pratiquement vous le garantir — serait jugé satisfaisant non seulement par les États-Unis, mais également par votre organisation.

Le président: Monsieur Shipley, tout votre temps est écoulé. Nous avons besoin d'une réponse rapide, s'il vous plaît.

M. Fred Webber: Très bien.

Absolument. En fait, l'auteur de la lettre d'annulation de la réciprocité avait souligné publiquement et à plusieurs reprises les conditions qu'il fallait respecter et qui se limitaient essentiellement à la fiducie réputée.

M. Bev Shipley: Merci beaucoup.

Je vous prie de m'excuser, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Shipley.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Breton.

[Français]

Vous avez la parole pour six minutes.

M. Pierre Breton (Shefford, Lib.): Je dispose de six minutes?

Le président: Oui.

M. Pierre Breton: Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins des précieuses informations qu'ils nous ont fournies aujourd'hui.

Je vais donner une petite pause à M. Webber et m'adresser à vous, monsieur St-Denis.

Au Québec, nous sommes tous très fiers de votre entreprise. Je vous félicite ainsi que votre équipe de votre succès. Votre entreprise, Vegpro, a des installations aux États-Unis, n'est-ce pas?

M. Jocelyn St-Denis: C'est le cas, oui. Nous avons une ferme agricole...

M. Pierre Breton: Je m'excuse, mais je n'entends pas la réponse.

• (1645)

M. Jocelyn St-Denis: Nous avons une ferme agricole en Floride, dans la région de Belle Glade.

M. Pierre Breton: C'est excellent. Merci.

Même si vous êtes une entreprise canadienne, vous êtes installés aux États-Unis. Vos installations sont-elles soumises aux règles de la PACA?

M. Jocelyn St-Denis: Quand nous faisons une vente directement à partir de notre entreprise située en Floride, nous avons la protection de la PACA. Nous sommes des entreprises canadiennes qui faisons des affaires en Floride. Dans 95 % des cas, nos ventes sont facturées par une entreprise canadienne, même si la majorité du produit provient de la Floride pendant une période de l'année.

M. Pierre Breton: Vous êtes une grande entreprise. On a parlé plus tôt de petits fermiers. On peut considérer que vous êtes une moyenne ou une grande entreprise, et c'est positif.

Malgré le fait que vous soyez une grande entreprise, quelles répercussions la non-réciprocité relativement à ces normes de garantie a-t-elle sur vos installations tant aux États-Unis qu'au Canada? Quels risques financiers avez-vous encourus au cours des dernières années par rapport à ce qui se passe au cours d'une bonne année?

M. Jocelyn St-Denis: Une grande entreprise a de plus grands problèmes et une petite entreprise a de plus petits problèmes.

Pour nous, une créance de la part d'un client peut aller jusqu'à 150 000 \$, 200 000 \$ ou 300 000 \$. Dans le cas d'une entreprise ayant un chiffre d'affaires de 80 000 \$ par année, ce montant peut être plus petit. Pour notre part, nous faisons affaire avec de plus gros clients qui, eux aussi, risquent la faillite.

Prenons l'exemple de Steinberg, qui était un détaillant alimentaire du Québec. C'était un gros client. Tout le monde dans le milieu agricole veut vendre à des détaillants de ce genre. Steinberg a fait faillite et, dans cette foulée, un très grand nombre de producteurs agricoles ont perdu des sommes d'argent importantes. Je ne pourrais pas vous dire combien d'argent nous avons perdu, mais c'est assez substantiel.

Plus le volume des ventes est grand, plus le risque est élevé. Certes, une grande entreprise peut faire face à une petite créance, mais le risque général auquel elle fait face est élevé. De nos jours, dans bien des cas, les faillites arrivent soudainement.

Un des éléments importants à l'heure actuelle est la salubrité alimentaire. Les risques que les produits prêts à manger représentent pour un consommateur sont grands. Il peut s'agir de la listeria ou de l'E. coli, par exemple. Les clients font donc attention à cela. Des pertes peuvent survenir assez rapidement. Notre produit est vendu à d'autres transformateurs, qui l'incorpore dans leurs produits. Si ces transformateurs ont des problèmes, il est certain qu'il y aura un effet de domino et que cela se répercutera sur nous.

M. Pierre Breton: Si vous avez des litiges avec des clients, vous savez que vous devez verser un dépôt de garantie équivalent à deux fois la valeur de la réclamation. Que s'est-il passé à cet égard au cours de la dernière année? Avez-vous déposé une plainte?

M. Jocelyn St-Denis: Au cours de la dernière année, nous n'avons pas eu besoin de faire de réclamation dans le cadre de la PACA. Par contre, nous en avons fait au cours des années précédentes. Nous n'avons donc pas à faire de dépôt. Nous devons simplement suivre les règles et la procédure.

Notre ferme est de grande taille et notre entreprise achète des produits auprès de beaucoup de petites fermes. Notre entreprise emballe et commercialise des produits provenant de beaucoup de petites fermes qui sont près de nos installations. Ces gens n'ont pas nécessairement accès au marché auquel nous avons accès. Même si nous vendons leurs produits, ils assument quand même un risque parce que si nous ne sommes pas payés, ils ne sont pas payés non plus.

Au cours de la dernière année, heureusement, nous avons été chanceux. Notre entreprise a la chance de vendre à des détaillants et à des grandes entreprises, ce qui n'est pas le cas pour la majorité des producteurs agricoles.

M. Pierre Breton: En quelques secondes, pourriez-vous nous donner votre avis sur la proposition touchant la fiducie dont on discute depuis tout à l'heure?

M. Jocelyn St-Denis: Nous sommes tout à fait favorables à cette mesure, non seulement pour la réciprocité avec les États-Unis, mais aussi pour protéger le producteur agricole relativement aux transactions entre clients au Canada. Il n'y a pas eu de protection et il n'y a pas de protection, alors qu'il y en a une aux États-Unis. J'ai participé à plusieurs discussions au cours des trois ou quatre dernières années. J'ai aussi été assez impliqué dans la démarche. Nous avons regardé plusieurs solutions. Comme le disait M. Webber, certaines solutions ne sont pas envisageables pour 85 % des producteurs agricoles. Nous voulons une solution qui fera l'affaire de l'ensemble des producteurs.

• (1650)

M. Pierre Breton: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur St-Denis et monsieur Breton.

Monsieur Gourde, vous avez la parole et vous disposez de cinq minutes.

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

Ma question s'adresse aussi à M. St-Denis.

Dans des cas de faillite, voit-on un scénario se répéter? Vous apercevez-vous, après quelques mois, que ce sont les mêmes installations, mais que les distributeurs et les acheteurs ont changé de nom? Vous apercevez-vous que vous livrez aux mêmes endroits, mais que le nom de l'entreprise est différent? Vous jouez le jeu et vous n'avez pas le choix. C'est une autre personne qui en est la propriétaire. Vous enclenchez des processus et il y a une certaine frustration.

En fait, des acheteurs américains commettent-ils des abus relativement aux produits que vous vendez?

M. Jocelyn St-Denis: Quand j'ai parlé un peu plus tôt de la PACA, j'ai dit que nous avions des droits, mais que l'acheteur américain avait des responsabilités et que, s'il y a une plainte en vertu de la PACA et qu'elle n'est pas réglée, ces gens peuvent perdre leur permis d'affaires. Avant de pouvoir repartir en affaires, la période de temps est assez longue. M. Webber serait en mesure de vous donner une réponse plus détaillée sur le fonctionnement à cet égard. Aux États-Unis, avec la PACA, on ne peut pas faire faillite ou fermer l'entreprise aujourd'hui et repartir en affaires à côté demain. S'il y a des plaintes, ces gens sont retrouvés et ils sont pénalisés.

M. Jacques Gourde: Monsieur Webber, au cours de votre carrière, avez-vous vu des cas d'entreprises qui ont abusé de producteurs canadiens, qui ont fait faillite ou qui ont trouvé des stratagèmes pour ne pas payer des producteurs canadiens?

[Traduction]

M. Fred Webber: Malheureusement, cela est vrai des deux côtés de la frontière. Ce que Jocelyn essayait d'expliquer, c'est que les règles que nous avons à la DRC sont très semblables à celles de la PACA. Si une personne fait faillite, ferme son entreprise et laisse tout derrière elle, elle ne peut revenir et obtenir un autre permis ou un autre abonnement pour — quel que soit ce que la personne fait — entre trois et cinq ans. Si elle veut revenir avant cela, elle doit verser une caution considérable. La liste de ces cautions et des personnes qui les ont versées est affichée sur le site Web de l'USDA. Il y a des gens qui paient effectivement ces cautions.

En ce qui concerne les faillites et les gens qui abusent du système, oui, les autorités les poursuivent et font effectivement enquête sur ces cas d'alter ego, les cas où la personne ferme boutique et tente d'ouvrir une autre entreprise au nom de sa femme, de son oncle ou de son fils. Elles vont vérifier parce que, là encore, selon leurs règles et les nôtres, la personne ne peut même pas être sur les lieux en tant que fournisseur indépendant, balayant les planchers ou quoi que ce soit d'autre; le cas échéant, elle sera tenue de verser une caution d'employé.

Dans le domaine des fruits et légumes, étant donné qu'il est si particulier et qu'il est si facile de plonger dans les poches d'un fermier, des règles rigoureuses s'appliquent pour l'obtention d'un permis au titre de la PACA.

[Français]

M. Jacques Gourde: D'après votre expérience, quel est le pourcentage des achats qui demeurent impayés aux producteurs? Est-ce que la proportion se situe en-dessous de 5 % ou est-ce supérieur à cela?

[Traduction]

M. Fred Webber: Je crois que nous pourrions faire la distinction entre les différends dont l'objet est une inspection légitime — par exemple, les fraises n'étaient pas aussi rouges qu'elles auraient dû l'être, donc l'objectif est l'obtention d'un service de redressement —, par opposition aux cas des personnes qui ne veulent tout simplement pas payer.

J'hésite à donner un pourcentage. Je vous dirais que le pourcentage est faible, mais c'est probablement à cause de ce que vous nous avez entendu appeler le « gros bâton ».

Quand j'étais à la PACA, et maintenant à la DRC, la majorité de notre travail se fait au téléphone. Les gens demandent qu'est-ce qu'ils devraient faire et s'ils vont gagner ou perdre, parce que tant la PACA que la DRC prévoient des règles de défaillance.

Quand le problème porte sur le paiement, il y a un temps maximal pour le paiement. Il y a une façon de traiter les réclamations. Normalement, ils savent qu'ils vont perdre. Ils m'appellent. Ils veulent une opinion. Ils ouvrent un dossier de différend. Quand ils voient qu'ils vont perdre au titre des règles, ils paient la facture. Il en va de même avec la PACA.

De fait, c'est un des plus gros problèmes concernant la perte de la réciprocité. Les acheteurs américains savent maintenant que quand Jocelyn appelle la PACA, ils peuvent dire: « Vous savez quoi? Je vais attendre et voir si Jocelyn peut produire ce 100 000 \$ pour déposer sa plainte de 50 000 \$. » Ça leur est égal. Ensuite, quand Jocelyn trouve les 100 000 \$, ils disent: « Oh, vous savez quoi? Je me suis trompé. Je leur dois effectivement cela », et ils font un chèque.

Une des plus grandes craintes liées à la réciprocité n'est pas au niveau du nombre de plaintes déposées aujourd'hui; elle découle sur

le fait que les acheteurs se rendent compte qu'il n'y a plus de gros bâton, que cela changera. En l'absence de moyens faciles de déposer une plainte au titre de la PACA, il devient très facile d'escamoter un dollar ou deux. Jocelyn est un homme occupé. Il ne peut pas courir après un type en Louisiane pour un ou deux dollars par paquet.

J'espère que cela répond à votre question.

• (1655)

[Français]

M. Jacques Gourde: Ma dernière question s'adresse à M. St-Denis.

Est-ce que c'est toujours vous qui assumez les risques touchant le transport ou faites-vous affaire avec certains courtiers qui peuvent transporter les produits aux centres de distribution? En définitive, est-ce toujours le producteur qui défraie à la fois le coût des denrées et celui du transport lorsqu'il y a un problème?

Le président: Je vous demande d'être bref, monsieur St-Denis.

M. Jocelyn St-Denis: La plupart des produits que nous vendons sont livrés. Nous sommes donc responsables du transport et de l'importation. Nous sommes *the importer of record*, comme on le dit en anglais, et nous livrons directement chez le client. En cas de faillite ou de non-paiement, nous sommes responsables de notre produit et des coûts de transport afférents.

M. Jacques Gourde: Merci.

Le président: Merci, monsieur St-Denis. Merci, monsieur Gourde.

Je cède maintenant la parole à Mme Brosseau, qui dispose de trois minutes.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tous les témoins qui sont présents parmi nous aujourd'hui. Je suis vraiment heureuse que nous ayons pu avoir cette étude en comité, même si elle a été brève.

Je crois que tous ceux qui ont comparu devant le Comité ont témoigné de l'importance d'agir à ce sujet. Tous s'entendent pour dire que la PACA, soit la Perishable Agricultural Commodities Act, et la proposition présentée à l'ancien gouvernement étaient valables.

Si je comprends bien, des modifications ont été apportées à ce projet de loi.

[Traduction]

Monsieur Webber, si j'ai bien compris, il y avait une mesure législative déposée par M. Cuming, et celle-ci a été changée ou est en cours de modification.

Pouvez-vous nous parler des modifications?

M. Fred Webber: Au début du document initial, surtout le contexte au début du document, il était longuement question de la façon dont il pourrait y avoir une fiducie avant que l'entreprise ne fasse faillite. Il était même question un peu de la façon dont les provinces pourraient jouer un rôle à cet effet. Cela aurait été quelque chose de parallèle ou semblable à la PACA aux États-Unis.

Après avoir eu des rencontres au cours des deux ou trois dernières années et avoir été informés par les fonctionnaires, nous comprenons maintenant que nous pouvons avoir un système complet au Canada en permettant à la DRC de faire ce que la PACA fait aux États-Unis avec les entreprises solvables qui sont en exploitation.

Reconnaissant cela, M. Cuming est retourné en arrière et l'ébauche de mesures législatives ne porte plus maintenant que sur ce qui se produit après que l'acheteur devient insolvable. La modification visait le retrait de toute ambiguïté quant à l'existence éventuelle d'un problème ici au niveau de la répartition d'autorité fédérale-provinciale.

C'est ça qui a été changé.

Mme Ruth Ellen Brosseau: C'est une chose dont il a été question à la 41^e législature. Elle a été examinée en comité quelques fois.

Vers la fin, et surtout durant la campagne, plusieurs partis et députés se sont déclarés pleinement en faveur d'un système semblable à la PACA ici au Canada.

Ma collègue, Tracey, a parlé de l'affichage de cette promesse sur notre site Web. J'ai invité Tracey au comité parce qu'elle a déposé une motion il y a quelques mois à la Chambre des communes, demandant au gouvernement du Canada de produire une mesure législative. À mon avis, ce serait une mesure législative très importante, car elle réglerait un problème dont nous parlons depuis longtemps et qui a été étudié en long et en large, et elle ne coûte rien.

Il est important de faire des études, il est important de parler et il est important de consulter, mais quand tout le monde dit la même chose, il est temps de joindre le geste à la parole. Si une loi était adoptée par le Parlement, était transmise au Sénat puis recevait la sanction royale, combien de temps faudrait-il pour enclencher les choses correctement aux États-Unis?

Monsieur Webber, je sais que vous avez dit qu'il ne devrait y avoir aucun problème.

Le président: Très vite. Nous manquons de temps. Pouvez-vous nous donner une très courte réponse, monsieur Webber, s'il vous plaît?

M. Fred Webber: Au sein des États-Unis, le processus de retrait de la réciprocité est une fonction administrative. C'est la PACA qui établit qui peut l'avoir ou ne pas l'avoir.

Je ne peux parler au nom de l'USDA, mais une fois la sanction royale obtenue, je peux vous dire, d'après ce que j'ai entendu d'un certain nombre d'entre eux, que si cette loi offre les mêmes types de protection — pas des garanties, mais des protections —, les choses iraient très vite.

• (1700)

Le président: Merci, monsieur Webber.

Merci, madame Brosseau.

Monsieur Warkentin, nous commençons un autre tour, puisqu'il nous reste beaucoup de temps. Vous avez six minutes.

M. Chris Warkentin: Merci.

Je ne pense pas avoir besoin de six minutes. Je crois bien que mes collègues ont résumé le fait qu'il est nécessaire d'agir.

Monsieur le président, ce dont nous avons probablement besoin de la part de ce comité, c'est une conversation avec M. Cuming. Nous semblons avoir passé beaucoup de temps à parler à des gens qui nous disent que nous devrions parler à M. Cuming. Je propose donc que nous ayons soit un mémoire du professeur, soit que nous l'invitions à comparaître. Je laisse cette décision aux travaux futurs. Avant de conclure notre étude et de rédiger un rapport, je crois qu'il serait important pour nous de l'entendre.

Ceci étant dit, je ne crois pas qu'il y ait autre chose à ajouter. De toute évidence, nous prenons note aujourd'hui du fait que même si un système semblable à la PACA était établi au Canada, il ne

réglerait pas tous les problèmes auxquels pourraient être confrontés les cultivateurs de fruits et légumes du pays. Il y a eu un certain degré de confusion supplémentaire dans toute cette discussion, parce que parfois les cultivateurs de fruits et légumes au Canada pensent que cela mettrait fin à tous les défis auxquels ils sont confrontés. Je crois que nous avons obtenu des éclaircissements aujourd'hui quant à ce que cela aiderait et à ce que cela n'aiderait pas.

Je cède la parole à nos témoins en demandant s'il y a autre chose que, d'après eux, nous devrions entendre avant que nous ne mettions fin à l'audience d'aujourd'hui, s'il y a un éclaircissement quelconque qui n'a pas été fait. Vous avez certainement déduit que l'opinion généralisée appuie une action visant à assurer aux agriculteurs de ce côté de la frontière des conditions aussi équitables que celles dont jouissent ceux de l'autre côté de la frontière. De toute évidence, nous voulons régler cette situation.

Reste-t-il des choses que nous n'avons pas encore couvertes ou mentionnées et qui, d'après vous, devraient l'être?

M. Fred Webber: Pour donner suite à votre dernière observation, il s'agit dans tout ceci d'uniformiser les règles du jeu entre les États-Unis et le Canada. La PACA aux États-Unis n'est pas parfaite. Cette industrie a clairement déclaré qu'elle ne recherche pas la perfection; elle veut simplement uniformiser les règles du jeu.

D'autre part, je dirais que M. Cuming serait disponible. Quand nous avons fait ce que nous appelons la version 1 du rapport de M. Cuming, nous avons comparu devant ce qui est maintenant Innovation, Sciences et Développement économique Canada, et il y avait là également des représentants du ministère de l'Agriculture. Il était au téléphone avec eux. C'est quelqu'un de très accessible. C'est un professeur de droit, et je ne suis pas sûr de ce qui serait le mieux indiqué: que vous l'interviewiez vous-même ou que quelqu'un du ministère de la Justice l'interroge, parce que laissez-moi vous dire que quand il parlait, je croyais être à un cours de la faculté de droit.

M. Chris Warkentin: La difficulté que présentent les comités de la Chambre des communes, c'est que même si nous reconnaissons tous qu'il y a un problème, il faut encore savoir si une solution est accessible. S'il y a une seule personne au pays qui semble pouvoir articuler la solution que tout le monde vise, je crois qu'il est important que nous entendions cette personne. Avec un peu d'espoir, M. Cuming pourra amener les personnes à cette table qui ne sont pas des avocats à comprendre ce qu'il propose. Je suis le premier à admettre que je me perdrai dans les détails, mais je crois qu'il est important que tout ça soit dans le compte rendu de sorte que nous puissions encourager nos ministres à participer à la conversation et à prendre en main les choses à partir de là.

De toute évidence, nous ne serons pas les personnes chargées d'élaborer la loi qui, nous l'espérons, réglera cette situation, mais nous serons ceux qui pousseront le ministre à proposer une mesure législative que nous espérons avoir à examiner un jour quand le ministre en saisira ce comité.

S'il n'y a plus rien à ajouter, je termine.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Warkentin.

Allez-y, monsieur Peschisolido.

M. Joe Peschisolido: Merci, monsieur le président.

[Français]

Monsieur St-Denis, cet après-midi, nous avons parlé de la PACA, un sujet qui relève du domaine juridique, mais les fermiers ont également tous les jours des problèmes pratiques.

Y a-t-il des changements que nous pourrions apporter afin de les aider? M. Gourde a parlé de transport. Est-ce qu'il y a d'autres aspects que nous pourrions modifier au Québec, dans le cadre de notre relation avec les États-Unis, pour contourner le problème lié à la PACA?

M. Jocelyn St-Denis: Je vais revenir à ce que j'ai dit précédemment.

Les embûches ne se présentent pas que dans notre relation commerciale avec les États-Unis. Le *deemed trust*, soit la fiducie dont on discute depuis tout à l'heure, est une question qui touche notre relation d'affaire avec d'autres Canadiens au pays. Je crois qu'il est important de le noter. Ce n'est pas seulement parce que nous perdons notre droit d'accès privilégié aux mesures réparatrices aux États-Unis que nous sommes en train de discuter de cela, mais parce qu'il y a d'autres besoins liés au commerce à l'intérieur du Canada.

L'agriculture, comme activité commerciale, présente des défis. J'en ai mentionné quelques-uns au début de mon allocution, à savoir la production durable, l'environnement, la salubrité et la sécurité alimentaires. Je crois que ce sont tous des aspects qui sont bien traités pour l'instant, et ce, des deux côtés de la frontière. Nous partageons ensemble certaines préoccupations.

J'aimerais parler des herbicides et des pesticides, qui ne sont pas soumis à la PACA, mais qui illustrent bien la relation entre deux pays dont les frontières sont souvent déterminées par une rivière ou par une ligne tracée sur le sol. Des produits homologués aux États-Unis sont utilisés à proximité de la frontière, mais sont interdits au Canada. Cela affaiblit la capacité des Canadiens de concurrencer les Américains.

Un marchand de produits ou d'intrants a un plus gros marché aux États-Unis. Le processus visant à faire approuver ses produits est beaucoup plus important et il obtient un meilleur retour sur son investissement que s'il sert un plus petit marché comme le Canada. C'est un sujet très important en ce moment en ce qui concerne les produits biologiques et organiques.

● (1705)

[Traduction]

M. Joe Peschisolido: Monsieur Webber, monsieur Verkaik, j'aimerais vous poser la même question. Y a-t-il des changements pratiques que nous pourrions apporter dans notre façon de fonctionner pour que nous arrivions à un point où vous n'avez pas à traiter avec des personnes qui ne paient pas ou avec des Américains qui n'ont pas la capacité ou la volonté de payer?

M. Jason Verkaik: Eh bien, je vais faire écho à ce qu'a dit mon collègue. Tout ne réside pas simplement dans la vente aux États-Unis. Vous devez garder à l'esprit le fait que les échanges entre nos deux pays représentent 10 milliards de dollars. Vous devez vous rappeler que notre pays ne produit pas d'aliments 365 jours par année, et que nous avons besoin de ces échanges pour que toute notre société puisse manger.

Pour arriver à un commerce valable et équilibré, et être en mesure de faire entrer les produits dont nous avons besoin pour nous sustenter dans une sécurité alimentaire, nous avons besoin de ce commerce. Par conséquent, nous avons besoin de vendre et d'acheter. La façon dont nos pays fonctionnent ensemble constitue, en réalité, notre sécurité alimentaire. Nous avons besoin, en quelque

sorte, d'un périmètre États-Unis-Canada-Mexique pour notre sécurité alimentaire. Ce commerce est impératif, tout autant que le commerce interprovincial, ainsi que le commerce au sein même d'une province. C'est de tout cela qu'il s'agit.

Je dirais que le système, en soi, est très valable, ainsi que la façon dont nous l'appliquons. De ce point de vue, nous envisageons d'ajouter dans la boîte à outils un outil qui nous permettra de mieux fonctionner.

M. Joe Peschisolido: Nous n'arriverons probablement pas à mettre en place rapidement un système de sécurité alimentaire entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, mais nous serons certainement capables de le faire au sein de nos propres régions. Une région peut être aussi petite ou aussi grande que nous le souhaitons.

En répondant à une question de M. Shipley concernant ce qui doit être fait — je crois qu'il s'agissait de la distinction entre une fiducie réputée ou une fiducie double —, vous avez parlé des divers niveaux de l'acheminement des aliments.

J'ai la même question. Y a-t-il des choses pratiques qui peuvent être faites, ou est-ce structurel? Est-ce que les choses sont ce qu'elles sont, et nous devons simplement participer et faire en sorte que, s'il y a un différend, nous réglons ce différend?

M. Fred Webber: Je dirais, si vous me permettez cette audace, qu'il vous faudra reconcevoir entièrement un système. Sans vouloir vous offusquer, vous avez ici une situation où la framboise cueillie lundi matin peut être à votre table vendredi. C'est cette dynamique qui vous rend impossible la tâche d'obtenir des contrats futurs. C'est la dynamique qui vous rend impossible la tâche de vérifier chaque personne à qui vous vendez vos produits.

Jason vient de vivre une situation à sa ferme. Il était en train de semer, quand le sol a gelé la nuit dernière. Va-t-il devoir replanter ses graines et accuser une semaine de retard? La nature mettra-t-elle une semaine à rattraper? Il n'y a aucun moyen de savoir. La nature dicte les choses. La nature décide quand les pousses sortent et, dans une certaine mesure, il ne sait pas s'il va avoir trois chargements ce matin ou cinq, jusqu'à la dernière minute.

C'est le moteur de cette industrie, et c'est ce qui la rend si différente.

● (1710)

Le président: Merci, monsieur Webber, et merci, monsieur Peschisolido.

[Français]

Madame Brosseau, si vous le voulez, vous disposez de six minutes.

Mme Ruth Ellen Brosseau: J'ai une question plus technique à poser, monsieur le président.

Quand le Comité a parlé de faire une étude sur la PACA, cela devait durer deux jours. Par la suite, nous allions faire une étude sur les abeilles et une autre sur le programme Cultivons l'avenir et tenir des consultations à ce sujet.

J'aimerais que vous ou le greffier du Comité me confirmiez si nous allons préparer un rapport avec des recommandations. Je veux m'assurer que tous les témoignages que nous entendons au Comité seront transmis à la Chambre sous la forme de recommandations. Je crois qu'il est plus que pertinent que le Comité dépose finalement un rapport avec des recommandations à la Chambre.

Le président: C'est aux membres du Comité de décider s'ils veulent présenter un rapport à la Chambre.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Une motion est-elle nécessaire à ce sujet?

Le président: Monsieur le greffier, est-ce qu'une motion est nécessaire pour procéder de cette façon?

Le greffier du Comité (M. David Chandonnet): Oui.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Est-ce que je peux présenter une motion pour que, à la suite de l'étude sur la PACA, qui se terminera à 17 h 30 aujourd'hui, nous puissions travailler à préparer un rapport de quelques pages qui serait assorti de recommandations à l'intention du ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire?

M. Francis Drouin: Je suis d'accord avec Mme Brosseau. C'était l'objectif du Comité de présenter un rapport. Nous ne voulions pas faire une étude juste pour faire une étude. Par contre, nous n'avons pas encore entendu le témoignage de M. Cuming. Son nom a été mentionné à plusieurs reprises au sein de ce comité. Il faudrait la peine de connaître son opinion avant de présenter un rapport.

Je suis d'accord qu'il est essentiel de faire un rapport en vue de le déposer à la Chambre.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Monsieur le président, allons-nous avoir une autre réunion sur la PACA? La prochaine rencontre du Comité portera-t-elle encore sur la PACA? Quand M. Cuming sera-t-il disponible pour nous rencontrer par vidéoconférence?

Le président: Il est possible d'organiser une réunion. Nous avons deux réunions prévues sur les abeilles. Par la suite, nous pourrions inviter M. Cuming à comparaître devant le Comité.

Monsieur Longfield, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Lloyd Longfield: Comme cela a été mentionné au cours de la conversation, peut-être que nous pourrions simplement accepter un mémoire écrit, surtout s'il nous faudra un certain temps pour le lire et le comprendre.

Monsieur Cuming a déjà préparé une proposition pour le gouvernement, et il l'a mise à jour. Peut-être que nous pourrions la recevoir en tant que rapport.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Comment pourrions-nous l'intégrer dans notre rapport? L'analyste sera-t-il capable de...?

[Français]

Le président: En somme, il n'y aura pas de motion. Si je comprends bien, nous allons incorporer le rapport de M. Cuming au rapport final.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Je n'y vois pas de problème.

[Traduction]

Le président: Nous intégrerions le rapport de M. Cuming, avec certains ajustements peut-être.

M. Francis Drouin: Avez-vous tous une objection à ce que nous l'invitions?

Une voix: Eh bien, moi j'aimerais l'inviter, mais je ne pense pas que cela soit approprié avant que nous...

M. Francis Drouin: L'option A consiste à l'inviter et l'option B à en obtenir un mémoire écrit. Êtes-vous d'accord?

Une voix: Oui.

M. Bev Shipley: L'option B serait un résumé du rapport. J'ignore quelle est la longueur du rapport, Fred, mais parfois, ces documents sont très détaillés et plutôt complexes.

Je conviens avec Francis, mais s'il ne peut pas venir — et, de toute évidence, une téléconférence serait idéale —, et s'il y a quelque chose qu'il pourrait nous remettre comme aperçu rapide avec le rapport, nous pourrions le mettre en pièce jointe.

Le président: Il nous reste 15 minutes. Vous êtes le dernier sur la liste. Nous pouvons traiter votre motion, assurément. Voulez-vous...?

Mme Ruth Ellen Brosseau: Pour confirmer simplement, nous aurons un rapport avec des recommandations concernant ce rapport, et pour l'ARA également, en bout de compte.

● (1715)

Le président: Il vous reste encore une minute et demie. Vous pouvez terminer, puis nous pourrions nous tourner vers l'ordre du jour, si vous voulez.

Mme Ruth Ellen Brosseau: C'est bon. Je crois que nous avons eu une très bonne réunion.

J'aimerais remercier nos témoins.

Avez-vous d'autres remarques? Je cède ma minute aux témoins.

Le président: Monsieur Webber.

M. Fred Webber: Je préciserais que le rapport que le greffier a fait circuler est le rapport de M. Cuming. Nous ne l'avons pas touché. D'énormes quantités de renseignements s'y trouvent. Donc, comme vous pouvez l'imaginer, vous y trouverez la recherche sur la constitution et la recherche sur les faillites. Vous avez 11 pages, y compris les 4 pages qui constituent l'ébauche de loi.

Le président: J'aimerais remercier nos témoins aujourd'hui de leurs observations fort intéressantes et de leurs témoignages. Il est possible que nous fassions appel à vos conseils à l'avenir. Nous vous verrons la prochaine fois, quel qu'en soit le moment.

Terminons avec les points à l'ordre du jour. Si nous invitons M. Cuming, le 1^{er} juin serait la première date disponible. Je vous laisse le soin de décider.

M. Bev Shipley: D'accord.

M. Chris Warkentin: Pourquoi n'essaieriez-vous pas de savoir...? Nous vous laissons le soin d'établir le calendrier.

Le président: Très bien.

Le whip vient de nous informer que la prochaine réunion commencera à 16 heures au lieu de 15 h 30 mercredi.

Une voix: Pourquoi?

Le président: À cause des excuses pour le *Komagata Maru*.

Nous sommes tous d'accord. Ce sera 16 heures.

[Français]

La prochaine réunion aura lieu mercredi à 16 heures.

Merci.

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>