

**Rapport présenté à  
l'Alliance pour les fruits et les légumes frais**

**Projet sur les pratiques commerciales  
au sein du secteur canadien de l'horticulture**

**Commandé par :  
l'Alliance pour les fruits et les légumes frais  
(Association canadienne de la distribution de fruits et légumes,  
Conseil canadien de l'horticulture et  
Corporation pour le règlement des différends)**

**par**

**Douglas Hedley  
6206646 Canada Inc.**

**Décembre 2005**

## TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	4
Grandes lignes de l'étude.....	5
Définir le secteur du commerce en gros des fruits et des légumes frais.....	5
Les problèmes.....	10
Réglementation canadienne relative aux marchands de fruits et de légumes.....	11
Définition du marchand.....	12
Modifications proposées par l'ACIA.....	15
Corporation pour le règlement des différends.....	16
Preuve de solvabilité.....	17
Pratiques commerciales.....	18
La <i>Perishable Agricultural Commodities Act (PACA)</i> .....	19
Définitions.....	19
Pratiques commerciales.....	19
Le PACA Trust.....	19
Cautionnement.....	20
Accords de réciprocité pour régler certaines plaintes.....	20
Exceptions à l'obligation d'obtenir un permis.....	20
Personnes « liées en termes de responsabilité ».....	21
Fonctionnement de la PACA.....	21
Faillite et insolvabilité.....	22
Données sur les faillites.....	24
Bovins et fruits et légumes frais : similitudes et différences.....	28
Caractéristiques des deux secteurs.....	28
Fonds pour les éleveurs de bétail : règlement de l'Ontario 469/95.....	30
Réglementation albertaine relative aux marchands de bétail.....	32
Enquête auprès des membres de la DRC.....	33
Conception du questionnaire.....	33
Résumé des résultats.....	34
Types de pertes au sein du secteur des fruits et des légumes frais.....	36
Faillite ou insolvabilité de l'acheteur.....	36
Rééchelonnement négocié des paiements.....	38
Délai prolongé pour la compensation d'un chèque.....	39
Écart entre la qualité des produits demandés et celle des produits reçus par l'acheteur.....	39
Absence de contrat écrit ou de documents.....	40
Considérations en matière de réforme.....	40
Efficience du marché.....	40
Équité au sein du marché.....	41
Transparence des prix.....	41
Symétrie et asymétrie des transactions.....	41
Rôle du gouvernement.....	42
Éléments fondamentaux à résoudre.....	42
Enregistrement des marchands.....	42
Détermination des personnes responsables.....	44

Responsabilité financière .....	44
Sensibilisation des membres du secteur.....	45
Délivrance de permis par les provinces et protection financière .....	46
Conclusions.....	46
Recommandations.....	47
Activités gouvernementales .....	47
Règlementation fédérale relative à la délivrance de permis et à l'arbitrage .....	47
Gouvernements provinciaux .....	51
Activités du secteur.....	52
Systèmes d'information pour le secteur.....	52
Sécurité financière par l'entremise du secteur privé .....	52
Établissement de la responsabilité financière et de la sécurité du contrat par le gouvernement.....	53
ANNEXE I – QUESTIONNAIRE DE LA DRC.....	54
ANNEXE II – RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE.....	58
ANNEXE III - STATISTIQUES SUR LES FAILLITES, 1995-2004, SELON LES SYSTÈMES CTI ET SCIAN.....	71
ANNEXE IV – SOURCES DES DONNÉES SUR LES RECETTES AGRICOLES ET LE COMMERCE.....	72
Recettes monétaires à la ferme .....	72
Données sur le commerce .....	72

## **Pratiques commerciales au sein du secteur des fruits et des légumes frais**

Cette étude a été réalisée à la demande de l'Alliance pour les fruits et les légumes frais afin de faire la lumière sur les pratiques commerciales dans le commerce en gros des fruits et des légumes frais. Elle s'intéressait plus particulièrement au marché canadien et à ses liens avec les marchés américain et mexicain. Les pratiques commerciales d'un certain nombre d'intervenants entraînent des pertes d'argent pour les autres, ce qui engendre beaucoup de frustration au sein du secteur des fruits et des légumes frais et nuit aux relations d'affaires à l'échelle nationale et entre les pays membres de l'ALÉNA. L'objectif de l'étude est de trouver des pistes de solution pour régler ces problèmes ou en atténuer les effets négatifs.

### **Introduction**

Le secteur des fruits et des légumes frais — grandes cultures, cultures arbustives, serriculture — est une composante importante de la production agricole dans sept provinces canadiennes. Dans le passé, les fruits et les légumes étaient essentiellement vendus sur les marchés locaux, à l'exception d'un nombre restreint de grandes cultures telles que la pomme de terre. La mondialisation, l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU), puis l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) ont eu pour effet de favoriser l'intégration des marchés ; les fruits et les légumes sont maintenant vendus à l'échelle locale, nationale et internationale. Le volume des importations et des exportations a considérablement augmenté du fait que les consommateurs veulent avoir des fruits et des légumes frais à l'année, qu'ils poussent au pays ou qu'ils viennent des quatre coins du monde.

L'intégration des marchés à l'échelle nord-américaine a eu pour effet d'exercer de nouvelles pressions, tant sur les producteurs que sur les marchands de fruits et de légumes frais. En effet, la négociation d'ententes commerciales viables est difficile et prend beaucoup de temps, vu le grand nombre de producteurs et de marchands concernés dans les trois pays. Le temps requis pour le transport des fruits et des légumes frais vers les marchés est un élément clé de ces ententes. La grande variété de fruits et de légumes, leur caractère périssable, l'éventail des exigences à respecter, les modalités de transport et l'entreposage sont autant de questions à considérer. Par exemple, quand les fruits et les légumes arrivent à destination, ils doivent transiter rapidement par le marchand et le marché de détail de manière à ce que leur qualité soit préservée. Il en va de même pour les pommes conservées dans des installations d'entreposage sous atmosphère contrôlée dont la porte d'accès a été ouverte. Tout non-respect accidentel ou intentionnel des ententes contractuelles, peu importe à quelle étape, peut perturber le marché et les prix à l'échelle locale. Non seulement remet-il en question la viabilité d'une entente commerciale particulière, mais également celle des échanges entre partenaires commerciaux. Néanmoins, les ententes contractuelles entre acheteurs et vendeurs doivent tenir compte de la rapidité à laquelle circulent les fruits et les légumes. La complexité des transactions découle en partie du fait que les fruits et les légumes circulent souvent entre

trois pays dont les réglementations en matière de contrat, de délivrance de permis et d'arbitrage sont différentes.

La *Loi sur les produits agricoles au Canada* régit la circulation des fruits et des légumes frais entre les provinces canadiennes, de l'étranger vers le Canada ou du Canada vers l'étranger. Les marchands qui prennent part au commerce interprovincial ou international doivent être titulaires d'un permis en vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada* ou être membres de la Corporation pour le règlement des différends (DRC). Les marchands qui font commercialiser des fruits et des légumes exclusivement à l'intérieur d'une province ne sont pas tenus d'obtenir un permis fédéral, ni d'être membres de la DRC.

### **Grandes lignes de l'étude**

L'étude commence par faire un survol des problèmes qui en ont motivé la réalisation, après quoi elle tente de « définir » le secteur des fruits et des légumes frais. En général, on peut établir un portrait assez juste d'un secteur de l'économie en s'appuyant sur une définition et sur l'information disponible. C'est plus difficile en ce qui concerne le secteur des fruits et des légumes frais, dont seulement quelques caractéristiques peuvent être facilement présentées. La troisième partie se penche sur les réglementations canadienne et américaine. Comme il n'est pas aisé de présenter clairement ce secteur de l'économie, de même que de nombreux problèmes liés aux pratiques commerciales, une enquête a été effectuée auprès des membres de la Corporation pour le règlement des différends (DRC) afin de mieux cerner les répercussions des pratiques commerciales. Les résultats sont présentés dans cette étude. Par ailleurs, ces problèmes ne sont pas l'apanage du secteur des fruits et des légumes frais. C'est pourquoi nous avons analysé les solutions retenues par le secteur de l'élevage bovin. La cinquième partie fait le dépouillement des statistiques relatives aux faillites et compare, par catégorie de produit, la fréquence des faillites de producteurs à celle d'intervenants du secteur agroalimentaire. La sixième partie se penche sur les pertes particulières liées aux pratiques commerciales et propose des moyens de régler les problèmes ou d'en atténuer les effets négatifs. La dernière partie contient des recommandations.

### **Définir le secteur du commerce en gros des fruits et des légumes frais**

L'étude se penche principalement sur les marchés des fruits et des légumes frais au Canada et sur les joueurs participant à la commercialisation des fruits et des légumes frais, de la ferme au marché du détail, jusqu'aux services alimentaires. Elle porte une attention particulière aux marchands, aux courtiers et aux négociants travaillant à la commission, c'est-à-dire aux grossistes de fruits et de légumes frais. Ce faisant, elle se trouve avant tout à définir ce secteur et à en « mesurer » l'étendue.

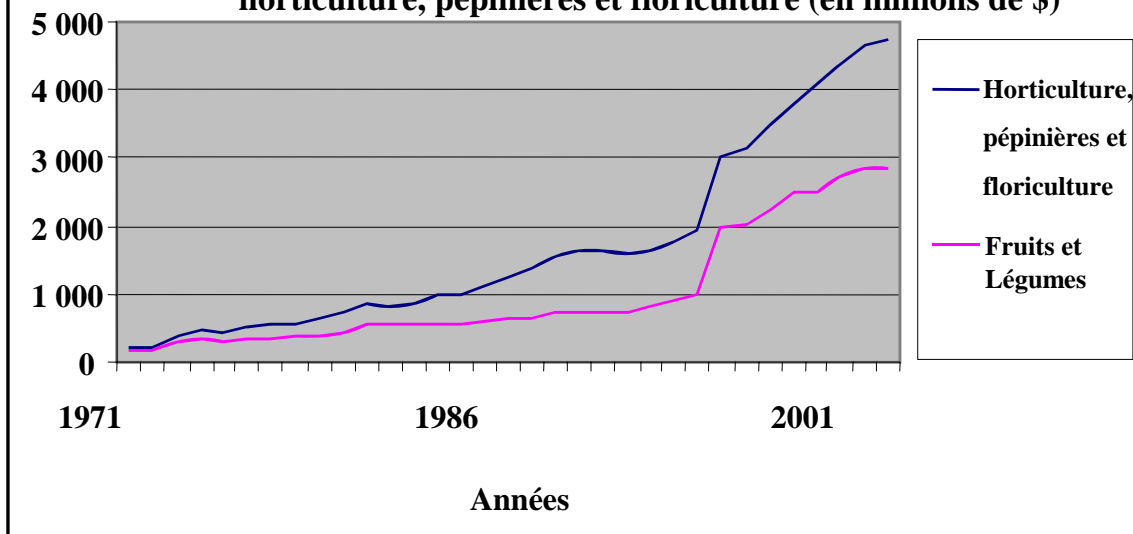
Dans la plupart des provinces, le secteur de l'horticulture est un élément important des secteurs agricole et agroalimentaire. Néanmoins, un certain nombre de produits du secteur de l'horticulture ne sont pas destinés aux marchés de commerce en gros des fruits

et des légumes frais. C'est le cas des fruits et des légumes vendus dans les marchés de fermiers et aux abords des routes. Il en va de même pour ceux qui passent directement du producteur au détaillant, ou qui destinés à la transformation ou à la congélation. Certains produits des pépinières et de la floriculture font aussi partie du secteur de l'horticulture et se retrouvent dans les statistiques agricoles. De même, le tabac est souvent inclus dans les statistiques du secteur de l'horticulture. À l'exception des produits qui ne sont manifestement pas des fruits ou des légumes, et de ceux qui ne transitent pas par les marchés de commerce en gros des fruits et des légumes frais, tous les produits du secteur de l'horticulture sont acheminés directement vers les marchés de commerce en gros et d'exportation par le producteur, ou passent d'un grossiste à l'autre. Le fait de décrire ainsi le secteur des fruits et des légumes frais (tel un ensemble résiduel) ne veut pas dire qu'il s'agit d'un petit marché sans importance. En fait, les ventes de fruits et de légumes frais ont considérablement augmenté depuis 20 ans, de même que leur part du marché des produits agricoles.

Au Canada, les recettes monétaires à la ferme liées à la vente de fruits et de légumes donnent une bonne idée de la dimension du secteur de l'horticulture. Le graphique 1 indique que les recettes monétaires à la ferme (horticulture, pépinières et floriculture) ont augmenté de façon constante dans les 30 dernières années, atteignant presque les 5 milliards de dollars en 2002. Les ventes de fruits et de légumes s'établissent, quant à elles, à près de 3 milliards de dollars. Toutefois, ces chiffres représentent les recettes monétaires totales à la ferme, qui tiennent compte de la vente des fruits et des légumes destinés aux secteurs de la transformation et des produits surgelés. Aucune statistique n'indique la répartition entre les recettes provenant du secteur des fruits et des légumes frais et celles provenant des secteurs de la transformation et des produits surgelés.

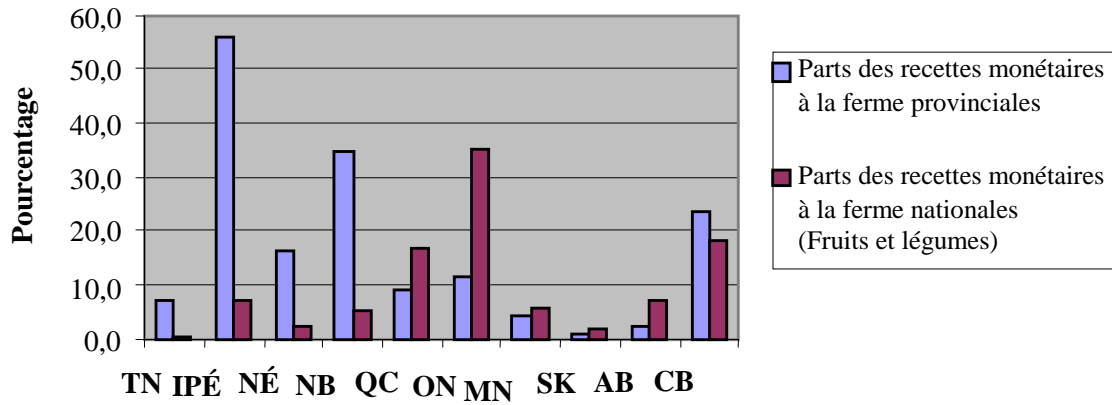
L'information relative aux recettes monétaires à la ferme est disponible par province. Le graphique 2 indique la part des recettes monétaires à la ferme liées à la vente des fruits et des légumes dans chaque province, et la part de chaque province à l'échelle nationale. De toute évidence, l'Ontario, la Colombie-Britannique et le Québec sont les plus grands producteurs de fruits et de légumes au Canada, tandis que l'Île-du-Prince-Édouard tire une plus grande part de ses recettes monétaires à la ferme du secteur des fruits et des légumes.

**Graphique 1 : Recettes monétaires à la ferme au Canada , 1971 à 2003, horticulture, pépinières et floriculture (en millions de \$)**

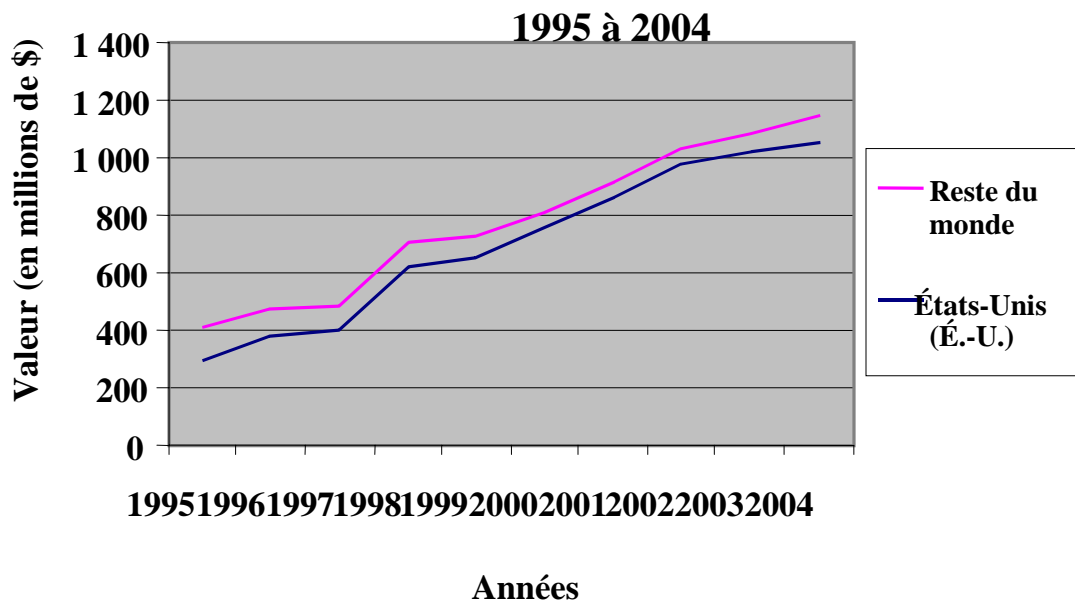


La valeur des exportations a augmenté rapidement depuis 10 ans, dépassant le milliard de dollars. La quasi-totalité des exportations se font vers les États-Unis (graphique 3). De même, la valeur des importations a beaucoup augmenté pendant cette période, dépassant les 4 milliards de dollars (graphique 4). Nous importons surtout des États-Unis, quoique les importations en provenance du Mexique, du Chili et du Costa Rica augmentent rapidement. Les importations et les exportations se font presque exclusivement à l'échelle du marché de commerce en gros des fruits et des légumes frais.

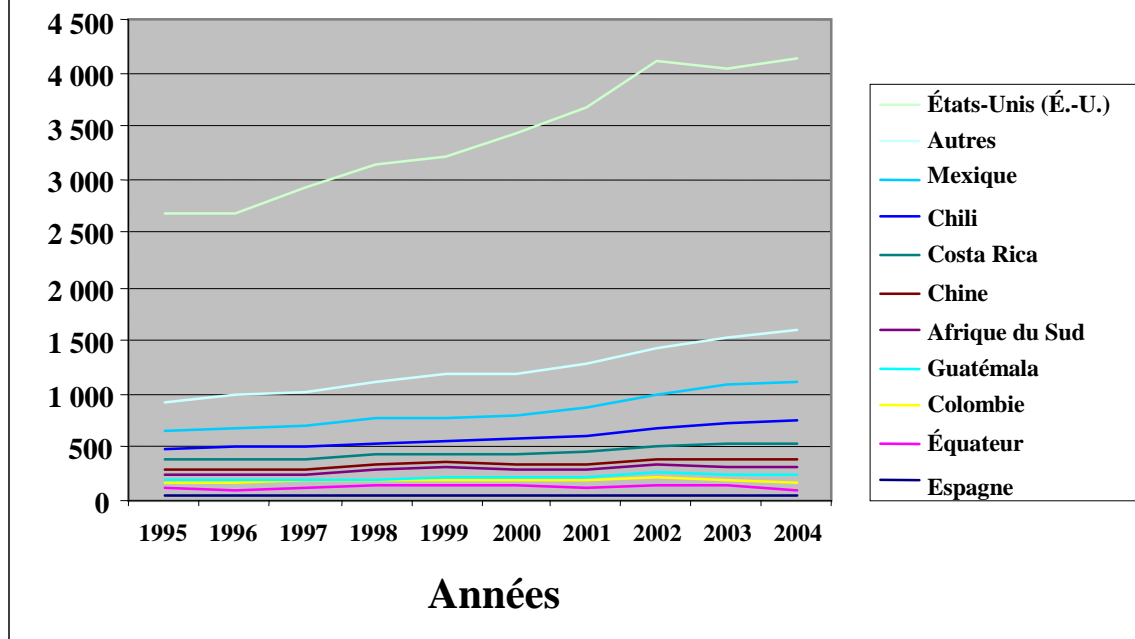
**Graphique 2 : Parts des recettes monétaires à la ferme provinciales et nationales en 2002 : fruits et légumes**



**Graphique 3 : Exportations canadiennes de fruits et de légumes aux États-Unis et dans le reste du monde**



**Graphique 4 : Importations canadiennes de fruits et de légumes frais : les 10 plus grands fournisseurs, 1995 à 2004 (en millions de \$)**



Seul un faible pourcentage des 247 000 fermes recensées en 2001 par Statistiques Canada (Tableau 1) s’adonnaient à la culture des fruits et des légumes. Les cultures arbustives ont connu un déclin, tandis que la culture du raisin et des petits fruits s’est considérablement développée dans les 20 dernières années. Enfin, c’est le secteur de la serriculture qui a connu la plus grande expansion.

	1981	1986	1991	1996	2001
Canada					
Nombre total de fermes	318 361	293 089	280 043	276 548	246 923
Total - Petits fruits et raisins					
Superficie en hectares <sup>1</sup>	31 458	40 470	45 759	57 523	69 165
Fermes fournissant des données	7 471	7 675	7 175	8 029	7 903
Pourcentage du nombre total de fermes	2,3	2,6	2,6	2,9	3,2
Superficie moyenne en hectares par ferme fournissant des données	4	5	6	7	9
Total – Culture arbustive					

Superficie en hectares <sup>1</sup>	46 525	46 846	45 869	41 668	35 339
Fermes fournissant des données	9 348	9 813	8 328	8 282	5 974
Pourcentage du nombre total de fermes	2,9	3,3	3,0	3,0	2,4
Superficie moyenne en hectares par ferme fournissant des données	5	5	6	5	6
Total - Légumes (excluant la serriculture)					
Superficie en hectares <sup>1</sup>	117 216	116 573	122 594	127 697	133 851
Fermes fournissant des données	13 208	11 758	10 708	11 440	9 829
Pourcentage du nombre total de fermes	4,1	4,0	3,8	4,1	4,0
Superficie moyenne en hectares par ferme fournissant des données	9	10	11	11	14
Total - Serriculture					
Superficie en mètres carrés <sup>2</sup>	6 648 347	7 188 571	8 438 666	12 740 665	17 933 961
Fermes fournissant des données	6 130	4 874	4 986	6 422	6 071
Pourcentage du nombre total de fermes	1,9	1,7	1,8	2,3	2,5
Superficie moyenne en mètres carrés par ferme fournissant des données	1 085	1 475	1 692	1 984	2 954
1. Facteur de conversion : 1 hectare équivaut à 2,471 acres.					
2. Facteur de conversion : 1 mètre carré équivaut à 10,76391 pieds carrés.					
Source : Recensement de l'agriculture, Statistiques Canada.					
Dernière mise à jour : 30-05-2004.					

## Les problèmes

L'échec d'une seule transaction au cours du mouvement des fruits et des légumes frais de la ferme au marchand, puis au marché du détail, peut sérieusement compromettre la viabilité financière de n'importe laquelle des parties au contrat, peu importe les raisons de l'échec. Le fait que les marchands agréés et établis aient accès à des mécanismes pour le règlement des différends ne règle pas tous les problèmes. Premièrement, il n'y a aucun mécanisme de compensation en cas de non respect d'une entente contractuelle. Pourtant, les cautionnements, les comptes en fiducie ou autres mécanismes de compensation prévus par la loi existent dans d'autres secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Aux États-Unis, la *Perishable Agricultural Commodities Act (PACA)* contient des dispositions visant à garantir les paiements dans le cadre des ententes contractuelles. Cette loi fait l'envie des producteurs, des expéditeurs et des marchands canadiens. Deuxièmement, des marchands sans permis peuvent perturber les marchés en raison de la vive concurrence et de la rapidité obligée des transactions. Le fait de prendre livraison de fruits et de légumes

sans payer les producteurs ou les marchands, ou de livrer des fruits et des légumes qui ne respectent pas les ententes contractuelles,<sup>1</sup> etc., peut entraîner des pertes financières pour les intervenants tout en nuisant à l'image au secteur des fruits et des légumes frais. Ces pratiques commerciales, qu'elles soient illégales, contraires à l'éthique ou involontaires, peuvent nuire à la stabilité du marché et remettre en question d'autres ententes commerciales négociées de bonne foi.

La DRC a une excellente feuille de route et permet de régler les différends entre membres de manière efficace et peu coûteuse. Malheureusement, de nombreux marchands ou courtiers du Canada n'en sont pas membres et n'ont pas de permis de l'ACIA, ce qui est un véritable problème. En effet, un certain nombre d'exceptions prévues dans la réglementation dispensent les marchands et les courtiers de devenir membres de la DRC ou d'obtenir un permis de l'ACIA. Par exemple, les acheteurs et les vendeurs qui commercialisent des fruits et des légumes frais à l'intérieur d'une province en sont dispensés. Ces exceptions devraient faire l'objet d'un examen à la lumière de l'expérience acquise par la DRC et des décisions judiciaires relatives aux exemptions. L'ACIA effectue un réexamen de quelques-unes d'entre elles et des modifications à la réglementation ont déjà été proposées.

Les membres de la DRC perdent notamment de l'argent quand une des parties contractantes fait faillite, est insolvable ou ferme boutique. Par exemple, la faillite ou la fermeture d'une entreprise peut survenir après que des fruits et des légumes lui ont été livrés, mais avant que le vendeur n'ait été payé. De nombreuses faillites sont tout à fait légitimes, mais quelques-unes semblent survenir par cycles pouvant atteindre une année. En effet, certaines entreprises se servent de la faillite ou de la fermeture comme moyen d'éviter les paiements. Cette question fera d'ailleurs l'objet d'une étude parallèle.

De façon générale, il faut élaborer des mécanismes ou modifier la réglementation actuelle afin de réduire, pour les acheteurs et les vendeurs, les risques de pertes découlant des factures impayées, peu importe les motifs des non paiements. C'est dire qu'il faut revoir les rôles du secteur des fruits et des légumes frais et du gouvernement de manière à s'assurer que le marché sera juste et équitable.

### **Réglementation canadienne relative aux marchands de fruits et de légumes**

Les gens s'adonnant à la commercialisation des fruits et des légumes sont qualifiés, dans le secteur des fruits et des légumes frais, de « courtiers » et de « marchands ». De manière générale, les courtiers négocient les achats et les ventes de fruits et de légumes frais au nom d'autres intervenants, sans jamais acquérir un droit de propriété sur la marchandise faisant l'objet de la transaction. Les marchands achètent et vendent eux-mêmes des fruits et des légumes frais, pour leur propre compte ou celui d'autres intervenants. Ils sont propriétaires de la marchandise à une étape de la transaction. La réglementation canadienne définit seulement ce qu'est un « marchand » tout en faisant, à l'intérieur de la définition, la distinction entre le courtier et le marchand, selon que l'acheteur acquière ou non un droit de propriété sur la marchandise.

## Définition du marchand

La *Loi sur les produits agricoles au Canada* définit le marchand de produits agricoles comme suit :

« Personne, selon le cas :

- a) dont l'activité consiste à acheter ou vendre des produits agricoles;
- b) qui négocie des consignations, ventes, achats ou toutes opérations concernant des produits agricoles;
- c) qui, moyennant commission, reçoit ou manutentionne des produits agricoles;
- d) qui est déclarée telle par règlement. »

De fait, quiconque achète, vend, négocie pour d'autres, ou reçoit une commission après avoir négocié l'achat ou la vente de fruits et de légumes, est considéré comme étant un « marchand », à moins qu'une exemption ne s'applique. Ceux qui, dans le secteur des fruits et des légumes frais, sont qualifiés de marchand, courtier, agent travaillant à la commission ou négociant travaillant à la commission sont inclus dans cette définition.

## **Délivrance de permis aux marchands et exemptions en vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada* et du *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage***

L'article 2.1 (1) du *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*<sup>ii</sup> stipule que tout marchand qui importe, exporte, ou se livre à la commercialisation interprovinciale doit avoir un permis en vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada* et du *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*.<sup>iii</sup> En vertu de ce règlement, tout requérant qui demande un permis est également un marchand. Fait intéressant, les exceptions (Article 2.01) sont indiquées avant la règle générale, dans un article différent intitulé « Application ». La règle générale suit dans une partie différente intitulée (Partie I – Permis). Les exceptions étant indiquées avant la règle générale, on a tendance à interpréter que si une exception s'applique, la règle générale relative aux permis ne s'applique pas.

L'article 2.01 contient plusieurs exceptions à la règle générale. En effet, le règlement ne s'applique pas aux marchands suivants :

- ceux qui ne commercialisent que des produits agricoles qu'ils ont cultivés eux-mêmes;
  - o Grâce à cette exception, les fermiers sont dispensés d'obtenir un permis, peu importe qu'ils commercialisent des produits agricoles à l'intérieur d'une province ou à l'échelle interprovinciale.

- ceux qui ne commercialisent que des produits agricoles achetés dans la province où est située leur entreprise;
  - o Grâce à cette exception, quiconque achète exclusivement dans la province où est située son entreprise peut commercialiser des produits agricoles partout au Canada ou à l'étranger et ce, sans permis.
- ceux qui commercialisent des produits agricoles directement auprès des consommateurs, si leur chiffre d'affaires total pour les produits agricoles est inférieur à 230 000 \$ ou serait inférieure à 230 000 \$ selon un calcul au prorata pour l'année civile précédente;
  - o Cette exception est assortie de trois conditions : les produits agricoles doivent être commercialisés « directement auprès des consommateurs », ce qui comprend les ventes dans les marchés de fermiers et aux étalages routiers; la commercialisation doit être à petite échelle; enfin, le chiffre d'affaires de l'année précédente doit être inférieur à un certain montant (peu importe le chiffre d'affaires dans l'année en cours).
- ceux qui négocient au nom d'un acheteur ou d'un vendeur, si le chiffre d'affaires pour les produits agricoles est inférieur à 230 000 \$ ou serait inférieur à 230 000 \$ selon un calcul au prorata pour l'année civile précédente;
  - o Cette exception concerne ceux qui étaient des petits « marchands » l'année précédente, indépendamment de leur chiffre d'affaires pour l'année en cours.
- ceux qui sont membres en règle de la Corporation pour le règlement des différends dans les fruits et légumes (DRC).
  - o La DRC comporte un système de délivrance de permis distinct de celui de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Les fermiers qui commercialisent leurs propres produits agricoles dans les marchés de commerce en gros ne sont pas tenus d'avoir un permis, bien que certains en obtiennent un. De même, la législation fédérale ne s'appliquant pas aux marchands qui commercialisent leurs produits agricoles à l'intérieur d'une province, ces derniers ne sont pas tenus d'avoir un permis fédéral bien qu'ils puissent avoir un permis provincial. Par ailleurs, les marchands qui n'achètent des produits agricoles que dans leur propre province et qui en vendent à l'extérieur sont également dispensés d'obtenir un permis. Par exemple, en vertu du *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*, un marchand dont l'entreprise se trouve en Ontario peut acheter des produits exclusivement en Ontario et les commercialiser dans une autre province ou à l'étranger sans être tenu d'avoir un permis

Cette exception doit être expliquée plus à fond. En vertu de la *Loi de 1982 sur le Canada*, le gouvernement fédéral n'a pas le pouvoir de réglementer les produits agricoles achetés et vendus exclusivement à l'intérieur d'une province parce que ce genre de transaction relève de la compétence provinciale. Si l'achat ou la vente entraîne un mouvement des produits agricoles d'une province à une autre, de l'étranger vers le Canada ou du Canada vers l'étranger, la transaction relève de la compétence fédérale. L'exception dont il est question plus haut respecte les compétences provinciales parce que la transaction (l'achat) est effectuée entièrement à l'intérieur d'une province dans laquelle l'acheteur fait affaire. Si l'acheteur vend les produits agricoles à l'intérieur de la province, la

transaction relève encore de la compétence provinciale. S'il vend les produits agricoles dans une autre province ou à l'étranger à un acheteur qui ne réside pas dans la province, ce dernier devra avoir un permis, mais le vendeur ne sera toujours pas tenu d'en avoir un. Il y a une seule restriction : la personne ou l'entreprise agissant à titre de marchand doit acheter les produits agricoles à l'intérieur d'une seule province. La mise sur pied d'entreprises distinctes dans un certain nombre de provinces semble être un bon moyen de contourner cet obstacle.

Les « petits » marchands et « petits » courtiers<sup>iv</sup> ne sont pas tenus d'avoir de permis; sont « petits » les marchands et les courtiers dont le chiffre d'affaires est inférieure à 230 000 \$ pour l'année civile précédente. Dans cette exception, seules les ventes de l'année précédente sont considérées de manière à ce que ceux qui partent en affaires ne soient pas tenus d'avoir un permis avant l'année suivant celle où leur chiffre d'affaires annuel (ou annualisé) est supérieur à 230 000 \$. Ainsi, un individu peut mettre sur pied une nouvelle entreprise chaque année ou commercialiser des fruits et des légumes sans permis pendant plusieurs années. Enfin, une entreprise qui n'a pas de livres des ventes pour l'année précédente peut faire affaires jusqu'à un an sans permis, peu importe son chiffre d'affaires.

Un autre facteur vient compliquer l'élaboration d'une réglementation fédérale dans le secteur des fruits et des légumes. En effet, le champ d'application de la loi en vertu de laquelle la réglementation est élaborée se limite à la commercialisation de compétence fédérale, c'est-à-dire au commerce interprovincial et international, de même qu'à la qualité des denrées. Mais le droit civil et le droit des obligations sont de compétence provinciale. Il est peu probable que le champ d'application de la loi et des règlements fédéraux puisse être élargi afin de réglementer les questions liées au droit des obligations provincial, p. ex. les violations de contrat. Même si la *PACA* américaine contient des dispositions relatives aux pratiques commerciales, la validité d'un code déontologique semblable régissant les pratiques financière dans la réglementation fédérale canadienne pourrait faire l'objet d'une contestation judiciaire du fait qu'il dépasserait le champ d'application d'une loi relative à la commercialisation et parce qu'il ne relèverait pas de la compétence fédérale. Dans le *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*, la partie « Modalités du permis » contient certaines indications relatives aux pratiques commerciales, mais le législateur a fait bien attention de ne pas y aborder les questions de « déontologie contractuelle ».

Enfin, les cas dans lesquels un individu ou une entreprise se verrait refuser la délivrance d'un permis sont énumérés à l'article 7 (1) du *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*. Il est souvent question de délits commis dans le passé, mais ils n'ont aucun rapport avec les pratiques commerciales. Reste à savoir si ces règles résisteraient à une contestation judiciaire s'appuyant sur les dispositions économiques de la *Charte canadienne des droits et libertés*. Toutefois, cette partie du *Règlement* contient une disposition stipulant que le ministre ne délivrera pas de permis à quiconque « a, de façon répétée, négligé de payer ses créanciers à l'échéance ou a fait affaire d'une façon qui est contraire aux pratiques commerciales loyales et ordonnées », ni n'en prolongera la période de validité. De toute évidence, cette disposition touche au droit des obligations,

qui est de compétence provinciale. Par conséquent, elle ne résisterait peut-être pas non plus à une contestation judiciaire.

### **Modifications proposées par l'ACIA**

Le 3 septembre 2005, l'ACIA a proposé des modifications au *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*, acceptant les commentaires pour une période de 30 jours.<sup>v</sup> Les modifications auraient pour effet d'abroger toutes les exemptions de l'article 2.01 et d'ajouter une nouvelle série d'exemptions à l'article 2.1 de la « Partie I – Permis ». C'est dire que la règle générale stipulant qu'il faut obtenir un permis pour importer, exporter ou se livrer à la commercialisation interprovinciale des fruits et des légumes précéderait les exemptions, ce qui implique qu'elle s'appliquerait avant toute prise en compte d'exceptions. Les modifications au *Règlement* seraient les suivantes :

- L'article 2.01 et l'intertitre le précédant sont abrogés.
- Les paragraphes 2.1(2) et (3) du règlement sont remplacés par ce qui suit :

« (2) Le paragraphe (1) ne s'applique pas :

(a) aux marchands qui ne commercialisent que des produits agricoles qu'ils ont cultivés eux-mêmes;

(b) aux marchands qui ne commercialisent que des produits agricoles achetés dans la province où leur entreprise est située;

(c) aux marchands qui commercialisent des produits agricoles directement auprès des consommateurs, à condition que la valeur facturée totale en tout temps durant l'année civile en cours soit inférieure à 230 000 \$;

(d) aux produits agricoles donnés à un organisme de bienfaisance enregistré au sens du paragraphe 248 (1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* ou à un cercle ou une association visés à l'alinéa 149 (1) *l*) de cette loi;

(e) aux marchands qui sont membres en règle de la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes — constituée sous le régime de la partie II de la *Loi sur les corporations canadiennes*, chapitre C-32 des Statuts révisés du Canada de 1970 — selon ses statuts;

(f) aux produits agricoles importés des États-Unis sur la réserve d'Akwesasne pour l'usage d'une personne qui a établi sa résidence permanente sur cette réserve. »

Premièrement, les exceptions à la règle générale de délivrance de permis proposées par l'ACIA se trouvent maintenant dans la même partie du *Règlement* que la règle générale, et font suite à cette dernière.

Deuxièmement, les marchands qui commercialisent directement au marché du détail (les consommateurs) demeurent en mesure d'exercer leur commerce sans permis à condition que la valeur totale des transactions ne dépasse pas 230 000 \$ durant l'année civile en cours. Auparavant, seules les transactions de l'année précédente étaient prises en compte.

Troisièmement, les producteurs ne sont toujours pas tenus d'obtenir un permis s'ils commercialisent seulement des produits agricoles qu'ils ont cultivés eux-mêmes.

Quatrièmement, la limite de la valeur des transactions annuelles ou annualisées de 230 000 \$ pour les marchands a été abandonnée, ce qui fait que tout marchand doit avoir un permis à partir de sa première transaction, à moins qu'une exemption s'applique. Par conséquent, la plupart des marchands et des producteurs qui vendent des produits agricoles dans les marchés de fermiers ou au moyen d'étalages routiers peuvent continuer à le faire sans permis. L'analyse fournie par l'ACIA indique que ces changements obligerait quelque 300 autres marchands à obtenir un permis de l'ACIA ou de la DRC.

Si elles étaient acceptées, ces modifications au *Règlement* seraient presque identiques aux dispositions semblables contenues dans la *Perishable Agricultural Commodities Act* (PACA) des États-Unis, exception faite des différences relatives aux compétences fédérales des deux pays en ce qui a trait au commerce interprovincial (Canada) et au commerce entre États (États-Unis). À l'intérieur des États-Unis, la réglementation fédérale s'applique pour toute transaction dans le cadre de laquelle il est prévu que les produits agricoles sortiront de l'État ou quand le « flot de commerce » normal des produits agricoles porte à croire qu'ils pourraient être transportés à l'extérieur de l'État, frais ou même transformés.<sup>vi</sup>

### **Corporation pour le règlement des différends**

Il y a deux systèmes de délivrance de permis au Canada. Les marchands peuvent devenir membres de la DRC ou obtenir un permis auprès de l'Agence canadienne d'inspection des aliments en vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada* et du *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*. Environ 115 marchands ont un permis de l'ACIA. La DRC comptait 1 281 membres en 2004 (tableau 2) : plus de 800 d'entre eux étaient Canadiens, 150 étaient Mexicains et environ 300 étaient Américains. C'est dire que plus de 90 % des marchands qui possédaient un permis en 2004 étaient membres de la DRC. Toutefois, même si 1400 marchands avaient un permis, de nombreux autres n'étaient pas tenus d'en avoir un.

La DRC est une corporation sans but lucratif dont la mission est de faciliter le mouvement des fruits et des légumes frais entre les trois pays membres de l'ALÉNA. Elle a été fondée après l'entrée en vigueur de l'Accord afin qu'acheteurs et vendeurs aient accès à un mécanisme de résolution des différends qui soit efficace et peu coûteux. La DRC compte deux catégories de membres. Les membres réguliers sont des entreprises établies en Amérique du Nord (Canada, Mexique ou États-Unis). Les membres associés sont des entreprises établies dans des pays se trouvant à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Tableau 2 : Membres actifs de la DRC par pays et année

Pays	Année					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Canada	627	743	802	811	818	822
É.-U.	192	243	284	298	302	310
Mexique	7	9	35	157	149	96
Autres		1	6	9	12	17
<b>Total</b>	<b>826</b>	<b>996</b>	<b>1 127</b>	<b>1 275</b>	<b>1 281</b>	<b>1 245</b>

Source : DRC

Notes : Les statistiques de 2005 couvrent cette année jusqu'à novembre.

La Corporation pour le règlement des différends a reçu 683 réclamations (jusqu'à novembre 2005) depuis son ouverture, le 1<sup>er</sup> février 2000. Parmi celles-ci, 656 ont été réglées, dont 85 % dans un délai moyen de 49 jours, pour un montant moyen de 4 000 \$. Quinze pour cent des réclamations ont été réglées en arbitrage, dans un délai moyen de 190 jours, pour un montant moyen de 8 000 \$. Les frais d'adhésion à la DRC sont de 900 \$ CAD par année pour les entreprises canadiennes et de 600 \$ USD pour les entreprises américaines et mexicaines. Le nombre de membres augmente chaque année et peu d'entre eux (sinon aucun) quittent la DRC à la suite du règlement d'un différend. La DRC est un outil de règlement des différends entre membres, qui fonctionne selon des normes établies depuis longtemps dans le cadre d'autres ententes liées au règlement des différends et faisant l'objet de mises à jour régulières. Un arbitre ayant une expérience en droit ou dans le secteur des fruits et des légumes est choisi au hasard parmi une liste préétablie d'experts des trois pays. L'arbitre étudie les faits et rend une décision. Certains différends réglés par la DRC ont opposé des acheteurs et des vendeurs américains. Mais dans la majorité des cas, une des parties au litige est canadienne et bien souvent, les deux le sont. Aux États-Unis, le différend doit être réglé par l'entremise de la PACA si au moins une partie américaine en fait la demande.

### Preuve de solvabilité

Selon l'article 31 de la *Loi sur les produits agricoles au Canada*, le ministre peut exiger de toute personne se livrant à la commercialisation de produits agricoles sur les marchés d'importation, d'exportation ou interprovinciaux, qu'elle établisse sa solvabilité. L'article se lit comme suit :

« Le ministre peut obliger toute personne se livrant à la commercialisation — soit interprovinciale, soit liée à l'importation ou l'exportation — de produits agricoles ou toute catégorie de ces personnes à établir leur solvabilité de la manière — notamment au moyen d'une assurance ou d'un cautionnement — qu'il estime indiquée. »

Cette exigence peut apparemment s'étendre à toute personne ou catégorie de personnes, qu'elles aient ou non un permis en vertu du *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*. L'article 9 du règlement se lit comme suit :

« **9. (1)** Le ministre exige que le marchand garantisse l'observation des conditions du permis délivré en vertu du présent règlement par un cautionnement ou une autre forme de sûreté, déterminé par le ministre, dans les cas où une personne mentionnée à l'alinéa 3 (3) n), selon le cas :

a) est visée par l'un des sous-alinéas 3 (3) n) (i) à (ix);<sup>vii</sup>

b) a, par le passé, été lente à s'acquitter de ses obligations financières.

(2) Si le cautionnement ou la sûreté fourni par le marchand est réalisé en vertu de l'article 11 ou s'il est annulé par la société de cautionnement, le permis est retiré à la date de la réalisation ou de l'annulation.

(3) Le marchand dont le permis a été retiré en application du paragraphe (2) ne peut obtenir un nouveau permis à moins qu'il ne fournisse de nouveau un cautionnement ou une sûreté conformément au paragraphe (1). DORS/96-363, art. 5. »

L'article 9 (1) a) exige la déclaration de tout problème lié au non respect du *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage* au Canada ou de la *PACA* aux États-Unis, de même que celle de toute condamnation au criminel ou de toute démarche entreprise en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. Dans ces cas, le ministre peut encore délivrer ou prolonger un permis à condition que le marchand fournisse un cautionnement ou une sûreté.

### **Pratiques commerciales**

Un marchand qui « a, de façon répétée, négligé de payer ses créanciers à l'échéance ou a fait affaire d'une façon qui est contraire aux pratiques commerciales loyales et ordonnées » ne peut pas obtenir un permis.<sup>viii</sup> L'article 9 (1) b) semble affaiblir cette exigence. En effet, il y est indiqué qu'un marchand qui, par le passé, a mis du temps à effectuer ses paiements, peut obtenir un permis à condition de fournir un cautionnement ou une sûreté. Il n'y a, dans ces deux articles, aucune définition précise des pratiques commerciales appropriées ou des paiements jugés lents. Enfin, un manuel administratif a été publié il y a quelques années afin d'aider les autorités compétentes à appliquer le règlement. Malheureusement, ce guide n'est plus très fiable car il n'est pas à jour.

Sur quelque 115 marchands de fruits et de légumes frais titulaires d'un permis délivré par l'ACIA, un seul s'est vu obligé de faire la preuve de sa solvabilité auprès de l'Agence.<sup>ix</sup>

Le montant du cautionnement ou de la sûreté n'est pas fixé par la loi ou le règlement. À l'heure actuelle, les montants exigés par l'ACIA permettent de couvrir les frais prévus

pour les inspections, les certifications, etc., de même que les pénalités imposées par le tribunal ou le conseil. La loi autorise le gouvernement fédéral à recouvrer ces sommes, mais ne permet pas d'indemniser les vendeurs ou de remettre des fonds au secteur des fruits et des légumes frais afin de régler les factures impayées. C'est dire que l'argent perçu doit demeurer dans les coffres du gouvernement fédéral. Par conséquent, tant que la *Loi* ne sera pas amendée de manière à ce que l'argent perçu puisse être utilisé afin d'indemniser les vendeurs, le cautionnement prévu par la celle-ci ne pourra servir à garantir les paiements aux fournisseurs.

### ***La Perishable Agricultural Commodities Act (PACA)***

Cette loi fédérale américaine régit la commercialisation des fruits et des légumes frais et surgelés à l'intérieur des États-Unis. Un certain nombre d'éléments importants de cette loi ne se retrouvent pas dans la *Loi sur les produits agricoles au Canada*, ni dans le *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*.

#### **Définitions**

La *PACA* définit ce qu'est un marchand, un courtier, un négociant travaillant à la commission, un détaillant et un grossiste de produits d'épicerie, conformément à l'usage dans le secteur des produits agricoles périssables. L'expression « lié en termes de responsabilité » est définie comme étant toute personne liée à une entreprise ou à une entité, et qui participe de manière active dans le secteur des produits agricoles périssables.

#### **Pratiques commerciales**

Contrairement à la réglementation canadienne, la *PACA* contient un long article (article 2) qui définit ce qu'est une « pratique inéquitable » pour les courtiers, les marchands et les négociants travaillant à la commission dans le secteur des produits agricoles périssables.<sup>x</sup>

#### **Le Perishable Agricultural Commodities Act Fund**

L'article 3 b) (5) prévoit la mise sur pied d'un fonds, au sein du trésor américain, où sont acheminés toutes les sommes d'argent perçues en vertu de la *PACA*, ainsi que les intérêts sur les soldes. Fait intéressant, le fonds n'est pas confiné à l'intérieur d'une année fiscale, ce qui signifie que les sommes non utilisées ne sont pas perdues à la fin de l'année fiscale.

#### **Le PACA Trust**

À l'article 5 c) de la *PACA*, il est stipulé que la commercialisation de tout produit sous toute forme reçu par un marchand, un courtier ou un négociant travaillant à la commission est considérée comme une « fiducie » par la loi. La créance du vendeur équivalant à la valeur du produit est prioritaire à toute autre créance en cas

d'insolvabilité, de faillite ou de non paiement, jusqu'à ce que la facture ait été réglée. De plus, cette loi indique que le simple ajout du paragraphe suivant à la facture garantit que la fiducie est légalement préservée jusqu'au paiement intégral du produit :

« Les produits agricoles périssables apparaissant sur cette facture sont vendus en vertu de la fiducie d'origine législative autorisée prévue à l'article 5 c) de la *Perishable Agricultural Commodities Act, 1930* (7 U.S.C 499°(c)). Le vendeur de ces produits conserve un droit de réclamation sur ces produits, sur tous les inventaires d'aliments ou autres denrées dérivées de ces produits, et sur tous les comptes débiteurs ou revenus découlant d'une vente de ces produits jusqu'à ce que le paiement intégral ait été reçu. » [traduction]

### **Cautionnement**

Le secrétaire américain de l'agriculture peut exiger qu'un titulaire de permis verse un cautionnement pour diverses raisons. Dans la *PACA*, le montant du cautionnement semble lié à la nature et au volume de la transaction, tandis que dans la réglementation canadienne, le montant est établi en fonction des sommes devant être payées à l'*ACIA* pour les inspections.

### **Accords de réciprocité pour régler certaines plaintes**

Lorsqu'un non-résident des États-Unis dépose une plainte (ou qu'un résident des États-Unis dépose une plainte contre un non-résident), il peut se voir obligé de fournir un cautionnement équivalant au double du montant en litige avant que la plainte soit prise en considération. Le secrétaire américain de l'agriculture est autorisé à renoncer à ce cautionnement si le plaignant réside dans un pays qui autorise le dépôt d'une plainte sans cautionnement par un résident des États-Unis.

Même si le Canada a signé un tel accord de réciprocité avec les États-Unis, la législation canadienne n'exige pas le paiement d'une pénalité ou de dommages-intérêts, contrairement à la *PACA* américaine. Toutefois, un permis peut être révoqué si ce genre de paiement n'est pas effectué. Par conséquent, quand il y a des chances qu'un plaignant ne respectera pas la décision prise après l'examen d'une plainte, le secrétaire américain de l'agriculture peut exiger que le plaignant canadien fournisse un cautionnement avant que sa plainte soit prise en considération.<sup>xi</sup>

### **Exceptions à l'obligation d'obtenir un permis**

Il existe un certain nombre d'exceptions à l'obligation d'obtenir un permis dans la *PACA*. Ainsi, les fermiers qui vendent leurs propres produits agricoles en sont dispensés. Les marchands dont les ventes au détail annuelles sont inférieures à 230 000 \$ en sont aussi dispensés. Il en va de même pour ceux qui commercialisent, à l'intérieur d'un État américain, des produits agricoles autres que la pomme de terre destinée à la mise en conserve ou à la transformation. Sont également dispensés les courtiers travaillant à titre

d'agents indépendants dans le cadre de transactions relatives à des fruits et des légumes surgelés, et dont la facturation annuelle est inférieure à 230 000 \$.

Toutes les personnes dispensées d'obtenir un permis peuvent tout de même en obtenir un si elle le désirent. Ce faisant, elle sont considérées comme étant des marchands aux fins de la loi américaine. Les marchands qui commercialisent des produits agricoles venant de l'étranger doivent avoir un permis s'ils possèdent ou gardent un lieu d'affaires aux États-Unis.

Dans la PACA, le commerce entre États américains et international est défini de manière très générale comme étant la circulation de produits entre les États américains, en provenance ou à destination de l'étranger, de même que les produits d'un État américain transformés à l'intérieur de l'État afin d'être expédiés à l'extérieur de l'État. En général, les exceptions pour les marchands de fruits et de légumes frais sont très peu nombreuses, surtout par rapport à celles qui sont prévues dans la réglementation canadienne.

### **Personnes « liées en termes de responsabilité »**

La PACA définit les personnes « liées en termes de responsabilité » comme étant celles qui travaillent de manière active ou qui sont affiliées avec un négociant travaillant à la commission, un marchand, ou un courtier en tant que partenaires associés, ou un cadre, un directeur, ou un détenteur de plus de 10 % des actions en circulation d'une entreprise ou d'une association.<sup>xii</sup> Ainsi, les administrateurs de la PACA peuvent suivre ces personnes de manière active dans le secteur des fruits et des légumes frais et retracer celles dont les pratiques commerciales sont contraires à l'éthique. La réglementation canadienne n'exige pas la divulgation d'information relative aux personnes « liées en termes de responsabilité », quoique les titulaires de permis de l'ACIA soient tenus de signaler tout non respect de la *Loi sur les produits agricoles au Canada* et d'autres lois (voir note 6 en fin de rapport). De même, la DRC n'exige pas la divulgation de ce genre d'information de la part de ses membres.

### **Fonctionnement de la PACA<sup>xiii</sup>**

En août 2005, on chiffrait à 14 885 les négociants de fruits et de légumes titulaires d'un permis de la PACA. Les détaillants ont le choix de détenir un permis pour chaque magasin ou encore un permis régional ou national de société. Il en résulte que plus de 30 000 magasins de détail possèdent un permis en vertu de cette loi.

Qu'ils soient ou non titulaires de permis, les fournisseurs de fruits et de légumes sont protégés par la PACA quand ils vendent à des titulaires de permis. Ils ont alors droit à des dédommagements et à l'application des dispositions relatives aux fiducies. La plupart de ces plaintes font l'objet de règlements officieux obtenus grâce à la médiation du personnel de la PACA. Cependant, il est possible de déposer des plaintes officielles qui sont assujetties à un processus administratif. Le tableau 3 présente la valeur des dédommagements accordés aux termes de la PACA au cours des cinq dernières années.

Ces sommes ne visent que les dédommagements suite à un règlement officieux et officiel des plaintes par le personnel de la PACA, c'est-à-dire les paiements versés par un acheteur ou un vendeur à la suite de la rupture d'un contrat ou d'une infraction à la réglementation prise aux termes de la loi. Elles ne sont pas comparables aux règlements obtenus par l'entremise de la DRC et du tribunal de l'ACIA. Ainsi, parmi les règlements qui sont le fait de la DRC, on en trouve qui concernent un acheteur et un vendeur qui sont tous deux établis aux États-Unis.

Tableau 3 : Dédommagements obtenus aux termes de la PACA, de 2000 à 2004

---

Année	Dédommagements
2000	42 280 416 \$US
2001	57 292 224 \$US
2002	47 436 485 \$US
2003	36 755 056 \$US
2004	34 744 292 \$US
Total	218 508 474 \$US

---

Outre ces règlements, les fonds en fiducie de la PACA servent à payer les vendeurs qui n'ont pas été entièrement indemnisés. Cependant, les cours de district américaines, qui sont au nombre de plus de 90, sont compétentes en matière d'application des dispositions relatives aux fiducies de la PACA. De surcroît, on trouve aux États-Unis plus de 90 tribunaux de la faillite qui sont distincts des cours de district. Il n'existe aucun registre unique qui fasse état des règlements rendus par l'entremise de ces tribunaux au sujet des fiducies de la PACA. Selon le secteur, le montant probable des versements obtenus par ces tribunaux au cours des 10 dernières années se chiffre à environ 150 millions de dollars américains, quoique les paiements effectués relativement à six causes seulement pendant les cinq dernières années totalisent quelque 90 millions de dollars américains.

### **Faillite et insolvabilité**

Les membres du secteur des fruits et des légumes se plaignent notamment que la faillite ou la cessation des activités d'une entreprise à cause de l'insolvabilité d'un acheteur risque de les empêcher de se faire intégralement payer pour les denrées vendues. Aux États-Unis, tous les marchands, les courtiers et les négociants travaillant à la commission qui sont titulaires d'un permis sont entièrement protégés par la fiducie établie aux termes de la PACA, du moment que la facture porte la mention adéquate (précitée). Depuis le milieu des années 1980, l'un des objectifs du secteur est l'obtention d'une protection équivalente au Canada.

Une faillite se produit lorsqu'un tribunal rend une ordonnance contre une personne ou une société qui ne peut respecter toutes ses obligations avec les biens dont elle dispose. Une personne insolvable n'est pas en faillite. Toutefois, elle est incapable de faire honneur à ses obligations au fur et à mesure de leur échéance, elle a cessé d'acquitter ses

obligations courantes dans le cours ordinaire des affaires ou la valeur de son passif dépasse celle des biens disponibles, évaluée à un juste prix<sup>xiv</sup>.

Une société peut cesser ses activités de plusieurs manières. Évidemment, toute entreprise insolvable est en mesure de fermer ses portes n'importe quand et de distribuer ses produits et ses actifs à ses investisseurs. Une personne ou une société insolvable est également à même de cesser ses activités aux termes d'une entente négociée avec les créanciers. En outre, il est possible pour un créancier de présenter une requête de mise en faillite à l'encontre d'une société ou d'une personne en démontrant que le montant des dettes dépasse celui des biens réalisables. Enfin, une société peut se déclarer en faillite et demander la désignation d'un séquestre aux termes de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI), afin de parvenir à un règlement sur les créances à recouvrer ou de négocier, avec les créanciers, la poursuite des activités.

L'étude du secteur des fruits et des légumes frais permet de constater l'existence de plusieurs mécanismes auxquels les acheteurs peuvent recourir pour éviter de payer leurs factures. En voici quelques-uns :

- La négociation, avec le vendeur, d'un prix inférieur à celui convenu à l'origine, même si les denrées ont été livrées à l'acheteur et respectent toutes les exigences de celui-ci.
  - Peu de cas semblables sont signalés, étant donné que, bien au-delà de l'embarras susceptible de leur avoir été causé, les vendeurs ne déclarent pas normalement de telles pertes ou des transactions visées. En outre, il y a souvent pénurie de preuves écrites pouvant servir de fondement à un recours en justice.
  - Le vendeur reconnaît qu'un paiement partiel est probablement préférable à rien du tout.
  - Il en résulte qu'il n'y a aucune information sur de telles pertes ou leur ampleur, bien que la plupart des acteurs du secteur conviennent que ces incidents ne sont pas rares.
  - La DRC avertit ses membres quand ces transactions sont divulguées.
- La fermeture d'une société entre l'arrivée des produits et leur vente par l'acheteur d'une part, et la conclusion d'un règlement avec le vendeur original.
  - Seuls quelques cas de pertes semblables sont signalés, pour nombre des mêmes raisons que celles qui sont mentionnées ci-dessus.
  - La DRC avertit ses membres de l'existence de ces transactions lorsqu'elle est connue.
- La faillite de l'acheteur après la réception des fruits et des légumes et avant le versement du paiement au vendeur.
  - La DRC avertit ses membres de toute procédure de faillite qui concerne un des leurs ou des négociants non titulaires de permis (des non-membres).

La loi fédérale canadienne, la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI), comporte une disposition qui permet à n'importe quel fournisseur aux prises avec un solde impayé de récupérer tout produit identifiable, après une faillite ou la nomination d'un séquestre.

Élément important de l'article concerné, la faillite doit s'être produite avant l'exercice des droits conférés par la *Loi*. Ceux qui n'ont pas reçu de paiement intégral d'une personne ou d'une société insolvable ne bénéficient pas de ces droits. Les biens à récupérer par le vendeur doivent être les mêmes que ceux qui ont été fournis. Ils doivent être identifiables, être dans le même état que lorsqu'ils ont été livrés, ne pas avoir été vendus à distance et ne pas faire l'objet d'une promesse de vente à distance. Bien que, de prime abord, cette disposition semble offrir un certain recours aux vendeurs de fruits et de légumes lors de la faillite d'un acheteur, l'identification des denrées est probablement impossible. De même, parce que celles-ci sont très périssables, elles prennent rapidement le chemin des marchés de gros et de détail, habituellement dans les heures qui suivent leur réception.

Une deuxième disposition est également inutilisable dans ce contexte. Conçue tout spécialement pour les agriculteurs, les pêcheurs et les aquiculteurs, elle leur permet de reprendre possession de leurs produits ou de se faire payer intégralement pour eux s'ils ont été livrés à une entreprise qui, par la suite, a déclaré faillite ou est devenue insolvable. La rapidité à laquelle les fruits et légumes sont écoulés et l'incapacité générale de les identifier empêcheraient normalement l'exercice de ce droit aux termes de la *Loi*.

Mis à part ces dispositions, les vendeurs de fruits et de légumes doivent faire la queue avec les autres créanciers ordinaires, tous les créanciers garantis ayant priorité sur eux lorsqu'il s'agit de se faire rembourser en cas de faillite ou d'insolvabilité de l'acheteur.

La faillite et l'insolvabilité relèvent de la compétence fédérale aux termes de la *Loi constitutionnelle*. Les provinces ne peuvent modifier l'ordre des créanciers par une loi ou un règlement, mais elles sont habilitées à établir des « fiducies » réputées ou formelles qui accordent un statut de créancier prioritaire en vertu de la *Loi* fédérale. Par exemple, une fiducie réputée a été instaurée en Alberta pour la vente de bétail dans la province.

### Données sur les faillites

Le Bureau du surintendant des faillites<sup>xv</sup> tient des statistiques sur le nombre de faillites officielles qui se produisent au Canada chaque année, par province. Les données sont accessibles au public. Pour les ventilations sectorielles, le Bureau a employé la Classification type des industries (CTI) pour toutes les années avant 2003. Depuis cette année-là, elle se sert du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). L'annexe III présente, pour les sous-secteurs agricoles et agroalimentaires, l'ensemble complet des données de la CTI pour la période de 1995 à 2002 et des données du SCIAN pour 2003 et 2004. Le tableau 4 montre, pour la période de 1995 à 2002, les données sommaires pour des catégories de la CTI.

Tableau 4 : Faillites par province pour certaines catégories de la CTI (1995-2002)

Code	Titre du secteur : CTI	NF	NS	PE	NB	QC	ON	MB	SK	AB	BC	Canada
501	Produits agricoles, commerce de gros	0	6	3	2	60	79	8	2	9	4	173

5011	Bétail, commerce de gros	0	4	0	0	11	52	4	0	7	1	79
5012	Céréales, commerce de gros	0	0	0	0	3	2	3	2	1	0	11
5019	Autres produits agricoles, commerce de gros	0	2	3	2	46	25	1	0	1	3	83
521	Produits alimentaires, commerce de gros	13	24	4	9	312	181	15	5	45	44	652
5211	Confiseries, commerce de gros	2	8	1	0	34	10	4	3	4	0	66
5212	Produits alimentaires congelés (emballés), commerce de gros	0	0	0	1	48	37	3	0	7	11	107
5213	Produits laitiers, commerce de gros	0	2	0	1	26	12	3	1	9	1	55
5214	Volaille et œufs, commerce de gros	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	3
5215	Poisson et fruits de mer, commerce de gros	3	6	2	3	16	6	0	1	7	7	51
5216	Fruits et légumes frais, commerce de gros	0	0	1	0	39	13	0	0	5	5	63
5217	Viande et produits de la viande, commerce de gros	0	2	0	1	25	23	3	0	4	2	60
5219	Autres produits alimentaires, commerce de gros	8	6	0	3	121	80	2	0	9	18	247

Source : Bureau du surintendant des faillites, Ottawa, Canada

La présentation des ensembles de données en fonction de la CTI ou du SCIAN rend très difficile la comparaison directe des faillites entre les sous-secteurs. Par conséquent, les comparaisons ci-dessous sont rudimentaires et ne peuvent donner qu'une idée des problèmes.

Pour comparer l'expérience des sous-secteurs agricoles et agroalimentaires, les recettes monétaires à la ferme servent de substitut à la valeur des produits circulant le long de la chaîne de commercialisation. À partir des tableaux détaillés des recettes monétaires à la ferme, on peut additionner les montants relatifs à divers types de denrées afin qu'ils soient à peu près comparables à ceux qui concernent les catégories de la CTI au sujet desquelles des statistiques sur les faillites sont tenues.

Étant donné que les données de la CTI ne sont disponibles que jusqu'en 2002, on n'a tenu compte que de la période de 1995 à 2002 pour les calculs. Le nombre de faillites n'étant pas uniforme d'une année à l'autre, on a regroupé les données des diverses années. Les données de 2003 et 2004 qui reposent sur le SCIAN ne peuvent être recalculées de façon à se rapprocher de celles relatives aux catégories de la CTI. En outre, les deux années ne constituent pas une période assez longue pour offrir des résultats stables. Voilà pourquoi les calculs ne tiennent pas compte des données de 2003 et 2004. L'examen des données sur les recettes monétaires à la ferme a fait ressortir un changement de méthodologie à leur égard en 1996, afin d'inclure explicitement la production de légumes de serre. On a donc additionné les données pour la période de 1995 à 2002 et celle de 1996 à 2002, afin

d'éviter les effets de la modification de la méthodologie de communication de l'information sur le revenu agricole.

En utilisant toutes les ventes à la ferme comme indication de l'envergure globale de l'économie agricole, la comparaison des recettes monétaires totales à la ferme avec le nombre de faillites liées au commerce de gros des produits agricoles donne un résultat de 0,69 faillite par milliard de dollars de ventes. On obtient celui de 0,17 faillite par milliard de dollars de ventes quand on compare les recettes engendrées par la volaille et les œufs (y compris les poussins et les dindonneaux) avec le nombre de faillites dans la catégorie du commerce en gros de ces produits. Ce chiffre est inférieur de beaucoup à celui obtenu pour toutes les recettes monétaires à la ferme, probablement en raison des multiples ententes et règlements des offices de commercialisation de ce secteur. Dans celui des céréales et des oléagineux, le taux est de 0,17 faillite par milliard de dollars de ventes. Il est identique à celui du secteur de la volaille et des œufs, sans doute encore du fait de la réglementation qui régit la commercialisation des céréales et des oléagineux par la Commission canadienne des grains. Pour le bétail, on a tenu compte des recettes monétaires pour l'ensemble des bovins, des porcs, des moutons et des agneaux ainsi que pour la totalité des produits animaux divers. Ont été exclus les produits laitiers, la volaille et les œufs, qui, en général, ne sont pas vendus en gros, mais plutôt directement aux entreprises de transformation. La comparaison des recettes relatives au bétail avec les faillites du secteur du commerce de gros de celui-ci donne un taux de 1,04 faillite par milliard de dollars de ventes, ce qui est considérablement supérieur à la moyenne pour toutes les ventes à la ferme.

Dans la catégorie des produits laitiers, le taux de faillite concerne le commerce de gros de denrées comme le fromage, la crème glacée et le lait en poudre, mais non le lait en provenance des fermes. Il en résulte que les recettes à la ferme sont comparées au nombre de faillites dans le sous-secteur du commerce de gros de produits laitiers. On obtient ainsi 1,79 faillite par milliard de dollars de ventes, ce qui est encore supérieur aux résultats des sous-secteurs susmentionnés, mais qui ne peut se comparer en général aux autres catégories. Cette donnée n'est incluse que pour assurer l'exhaustivité des calculs.

L'une des catégories de la CTI s'appelle « Autres produits agricoles, commerce de gros ». Les autres catégories sont « Bétail, commerce en gros » et « Céréales, commerce en gros ». Comme les produits laitiers, la volaille et les œufs circulent rarement par l'entremise de grossistes, les recettes monétaires à la ferme dont il faut encore tenir compte dans la catégorie « Autres » incluent celles qui touchent l'horticulture (y compris les pépinières), le tabac et les cultures spéciales. Le taux est alors de 1,6 faillite par milliard de dollars de ventes. Il est supérieur à celui de toute autre catégorie de produits agricoles qui transitent par les grossistes.

Dans le groupe « Produits alimentaires » de la CTI, les fruits et les légumes frais vendus en gros sont inclus. Quand on compare les recettes monétaires à la ferme pour les fruits et les légumes (frais et transformés) et le nombre de faillites, on obtient 2,3 faillites par milliard de dollars de ventes, soit le taux le plus élevé de toutes les catégories. De tous les sous-secteurs du commerce de gros des produits agricoles, celui des fruits et des légumes

connaît le taux de faillite le plus élevé, suivi par celui du bétail<sup>xvi</sup>. Dans celui du bétail, les bovins ainsi que les moutons et les agneaux constituent les produits primaires qui transitent « en gros », tandis que la plupart des porcs sont vendus par l'entremise des offices de commercialisation ou par celle de contrats directs avec un exploitant d'abattoir. Comme on s'attend que le taux de faillite lié à la commercialisation du porc soit très faible, celui du commerce en gros du bétail est probablement sous-estimé.

Conclusion générale, il semble que le nombre de faillites soit considérablement plus élevé dans le commerce en gros des fruits et des légumes que dans d'autres sous-secteurs de l'agriculture. Viennent ensuite les bovins, puis les moutons et agneaux. Cette conclusion vaut pour les deux périodes étudiées (de 1995 à 2002 et de 1996 à 2002). Le taux de faillite du sous-secteur du commerce de gros des fruits et des légumes est environ le double de celui du commerce de bétail et est plus de dix fois supérieur à celui des secteurs des céréales et de la volaille, qui sont très réglementés.

Tableau 5 : Faillites par milliard de dollars de ventes par secteur

Secteur	1995-2002	1996-2002	Notes
Toutes les ventes à la ferme	0,69	0,69	4
Volaille et œufs	0,17	0,20	2
Céréales et oléagineux	0,17	0,19	5
Bétail (sauf produits laitiers et volaille)	1,04	0,94	1
Produits laitiers	1,79	1,79	3
Horticulture, tabac et cultures spéciales	1,60	1,69	6
Tous les fruits et les légumes	2,30	1,97	7

Notes :

1. Bovins, veaux, porcs, moutons, agneaux, laine, miel, fourrures et produits divers, par rapport aux faillites dans la catégorie « Bétail, commerce de gros » (CTI 5011).
2. Poules et poulets, dindes, œufs, poussins et dindonneaux, par rapport aux faillites dans la catégorie « Volaille et œufs, commerce de gros » (CTI 5214).
3. Produits laitiers, par rapport aux faillites dans la catégorie « Produits laitiers, commerce de gros » (CTI 5213).
4. Recettes monétaires totales à la ferme, par rapport aux faillites dans la catégorie « Produits agricoles, commerce de gros » (CTI 501).
5. L'ensemble des céréales et des oléagineux, sauf les cultures spéciales, par rapport aux faillites dans la catégorie « Céréales, commerce de gros » (CTI 5012).
6. Horticulture, tabac et cultures spéciales, par rapport aux faillites dans la catégorie « Autres produits agricoles, commerce de gros » (CTI 5019).
7. Fruits et légumes, y compris ceux de serre, par rapport aux faillites dans la catégorie « Fruits et légumes frais, commerce de gros » (CTI 5216).

Même si le taux de faillite du secteur du commerce des fruits et des légumes est supérieur à celui d'autres secteurs agricoles, ce chiffre ne rend compte que du nombre réel de faillites et ne fait pas état de la fermeture ou de la cessation d'activités délibérée d'entreprises commerciales, soit pour éviter de payer leurs fournisseurs, soit pour des raisons légitimes, notamment l'insolvabilité. Aucune statistique n'est disponible sur les

fermetures d'entreprise ou les cas d'insolvabilité qui ne débouchent pas sur des faillites officielles.

### **Bovins et fruits et légumes frais : similitudes et différences**

Le secteur des fruits et légumes frais n'est pas le seul à éprouver les problèmes exposés à son sujet. En matière de défaut de paiement ou de paiement partiel, les marchands, les courtiers, les marchés aux enchères, les abattoirs, les producteurs et d'autres négociants ont, par le passé, fait subir nombre des mêmes difficultés au secteur bovin. Comme le montre le tableau 5 ci-dessus, le taux de faillite de ce dernier est supérieur à la moyenne. Les problèmes de non-paiement que connaissent d'autres secteurs n'ont pas la même ampleur que ceux qui sont vécus par le marché bovin et celui des fruits et des légumes frais. Il vaut la peine d'examiner deux éléments. D'abord, il faut se demander pourquoi ces deux secteurs ont été confrontés à des ennuis identiques, c'est-à-dire s'interroger sur les caractéristiques qui semblent favoriser de telles pratiques commerciales. Ensuite, il faut se renseigner sur les moyens pris par le secteur bovin et les gouvernements afin de régler la situation au chapitre de la commercialisation.

### **Caractéristiques des deux secteurs**

Les deux secteurs partagent quelques similitudes cruciales qui ont une incidence sur la commercialisation et les ententes commerciales :

- La facilité d'entrée des marchands et des courtiers
  - Il ne faut investir que très peu pour devenir marchand ou courtier dans le secteur bovin et celui des fruits et des légumes. Un camion, un téléphone cellulaire et une connaissance des producteurs locaux, des marchés aux enchères ou des marchés terminaux de gros suffisent.
  - Dans le secteur des fruits et des légumes frais et celui des bovins, même un camion peut ne pas être nécessaire. La location de camions est courante.
- De nombreuses voies de commercialisation
  - Chaque producteur devient vendeur par un ou plusieurs mécanismes et voies de commercialisation. Les bovins peuvent prendre directement le chemin de l'abattoir, passer tout droit du producteur aux marchés aux enchères ou d'un producteur à un autre, ou transiter par des marchands et des courtiers jusqu'à des abattoirs, à des ventes aux enchères ou à d'autres producteurs. Pour leur part, les fruits et les légumes frais peuvent circuler du producteur au marchand, passer directement du producteur au marché de détail ou être vendus par le producteur sur le bord de la route, par un marchand à un autre et par un marchand à des marchés terminaux de gros et à des magasins de détail.
- De nombreux producteurs
  - Au Canada, il existe près de 100 000 fermes bovines et plus de 15 000 fermes productrices de fruits et de légumes. La plupart des exploitations de ces deux secteurs sont petites. Il n'y a qu'une minorité de

grandes ou d'immenses fermes très commerciales dans les deux groupements de producteurs spécialisés.

- Contrairement aux bovins, les fruits et les légumes frais proviennent, toute l'année, de nombreux producteurs de beaucoup de pays.
- D'autres secteurs de production animale ne possèdent pas le même type de chaîne de commercialisation. Dans ceux de la volaille (œufs, poulets à griller et autres poulets, dindes) et des porcs, des offices existent depuis longtemps dans la plupart des provinces pour régler la voie de commercialisation et la circulation des produits. Ce n'est pas le cas pour le secteur bovin ni pour celui des fruits et des légumes frais.
- La réglementation limitée de la commercialisation
  - De nombreux problèmes de commercialisation sont survenus au cours des 125 dernières années pour divers produits agricoles. Les premiers ont touché les céréales de l'Ouest, ce qui a donné lieu à la *Loi sur les grains du Canada* et à l'établissement de la Commission canadienne des grains, qui réglemente presque tous les aspects de la manutention et de la commercialisation des céréales.
  - Après la Seconde Guerre mondiale, les producteurs laitiers, puis ceux de volaille, ont connu de graves difficultés de commercialisation et résolu leurs problèmes grâce à des offices de commercialisation chargés de la gestion des approvisionnements. Il en a été de même dans le secteur du porc, où des ententes de commercialisation exclusive ont vu le jour dans la plupart des provinces, bien que ces « voies de commercialisation à circuit unique » se soient érodées récemment.
  - À travers le Canada, le secteur bovin s'est battu pour empêcher de telles ententes de commercialisation restrictives, ce qui fait que de nombreuses voies et ententes de commercialisation sont peu réglementées.
  - Dans le secteur des fruits et des légumes, sauf pour certaines « denrées majeures » (p. ex., les pommes de terre et les pommes), la plupart des produits circulaient localement avant les deux ou trois dernières décennies. Par conséquent, les gouvernements ont peu prêté attention aux ententes relatives à la commercialisation des fruits et des légumes (sauf pour ce qui est des catégories et des normes), lorsque les principales ont été mises en place aux niveaux fédéral et provincial durant les années 1960 et au début des années 1970.
- Périssabilité élevée
  - Les produits bovins, tout comme les fruits et les légumes frais, sont très périssables à leur arrivée au marché.
  - Les bovins gras sont transportés rapidement d'une ferme à l'autre, de la ferme au parc d'engraissement et de la ferme à l'abattoir, en un ou deux jours tout au plus.
  - Les fruits et les légumes frais circulent tout aussi vite du champ au consommateur final, afin d'éviter la détérioration et la perte de qualité rapides que celui-ci juge inacceptables.
  - Bien qu'elle ne soit pas nécessairement propre à ces secteurs, cette caractéristique est commune aux deux.

Une caractéristique semble être particulière au secteur des fruits et des légumes frais :

- Avant les trois dernières décennies environ, le secteur des fruits et des légumes produisait pour la demande locale en saison, une grande partie des denrées étant mise en conserve, transformée, congelée ou entreposée pour une utilisation ultérieure. Cependant, depuis peu, les consommateurs canadiens exigent un approvisionnement à l'année de fruits et de légumes frais, et leur liste s'est allongée à cet égard. Plusieurs centaines de variétés distinctes de fruits et de légumes sont maintenant offertes toute l'année, grâce à la production nationale et aux importations.
  - Cette évolution spectaculaire de la commercialisation et de la variété des fruits et des légumes au cours des deux dernières décennies semble être sans égale dans n'importe quel autre secteur pour ce qui est des produits frais.

### **Fonds pour les éleveurs de bétail : règlement de l'Ontario 469/95**

À la fin des années 1970 et au début de la décennie suivante, les éleveurs de bétail ontariens étaient aux prises avec les mêmes problèmes que ceux qu'éprouve actuellement le secteur des fruits et des légumes pour ce qui est de leurs ententes commerciales avec les abattoirs, les marchands, les courtiers, les agents travaillant à la commission et les entreprises de vente aux enchères. Après quelques années de travail au sein du secteur ontarien du bétail pour la conception d'une meilleure protection, en particulier pour le secteur bovin, un grand abattoir a déclaré faillite, laissant ainsi beaucoup d'éleveurs avec des factures impayées pour des animaux. Cet incident a incité le gouvernement ontarien à protéger de toute urgence les éleveurs par un règlement.

Aux termes de la *Loi sur le recouvrement du prix des produits agricoles*, le Fonds pour les éleveurs de bétail a vu le jour le 12 juin 1982. Une légère redevance est perçue sur (presque) chaque animal qui passe par des marchands, des courtiers, des abattoirs et des agents travaillant à la commission en Ontario<sup>xvii</sup>. Les redevances obtenues servent à indemniser les producteurs chaque fois qu'un acheteur est incapable de payer et qu'aucun règlement n'a pu être conclu avec celui-ci. Le Fonds a le droit de poursuivre les acheteurs afin d'obtenir un remboursement ou un recouvrement à la suite d'un règlement convenu avec le vendeur. Il est administré par la Commission de protection financière des éleveurs de bétail, qui se compose de membres du secteur bovin.

En vertu de la loi ontarienne, les ententes relatives à la délivrance de permis exigent des titulaires (abattoirs, marchands, courtiers, compagnies de vente aux enchères et agents travaillant à la commission) qu'ils remettent chaque année leurs états financiers au ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario (MAAARO). Si ces documents font état d'un manque de solvabilité financière selon les diverses mesures établies, le Programme réclame le dépôt d'un cautionnement ou d'une garantie.

De 1982 à 1997, le MAAARO a acquitté de tous les frais d'administration, qui se chiffraient à environ 500 000 \$ par année. En 1997, le Ministère a annoncé son intention de déléguer l'administration du Fonds à l'organisme The Ontario Beef Cattle Financial Protection Program, Inc. Depuis, le Fonds paie une partie des frais d'administration liés au fonctionnement du Programme (actuellement d'environ 150 000 \$ par année). Le tableau 6 présente les recettes et les dépenses du Fonds, depuis sa création jusqu'au 31 mars 2005.

Tableau 6 : Recettes et dépenses du Programme de protection financière des producteurs de bovins de boucherie de l'Ontario, depuis sa création jusqu'au 31 mars 2005

---

Recettes :

• Redevances	5 954 337 \$
• Intérêts	6 668 351 \$
• Subventions	25 000 \$
Recettes globales	12 647 688 \$

Dépenses :

• Administration	415 091 \$
• Frais de la Commission	359 397 \$
• CESF	175 570 \$
• Réclamations réglées	8 016 584 \$
o Recouvrements	1 763 862 \$
• Réclamations nettes réglées	6 252 271 \$
Dépenses globales	7 202 779 \$
Solde du Fonds	5 444 908 \$

---

Source : Communication de The Ontario Beef Cattle Financial Protection Program, Inc., de Toronto.

---

Les redevances par tête que versent les éleveurs ont diminué considérablement par rapport aux niveaux établis à l'origine pour le Programme. Les éleveurs ont payé en tout 116 558 \$ et 100 233 \$ au cours des exercices financiers 2003 et 2004, respectivement. Les intérêts créditeurs perçus durant les mêmes exercices se chiffrent à 196 465 \$ et à 186 020 \$, respectivement.

Quelques points valent d'être soulignés :

- Plus de la moitié des recettes du Fonds proviennent des intérêts gagnés.
- Aucune donnée de base n'a été recueillie sur l'ampleur des pertes subies par le secteur avant l'établissement du Fonds. Il n'existe, par conséquent, aucune preuve de fait que le Fonds et la procédure de délivrance de permis qui ont été mis en place en Ontario pour le secteur bovin en ont réduit les pertes. Néanmoins, les observateurs du secteur sont convaincus de l'importante amélioration du climat commercial.

- Le Fonds paie une partie des dépenses d'administration du Programme (60 000 \$ par année) et toutes les dépenses de gestion que la Commission engage à son égard. Cela signifie que le secteur assume presque tous les coûts de fonctionnement et les paiements. Compte tenu de l'évolution de ses opérations et du bilan présenté ci-dessus, le Fonds pourrait facilement, dorénavant, être autosuffisant sans l'appui des contribuables, bien que le soutien administratif et la légitimité accordés par l'entremise du MAAARO au cours de ses premières années aient probablement été cruciales pour son établissement et celui du Programme.
- Les données obtenues des états financiers annuels des titulaires de permis sont entièrement protégées. Le Ministère n'a pas accès à ces dossiers, tout comme la Commission, qui s'occupe de l'administration du Programme. Seuls les agents de gestion de ce dernier ont accès aux documents financiers.
- Un seul paiement représente au moins un quart de tous les versements effectués par le Fonds depuis sa création. La plupart de ceux-ci sont sporadiques et leur montant demeure faible.

### **Réglementation albertaine relative aux marchands de bétail**

En Alberta, quiconque achète ou vend du bétail ou quiconque agit à titre d'agent pour l'achat et la vente de ces animaux doit être titulaire d'un permis provincial. Cette disposition vise aussi les personnes et les entreprises de l'extérieur de l'Alberta qui achètent et vendent du bétail dans la province. Les seuls à être exemptés de l'application des lois et des règlements pertinents sont les producteurs individuels qui achètent du bétail et le conservent plus de 30 jours. Le nombre de marchands et de marchés à bestiaux qui sont titulaires d'un permis albertain est de 307 et de 71, respectivement. Sont inclus les marchands et les marchés de l'extérieur de l'Alberta (des États-Unis ou d'autres provinces) qui possèdent un permis leur permettant de pratiquer le commerce du bétail en Alberta<sup>xviii</sup>.

La *Livestock and Livestock Products Act*<sup>xix</sup> de l'Alberta comporte deux dispositions qui visent à protéger les acheteurs et les vendeurs de bétail. Premièrement, l'article 7 stipule que le produit de la vente d'animaux est considéré comme une « fiducie<sup>xx</sup> » jusqu'à ce que toute la somme due soit versée au vendeur. Cette disposition met, en réalité, le vendeur au premier rang des créanciers en cas de faillite de l'acheteur. Un article connexe<sup>xxi</sup> fait en sorte que le transfert du titre de propriété des animaux n'a pas lieu avant l'acquittement complet de la facture.

Le deuxième mécanisme de protection des vendeurs de bétail a été mis en place par le truchement du *Livestock Dealers' and Livestock Dealers' Agents Regulation*<sup>xxii</sup>. Ce règlement pourvoit à l'instauration de cautionnements que les marchands et leurs agents doivent fournir et dont le versement peut être exigé si les vendeurs ne reçoivent pas tout l'argent qui leur est dû pour les animaux vendus. Le montant du cautionnement est établi en fonction du volume des ventes prévu ou réel que le marchand ou l'agent déclare. En outre, une redevance de 0,05 \$ par tête est imposée à toutes les transactions au titre du Patrons' Fund, qui sert à couvrir une partie du montant d'une vente lorsque l'acheteur ne

peut payer entièrement le vendeur et que le cautionnement ne suffit pas à couvrir toute la somme à remettre. La contribution du fonds ne peut amener la somme globale du versement remis au producteur qu'à hauteur de 80 % de la valeur de la vente, quand le montant du cautionnement est inférieur à celui de la facture à régler. Ainsi, on voit à ce que les vendeurs conservent une certaine part de risque dans une vente et on limite les possibilités de recours abusif au fonds.

Ce programme est exploité par le Livestock Identification Service (LIS), organisme privé sans but lucratif que le gouvernement de l'Alberta a créé en 1998<sup>xxiii</sup>. L'administration du Patrons' Fund ne constitue qu'une des nombreuses fonctions du LIS. Avant 1998, le gouvernement de l'Alberta gérait le fonds et assumait ses frais d'exploitation. Depuis cette année-là, le fonds est autosuffisant et verse 50 000 \$ chaque année au LIS pour son fonctionnement. Le reste des charges d'exploitation du LIS (de 5 à 6 millions de dollars par année, environ) est couvert par un financement du gouvernement de l'Alberta et les redevances perçues pour ses services.

Possédant actuellement un solde de quelque 5,9 millions de dollars, le fonds n'a effectué que de cinq à dix paiements depuis sa création. Le plus important d'entre eux, légèrement inférieur à un million de dollars, serait une conséquence de la crise d'ESB. Le LIS est investi du pouvoir de saisir l'ensemble des dossiers pertinents et d'effectuer des vérifications à l'appui de l'exploitation du fonds, tout en s'acquittant d'autres tâches. Le gouvernement de l'Alberta peut consulter toute l'information recueillie ou obtenue dans le contexte des opérations du fonds.

Comme aucune étude de base n'a été réalisée avant la création de ce dernier, aucun indicateur ne peut servir à mesurer l'efficacité de celui-ci en matière de prévention des pertes consécutives à la vente du bétail. Cependant, les réclamations sont d'un montant minime, compte tenu du fait que tous les marchands et leurs agents doivent détenir un permis et être cautionnés, que les vendeurs peuvent bénéficier du fonds et qu'ils conservent une part de risque.

## **Enquête auprès des membres de la DRC**

### **Conception du questionnaire**

Comme il a été si difficile de trouver des statistiques publiées sur les pratiques commerciales au sein du secteur des fruits et des légumes frais, une enquête a été réalisée par Internet du 18 au 29 août 2005. Le questionnaire a été envoyé à tous les membres de la DRC qui disposaient d'une adresse électronique à jour (de 750 à 800, environ), en trois langues, soit le français, l'anglais et l'espagnol. Durant la période de sondage, on a reçu 93 réponses, ce qui constitue un taux de retour de 11 à 12 %.

Le texte complet du questionnaire se trouve à l'annexe I. Plusieurs questions « d'identification » ont été incluses afin de définir le type et le pays d'exploitation ainsi que la taille de l'entreprise. Cependant, on n'a pas retenu le nom ni l'identificateur des compagnies.

Pour obtenir de l'information sur les pratiques commerciales, on a posé deux questions parallèles. La première visait à déterminer la proportion des ventes qui n'avaient pas fait l'objet d'un contrat<sup>xxiv</sup> lors de leur conclusion au cours des trois dernières années. Des questions complémentaires traitaient des pertes subies et de leur ampleur. La deuxième question et ses questions complémentaires portaient sur les pertes subies lorsque les ventes avaient fait l'objet d'un contrat écrit ainsi que sur leurs causes et leur ampleur.

Plusieurs questions avaient trait aux pratiques commerciales. Premièrement, on a demandé à la société de préciser les conditions normales de paiement qu'elle consentait et celles que ses fournisseurs lui accordaient. Deuxièmement, on a voulu savoir si la compagnie prévoyait une provision pour mauvaises créances dans son budget. Si l'entreprise répondait « oui », elle devait indiquer le pourcentage des ventes qu'elle consacrait à cette provision et dire s'il variait selon le pays de destination des produits vendus. Troisièmement, on a demandé aux répondants si le montant prévu au budget pour les mauvaises créances avait changé au cours des cinq dernières années pour chaque pays destinataire. Enfin, on a voulu savoir si l'entreprise fixait des prix différents selon le pays de destination des denrées. Par la mise en lumière de la différence des pratiques commerciales selon le pays de destination des ventes, on visait à déterminer l'incidence du contexte réglementaire et commercial de chaque pays sur la manière dont les entreprises gèrent leurs activités.

### **Résumé des résultats**

L'annexe II présente tous les résultats du sondage sous forme de graphiques. À cet effet, on a apporté trois modifications mineures aux résultats originaux. Premièrement, les résultats relatifs aux exploitants et aux distributeurs de service alimentaire ont été combinés, étant donné qu'une seule entreprise par catégorie a répondu au sondage. Deuxièmement, ceux qui concernent les transformateurs et les entreprises d'emballage ont été fusionnés. Troisièmement, comme un seul répondant a répondu « Autre » et qu'il a indiqué une période de 30 jours à la question sur les conditions normales de paiement des fournisseurs, sa réponse a été incluse dans la catégorie des 20 à 30 jours.

Quand on examine les résultats, on constate que certaines sociétés ont indiqué être situées dans plus d'un pays, sans pour autant préciser celui du « siège social ». Par conséquent, la ventilation par pays tient compte du ou des pays mentionnés par les répondants. Cela signifie que les réponses provenant d'une compagnie qui se déclare située à la fois au Canada et aux États-Unis ont été incluses dans les résultats des deux pays, étant donné qu'il n'y avait aucun moyen de déterminer celui auquel il fallait attribuer les données. On a aussi coché plus d'une réponse à d'autres questions. Dans ces cas, chaque réponse de la compagnie a été prise en compte dans le calcul des résultats.

Plus de 43 % des répondants sont producteurs, près d'un quart, grossistes, et 17 %, courtiers. Dix pour cent des réponses proviennent des transformateurs et des emballeurs. Les marchands à commission et les entreprises de services alimentaires composent le reste du groupe. Près des deux tiers des répondants ont indiqué être situés au Canada,

27 %, aux États-Unis, et 7 %, au Mexique. Quelques entreprises ont précisé qu'elles faisaient des affaires dans d'autres pays, y compris le Chili, l'Afrique du Sud, les Pays-Bas et la Russie. Pour ce qui est des revenus annuels totaux, 40 % des compagnies ont déclaré en avoir réalisé entre 1 et 10 millions de dollars, 30 %, entre 10 et 50 millions, 10,6 % entre 50 et 100 millions, et 13 %, plus de 100 millions. Seulement 7,1 % des entreprises vendaient moins de 1 million de dollars de produits frais par année. En général, les entreprises établies aux États-Unis semblent légèrement plus grandes que celles qui sont situées au Canada. Quant aux sociétés mexicaines, elles paraissent un peu plus petites que leurs homologues américaines ou canadiennes. Du point de vue de la taille, on trouve des entreprises canadiennes dans toutes les catégories, alors qu'aucune compagnie américaine n'a déclaré de ventes annuelles inférieures à 1 million de dollars. Toutes les sociétés mexicaines ont fait état de ventes inférieures à 50 millions de dollars.

Remarquablement, qu'un contrat écrit ait été signé ou non lors de la vente, il existe peu de différences entre les pays et il n'y en a aucune d'apparente sur le plan des pertes. (graphiques 6 à 12 de l'annexe II). De même, les causes des problèmes de non-paiement sont les mêmes, qu'un contrat existe ou non. Peu importe la proportion des transactions à l'égard desquelles des pertes ont été subies, les quatre causes sont à peu près toutes sur un même pied d'égalité. Les répondants devaient choisir entre « L'acheteur a déclaré faillite », « L'acheteur a cessé son exploitation », « L'acheteur a demandé de différer son paiement » et « Autre ». Dans cette dernière catégorie, la cause la plus souvent mentionnée est un problème de qualité ou de transport lors de la livraison des fruits et des légumes (graphiques 13 à 16 de l'annexe II). La comparaison des causes des problèmes liés aux transactions révèle que les entreprises canadiennes sont un peu plus aux prises avec des difficultés entourant la faillite et le rééchelonnement des paiements que leurs homologues américaines, alors que ces dernières semblent éprouver davantage d'ennuis au chapitre de la cessation des activités de l'acheteur, que la vente ait fait ou non l'objet d'un contrat (graphiques 17 et 18 de l'annexe II).

Ce qui intéresse le plus à l'examen des résultats, c'est de constater que près de 40 % des répondants ont signalé que plus de la moitié de leurs ventes n'avaient pas fait l'objet d'un contrat lors de la conclusion du marché. Il s'en dégage une interprétation possible : comme les producteurs et les expéditeurs font régulièrement affaire avec des acheteurs et des courtiers du secteur qui sont bien connus et dignes de confiance, ils estiment qu'un contrat écrit est inutile. En fait, plus de 70 % des répondants ont déclaré que moins de 1 % de leurs transactions leur ont posé des problèmes en l'absence d'un contrat.

Pour ce qui est des conditions de crédit, il est évident que le paiement dans les 30 jours constitue la norme du secteur. Cependant, le délai consenti par les fournisseurs a tendance à être un peu plus long que celui accordé aux acheteurs (graphiques 19 à 23 de l'annexe II). Une comparaison permet de révéler que le délai accordé aux acheteurs et consenti par les fournisseurs semble être un peu plus court aux États-Unis qu'au Canada. Seulement 12,5 % des répondants américains ont signalé que leurs fournisseurs leur accordaient une durée du crédit de plus de 30 jours, alors qu'un tiers de leurs homologues canadiens ont fait état de la même situation. Lorsqu'il s'agit d'offrir du crédit aux

acheteurs, 12,5 % des Américains ont indiqué accorder une période de plus de 30 jours, et plus de 28,5 % des Canadiens ont répondu la même chose.

Un peu plus de la moitié des répondants ont déclaré que, lors de l'établissement du budget annuel, leur entreprise inclut une provision pour créances douteuses. Les résultats sont presque identiques au Canada et aux États-Unis. Toutefois, il semble que le montant de cette provision soit plus élevé chez les compagnies canadiennes que chez leurs homologues américaines. La majorité des répondants ont indiqué n'avoir effectué aucun changement au chapitre de la provision pour mauvaises créances au cours des cinq dernières années. Néanmoins, dans à peu près un quart des cas, il y a eu augmentation du montant de la provision pendant la même période (graphiques 24 à 26 de l'annexe II).

Plus de 72 % des répondants ont signalé qu'il n'y avait aucune différence de stratégie d'établissement des prix pour les ventes au Canada et au Mexique ou vers ces deux pays, par rapport au même type de stratégie pour le marché américain. Seulement quelque 15 % des répondants établissent des prix moins élevés lorsque les clients se trouvent au Canada et aux États-Unis, tandis qu'environ la même proportion adopte une stratégie contraire. Pour les marchés hors de l'Amérique du Nord, près de la moitié des entreprises ont affirmé exiger un prix plus élevé (graphique 27 de l'annexe II).

### **Types de pertes au sein du secteur des fruits et des légumes frais**

Plusieurs types de pertes surviennent au sein du secteur des fruits et des légumes frais. Pour aider à mieux comprendre les solutions possibles, chacun des types doit être examiné en vue de saisir la nature et les causes des pertes et de déterminer les mesures correctives que peuvent prendre les gouvernements et le secteur.

Une grande proportion des transactions effectuées repose sur des ententes verbales; aucun contrat explicite ou écrit n'est établi. Les vendeurs, à la recherche des meilleures offres, omettent de faire preuve de diligence raisonnable en n'évaluant pas les risques associés aux transactions. Souvent, ils n'ont même jamais traité avec l'acheteur. Ces habitudes commerciales sont un facteur contributif des pertes au sein de secteur, tant pour les vendeurs impayés que pour les autres marchands qui adoptent des pratiques honnêtes et qui concluent des ententes commerciales rigoureuses et saines d'un point de vue financier. En outre, ces habitudes commerciales attirent les personnes qui, sciemment, cherchent à frauder les vendeurs qui font preuve d'un manque de diligence raisonnable en omettant d'évaluer les risques associés aux transactions réalisées avec des acheteurs qu'ils ne connaissent pas.

### **Faillite ou insolvabilité de l'acheteur**

Il existe au moins deux types de possibilité dans cette catégorie. Dans un premier temps, une faillite peut survenir dans le cours normal des affaires en raison d'une mauvaise gestion ou de changements inattendus dans la conjoncture du marché. Le vendeur qui n'a pas été payé avant la faillite d'une entreprise subit des pertes. Les possibilités de

recouvrement de ces pertes de la part du réceptionnaire sont souvent très limitées. Pour éviter ce type de risque, le vendeur dispose de divers moyens :

- Assurance des comptes débiteurs
  - o Cette assurance est offerte à tout vendeur, sur le marché de l'assurance.
  - o Les primes sont basées sur les habitudes commerciales des vendeurs; un vendeur qui ne fait pas preuve de diligence raisonnable dans son choix d'acheteurs subira des pertes plus fréquentes et plus élevées que celui qui confirme l'identité et la capacité financière des acheteurs; les primes du premier acheteur seront plus élevées.
  - o Le vendeur assume les coûts de l'assurance ainsi que les gains provenant des indemnités éventuelles qui lui seront versées.
  - o Les primes pour un nouveau client resteront probablement élevées jusqu'à ce qu'un dossier sur son rendement soit établi auprès de l'assureur.

Peu de vendeurs de fruits et de légumes frais ont recours à ce type de protection. Une fois les possibilités de risques ou des pertes comprises, le vendeur choisira probablement de faire preuve de diligence raisonnable, une solution plus efficace et moins coûteuse.

- Cautionnement de l'acheteur pour couvrir la valeur des produits reçus, mais pas encore payés
  - o Peu d'acheteurs se dotent d'un cautionnement pour assurer le paiement aux vendeurs.
  - o Dans certaines branches de l'agriculture, le cautionnement pour produits reçus est courant, mais seulement parce qu'il s'agit d'une exigence en vertu de la loi ou de la réglementation, p. ex. dans le cas des acheteurs de céréales et d'oléagineux, en vertu des exigences de la Commission canadienne des grains.
  - o Le cautionnement exigerait des mesures de la part des gouvernements fédéral ou provinciaux, et même si c'était le cas, celles-ci viseraient probablement seulement les acheteurs qui sont tenus d'obtenir un permis d'exploitation; en d'autres termes, le cautionnement ferait partie des exigences relatives à la délivrance de permis.
  - o Une autre solution, semblable aux exigences relatives à la vente de bovins en Ontario, est le cautionnement des titulaires de permis dont la situation financière est faible.
  - o Les frais relatifs au cautionnement seraient d'abord assumés par l'acheteur et varieraient selon les pertes antérieures de l'acheteur.
  - o Advenant le cautionnement généralisé des acheteurs au Canada, il serait difficile pour ces derniers de transférer les coûts de cautionnement aux vendeurs, puisque les vendeurs d'autres pays n'auraient pas à assumer des frais de cautionnement similaires.
- Des dispositions relatives à une fiducie formelle dans le contrat écrit ou implicite conclu entre l'acheteur et le vendeur
  - o Une fiducie formelle requiert l'adoption d'une loi provinciale ou fédérale.

- Il faudrait que le contrat écrit ou implicite (par défaut) soit accepté comme fondement de la transaction, même dans le cas d'une vente fondée sur une entente verbale.
  - Il faudrait que le contrat stipule que les deux parties ont convenu de la fiducie formelle et que la propriété des fruits ou légumes ne peut être transférée à l'acheteur jusqu'à ce que celui-ci en effectue le paiement intégral ou qu'une autre entente de paiement ait été établie.
  - La fiducie formelle exige la séparation des fonds dans les documents financiers de l'acheteur, lesquels ne peuvent être consultés par les autres créanciers qu'une fois qu'ont été réglées toutes les dettes envers les acheteurs protégés par un contrat de fiducie.
- Dispositions relatives à une fiducie informelle dans le contrat écrit ou implicite conclu entre l'acheteur et le vendeur
- Une fiducie informelle requiert aussi l'adoption d'une loi provinciale ou fédérale.
  - Il faudrait que le contrat écrit ou implicite (par défaut) soit accepté comme fondement de la transaction, même dans le cas d'une vente fondée sur une entente verbale.
  - Il faudrait que le contrat stipule que les deux parties ont convenu de la fiducie informelle et que la propriété des fruits ou légumes ne peut être transférée à l'acheteur jusqu'à ce que celui-ci en effectue le paiement intégral ou qu'une autre entente de paiement ait été établie.
  - La fiducie informelle ne requiert pas la séparation des fonds dans les documents financiers de l'acheteur; un certain risque de non-paiement ou de paiement incomplet subsiste pour le vendeur dans l'éventualité où les éléments d'actif non réalisés ne couvrent pas la totalité du paiement des fruits ou légumes reçus.

Le deuxième type de pertes liées à la faillite survient lorsque celle-ci est utilisée comme moyen d'éviter de payer les créanciers; il s'agit donc de fraude intentionnelle. Au sein du secteur des fruits et des légumes, peu de ces cas sont déclarés par les vendeurs. De plus, les organismes d'application de la loi et le Bureau du surintendant des faillites semblent mettre en œuvre peu de mesures de contrôle à cet égard.

Deux solutions sont possibles pour résoudre la situation. Dans un premier temps, des mesures de contrôle et d'application plus rigoureuses doivent être mises en œuvre pour cerner les faillites frauduleuses afin d'empêcher qu'elles ne se répètent. Dans un deuxième temps, il faut mettre en œuvre les solutions applicables lorsque la faillite survient dans le cours normal des affaires d'une entreprise.

### **Rééchelonnement négocié des paiements**

Dans le cas des problèmes d'encaisse, les acheteurs peuvent chercher à négocier, avec les vendeurs, l'échelonnement des paiements. Parfois, il est possible d'obtenir le montant intégral qui est dû; d'autres fois, le vendeur peut accepter un paiement partiel pour les

produits livrés à l'acheteur. Pour éliminer ou réduire les risques associés aux paiements retardés ou partiels, le vendeur doit faire preuve de diligence raisonnable et confirmer la capacité financière de l'acheteur avant de conclure la vente, ou avoir recours à des mécanismes plus formels. Ces mécanismes incluent :

- les dispositions relatives aux fiducies établies par un gouvernement;
- le cautionnement des acheteurs titulaires de permis;
- un contrat écrit ou implicite (par défaut) précisant la durée du crédit, assorti de dispositions relatives à une fiducie ou au cautionnement de l'acheteur, sans aucun lien entre la durée du crédit et les modalités relatives à la fiducie ou au cautionnement; les vendeurs seraient peu disposés à déclarer des pertes associées à un paiement partiel.

### **Délai prolongé pour la compensation d'un chèque**

Au Canada, les chèques déposés par un vendeur sont habituellement compensés dans les cinq jours. Ainsi, celui-ci saura rapidement si le paiement en entier a été effectué. Au Canada, les chèques sans provision constituent une violation en vertu du Code criminel; l'acheteur peut donc entamer une poursuite contre l'acheteur. Souvent toutefois, le coût d'une poursuite est très élevé comparativement à la perte subie. C'est pourquoi peu de cas sont déclarés. Une fois de plus, la diligence raisonnable chez le vendeur demeure l'une des meilleures façons de réduire les risques commerciaux.

La compensation d'un chèque émis par un acheteur d'un autre pays peut prendre plusieurs semaines. Le paiement ainsi retardé, lorsqu'il est effectué en entier après 30 jours, donne lieu à une durée de crédit plus longue que celle qui est habituellement accordée au sein du secteur. Une faillite, une situation d'insolvabilité ou la fermeture de l'entreprise est parfois à l'origine d'un chèque sans provision, mais le vendeur n'est pas en mesure de le savoir, ce qui limite ses possibilités de soumettre une réclamation, dans le cas d'une faillite. Toutefois, un chèque sans provision demeure une violation en vertu du Code criminel et il est possible d'entamer des procédures judiciaires. Toutefois, dans certains cas, le temps qu'il faut pour avertir le vendeur, l'entreprise a déjà cessé ses opérations ou été placée sous séquestre.

Pour ce qui a trait aux vendeurs étrangers, la compensation des chèques au Canada réduit le délai nécessaire pour déterminer si le paiement a été fait en entier ou non. Les solutions de rechange incluent l'établissement d'une fiducie ou le cautionnement, comme il a été expliqué précédemment, ainsi que l'établissement d'un contrat écrit ou implicite (par défaut) dans lequel la durée de crédit est précisée.

### **Écart entre la qualité des produits demandés et celle des produits reçus par l'acheteur**

Diverses raisons peuvent expliquer un écart entre la qualité des produits demandés et celle des produits reçus par l'acheteur. Premièrement, il peut y avoir une différence d'opinion quant à la qualité réelle des fruits ou des légumes expédiés et reçus.

Deuxièmement, il peut y avoir eu un retard dans le transport, ce qui peut occasionner la détérioration de la qualité. Troisièmement, les fruits et les légumes expédiés n'avaient pas, au départ, la qualité précisée par l'acheteur. Toutes ces situations peuvent être résolues au moyen d'une inspection indépendante à l'arrivée des produits ainsi que par l'entremise des mécanismes de règlement des différends offerts par la DRC et l'ACIA. Toutefois, l'accès aux services de l'ACIA et de la DRC est réservé aux titulaires de permis et aux membres de la Corporation, respectivement.

### **Absence de contrat écrit ou de documents**

Il arrive souvent que les ententes conclues verbalement ne soient pas assorties de contrat ou d'accord écrit. Sans document, l'entente est sujette à des interprétations erronées, à la fois sincères et délibérées. Il n'y a pratiquement aucun recours, pour l'une ou l'autre partie, dans l'éventualité d'un différend, d'un paiement partiel ou d'un non-paiement. De la même façon, l'acheteur dispose de peu de recours si la qualité des produits ne répond pas à ses exigences. Parce que l'absence de contrats explicites fait partie des « traditions » et des pratiques courantes au sein du secteur, nombre d'acheteurs et de vendeurs croient qu'une entente verbale suffit lorsqu'une relation financière saine a été établie durant une certaine période. De telles relations peuvent susciter chez le vendeur un faux sentiment de sécurité et l'impression que les risques sont faibles, ce qui contribue à réduire ses efforts de diligence raisonnable.

Il n'existe qu'une seule solution à ce problème : l'adoption de meilleures pratiques commerciales, à la fois de la part de l'acheteur et du vendeur, une diligence raisonnable et l'établissement d'un document ou la reconnaissance explicite et l'acceptation d'un contrat par défaut. Par exemple, la confirmation des détails de la vente et des modalités explicites ou implicites de la transaction pourrait facilement et immédiatement s'effectuer par l'envoi d'une télécopie. Il est très difficile d'envisager l'établissement par un gouvernement d'un quelconque système réglementaire en vue de résoudre ce problème.

### **Considérations en matière de réforme**

Les considérations suivantes peuvent être prises en compte en vue de modifier les ententes conclues pour la vente de fruits et de légumes frais.

#### **Efficienc e du marché**

L'efficienc e du marché renvoie au niveau des coûts attribuables au mouvement des produits au sein de la chaîne de valeur, depuis leurs intrants jusqu'à leur arrivée chez le consommateur. Ces coûts incluent les frais normaux et les marges bénéficiaires brutes de la chaîne de commercialisation ainsi que les coûts attribuables à la violation ou à la rupture de contrats. Dans une large mesure, des mesures ont déjà été prises, par l'entremise du Tribunal et de la DRC, pour établir des mécanismes de règlement de différends qui sont rapides, peu coûteux et efficaces. Toutefois, ces mécanismes sont seulement à la disposition des membres de la DRC et des marchands enregistrés auprès

de l'ACIA. Le problème réside dans les coûts imposés à l'ensemble du secteur qui sont attribuables aux non-membres et aux marchands aux pratiques douteuses.

### **Équité au sein du marché**

L'équité au sein d'un marché se rapporte à la justesse des coûts et des prix entre les participants de la chaîne de commercialisation. Plusieurs facteurs contribuent à l'équité au sein d'un marché : l'équilibre du pouvoir de marché entre les acheteurs et les vendeurs à tous les niveaux de la filière, la symétrie de l'information parmi les acheteurs et les vendeurs, la clarté des ententes contractuelles ou des normes sectorielles, entre autres. L'absence d'ententes contractuelles explicites pour de nombreuses ventes crée des risques qui sont souvent méconnus des vendeurs, ou encore ignorés. Parce que les vendeurs ne font pas toujours preuve de suffisamment de prudence, en ne faisant pas affaire avec des marchands et des courtiers connus et titulaires de permis, ils s'imposent des coûts supplémentaires et, souvent, en imposent aussi aux autres intervenants du marché. Parallèlement, des marchands aux pratiques commerciales douteuses profitent de leur manque de prudence.

### **Transparence des prix**

Pour assurer une détermination efficiente des prix, toutes les parties doivent pouvoir connaître les prix antérieurs et actuels ainsi que les forces qui influent sur les prix. De façon générale, les marchands possèdent une connaissance informelle des prix et de leurs changements, mais cette information n'est pas largement accessible et n'est pas publiée en temps utile. Il arrive par exemple qu'un vendeur se laisse attirer par des offres de prix plus élevés que les prix courants pour apprendre plus tard que, malheureusement, l'acheteur n'avait aucune intention de payer le prix convenu ni même une partie de celui-ci. Le plus souvent, c'est la victime involontaire d'une telle pratique qui doit en assumer les pertes, mais parfois, les pertes se répercutent sur d'autres intervenants du secteur. Amenés à écouler une plus grande quantité de pommes en entreposage ou à expédier une grande quantité de produits sur un marché éloigné où l'acheteur ne peut plus être trouvé, des vendeurs peuvent occasionner, pour d'autres vendeurs, une baisse importante des prix pendant une certaine période. Ainsi, les ventes de gré à gré, d'un seul vendeur à un acheteur unique, peuvent occasionner des pertes à d'autres intervenants du secteur même si ces derniers ne sont aucunement liés par la transaction.

Un des problèmes liés à l'absence de transparence des prix est le non-paiement ou le paiement partiel des produits, quelle qu'en soit la raison : il n'y a aucune mesure incitative pour déclarer un tel cas (en fait, le vendeur peut être plutôt gêné de le faire). Il en résulte qu'aucune connaissance n'est acquise au sein du secteur sur l'étendue de telles pertes ni sur les parties concernées. Il sera impossible pour les gouvernements de résoudre facilement ce problème. Il pourrait ainsi revenir au secteur de trouver lui-même des mesures pour encourager la déclaration de telles situations. Un programme d'assurance conjoint, pour les acheteurs et les vendeurs, serait une solution à envisager.

### **Symétrie et asymétrie des transactions**

L'importante asymétrie de l'information, chez les acheteurs et les vendeurs, rend impossible la détermination efficiente des prix et la justesse des transactions. Les marchés privés peuvent souvent résoudre le problème à faibles coûts, sans pour autant nuire au caractère confidentiel des échanges commerciaux, en publiant ou en déclarant les prix et les volumes quotidiens. L'asymétrie peut aussi être éliminée par l'utilisation de contrats standard comportant des prix et des volumes établis au moment de la vente, ou des règlements sur l'établissement des prix (primes et rabais standard ou fixes) lorsqu'il y a des variations dans la qualité des produits. Lorsque le secteur privé n'arrive pas à résoudre ces problèmes, les gouvernements peuvent être appelés à jouer un rôle afin d'assurer la diffusion d'information symétrique accessible à toutes les parties concernées.

Les éléments indispensables dont a besoin le secteur des fruits et des légumes semblent être la fiabilité du vendeur et de l'acheteur concernés par une transaction ainsi que la situation relative à la réciprocité en vertu de la PACA, dans l'éventualité où survient un problème. Une base de données accessible en tout temps, en ligne ou reliée à un système téléphonique automatisé gratuit, pourrait être établie pour les besoins du secteur, de même qu'une garantie financière offerte par le titulaire du permis.

### **Rôle du gouvernement**

Il faut avant tout déterminer s'il existe « une déficience du marché » au sein du secteur des fruits et légumes et, dans l'affirmative, si des mesures prises par le gouvernement peuvent la combler sans ajouter des frais déraisonnables aux intervenants du secteur. En d'autres termes, toute mesure additionnelle de la part du gouvernement doit générer des bienfaits d'intérêt public. S'il y a possibilité de bienfaits d'intérêt public, on peut se demander pourquoi le secteur ne prend pas lui-même des mesures pour régler la situation. Dans le cas où il y a de nombreux vendeurs disparates et peu d'acheteurs, des mesures gouvernementales peuvent occasionner un avantage net pour le public, même s'il s'accompagne d'un avantage privé net. Par exemple, lorsque, pour résoudre un problème, les coûts d'une action collective par les vendeurs sont élevés (même si le rendu privé qui en découlerait serait élevé), une mesure gouvernementale pourrait susciter des coûts d'ensemble moindres, un accroissement de la production, une réduction des prix au consommateur ainsi qu'une meilleure justesse sur les marchés.

Pour ce qui a trait à la situation au Canada, il reste à déterminer si une mesure du gouvernement fédéral suffirait à combler la « déficience du marché » ou si des mesures des deux niveaux de gouvernement, fédéral et provincial, seraient requises.

### **Éléments fondamentaux à résoudre**

#### **Enregistrement des marchands**

Étant donné les pratiques commerciales qui ont cours au sein du secteur, il est nécessaire de renforcer la réglementation afin de favoriser l'adoption de pratiques saines. Des

mesures isolées appliquées par les entreprises ne pourront probablement pas résoudre le problème.

L'adoption de mesures réglementaires additionnelles peut se justifier par les relations commerciales qu'entretient le Canada avec les États-Unis et le Mexique, relations qui présentent un intérêt public puisqu'elles contribuent à assurer aux consommateurs canadiens un approvisionnement dynamique et accessible de produits à prix raisonnables. Les importations au Canada se chiffrent à 4 milliards de dollars et elles vont croissant. Les pratiques commerciales douteuses pourraient conduire les marchands des pays exportateurs à hésiter à vendre sur une base régulière des produits à prix raisonnables à des marchands au Canada, sauf si la transaction s'effectue directement du marchand étranger au détaillant. Les pratiques douteuses au pays pourraient aussi restreindre la volonté des détaillants d'acheter des produits canadiens ou de les acheter par l'entremise de marchands canadiens.

La proportion de marchands, courtiers et négociants travaillant à la commission qui ne sont pas titulaires de permis semble être la plus importante source de préoccupations au sein du secteur pour ce qui a trait aux pratiques commerciales. Comme l'ACIA ni la DRC ne dispose d'information sur ces derniers, ni sur les personnes responsables de leurs entreprises ou leurs antécédents commerciaux, il est à peu près impossible d'aviser les membres du secteur de problèmes éventuels, que ce soit au moyen de campagnes de sensibilisation ou de la diffusion d'alertes. L'information ne peut être diffusée qu'après le fait accompli. Il semble que le projet de règlement mis de l'avant par l'ACIA pourrait résoudre une grande partie du problème, tout au moins en ce qui concerne la délivrance de permis aux marchands.

Toutefois, en dépit de l'adoption du projet de règlement fédéral, dans sa forme actuelle, tous les marchands ne seront pas tenus d'obtenir un permis. Parmi eux figurent les marchands qui achètent exclusivement des produits au sein de la province où est établie leur entreprise. Seule une exigence provinciale, il semble, pourrait assurer l'enregistrement de ces marchands. En conséquence, un registre fédéral des marchands constitue une solution incomplète. Toujours en vertu du projet de règlement, il demeurera possible pour un marchand non titulaire de permis de fonder une entreprise dans une province pour une période et de la fermer, en toute légalité, après avoir reçu des produits, mais avant de les payer au vendeur. Il faut envisager de mettre en place d'autres modalités pour empêcher une telle pratique. Une de celles-ci serait l'établissement, conjointement par les gouvernements fédéral et provinciaux, de modalités globales et alignées relatives à la délivrance de permis visant à assujettir le plus grand nombre possible de marchands du secteur.

Une autre solution à étudier pour ce qui a trait à un accord d'octroi de permis serait de confier la totalité de l'enregistrement à une seule organisation. Comme 85 % des titulaires de permis actuels sont membres de la DRC, celle-ci semble être la meilleure candidate pour la tenue d'un registre unique. De plus, la DRC, en tant qu'organisme sans but lucratif, pourrait établir également des accords d'octroi de permis avec les gouvernements provinciaux.

## **Détermination des personnes responsables**

L'une des pratiques douteuses au sein du secteur est la création et la fermeture en succession d'entreprises. Chacune d'elles établit sa réputation auprès des vendeurs pour ensuite fermer boutique après avoir reçu des produits, mais avant d'avoir payé les vendeurs. La PACA réduit l'ampleur de ce problème en enregistrant les « personnes responsables » des entreprises dans le cadre de l'accord d'octroi de permis; ainsi, les mêmes personnes ne peuvent pas sans cesse créer et fermer des entreprises après avoir occasionné des pertes à des vendeurs. La DRC exige de ses membres l'information sur les personnes responsables. L'ACIA devrait envisager d'ajouter cette exigence aux modalités de délivrance de permis afin de pouvoir refuser un permis aux marchands qui s'adonnent à la pratique décrite précédemment. La *Loi sur les produits agricoles au Canada (LPAC)* semble disposer de la latitude d'incorporer cette exigence par voie de règlement. Ce faisant, les pratiques de l'ACIA, de la DRC et des États-Unis, par l'entremise de la PACA, relatives à la détermination des personnes responsables au sein d'entreprises titulaires de permis seraient harmonisées.

La règle concernant la délivrance de permis serait simple : toute entreprise se verrait refuser un autre permis si la personne responsable, dont le nom figure dans la demande de permis, a fait partie d'une entreprise qui n'a pas, par le passé, acquitté ses obligations financières au sein du secteur, à moins qu'elle ne maintienne un cautionnement complet, ou une mesure équivalente.

## **Responsabilité financière**

Il faut envisager de mettre en place des règles plus sévères concernant la responsabilité financière ou d'utiliser les modalités existantes de la LPAC ou de son règlement d'application. On peut s'inspirer de trois modèles : les dispositions relatives à une fiducie prévues en vertu de la PACA, le Programme de protection financière des producteurs de bovins de boucherie et les fiducies réputées et les cautionnements du Alberta Livestock Identification Service. Une quatrième option serait l'utilisation des règles actuelles figurant dans la réglementation afin d'assurer le cautionnement des vendeurs titulaires de permis pour les produits qu'ils possèdent à tout moment donné.

Les dispositions de la PACA relatives aux fiducies, qui font l'envie des producteurs et des marchands au Canada, doivent être envisagées comme moyen d'assurer la sécurité financière. L'expérience d'autres secteurs agricoles en ce qui a trait aux exigences établies par le gouvernement fédéral n'a pas été favorable, mais une exigence à l'échelle nationale constituerait un atout majeur pour le secteur et serait en conformité avec les règles internationales.

Les exigences financières en Ontario pour les marchands de bovins semblent les plus sévères au sein du secteur agricole. En dépit de leur sévérité, elles permettent d'éviter le cautionnement de la plupart des marchands (une agence indépendante détermine chaque année la solidité financière d'un marchand au moyen des détails que celui-ci doit fournir

avant la délivrance du permis annuel). Il en coûte aux titulaires, pour prouver leur solidité financière, les seuls frais associés à la présentation annuelle de documents financiers détaillés; les marchands évitent donc de financer chaque année un cautionnement pour les fruits et légumes qu'ils détiennent à tout moment donné.

L'exemple des fiducies réputées et des cautionnements du Alberta Livestock Identification Service semble aussi pratique. Toutefois, pour mettre un mécanisme semblable en place, le gouvernement fédéral ou celui des provinces, ou les deux niveaux, devront établir un accord de fiducie réputée afin de viser l'ensemble des marchands, ce qui pourrait se révéler difficile à obtenir. De plus, l'Alberta envisage de constituer une fiducie formelle, solution qui pourrait se révéler encore plus difficile à mettre en oeuvre dans la plupart des provinces.

La réglementation fédérale prévoit des mécanismes pour assurer la sécurité financière, notamment par l'exigence du cautionnement des titulaires de permis dans certaines circonstances. Il pourrait être difficile d'obtenir du gouvernement fédéral d'élargir et de faire appliquer ces modalités pour l'ensemble des titulaires de permis. De plus, bien que le Ministre ait le pouvoir d'exiger un cautionnement ou un garant, le gouvernement fédéral n'a encore pris aucune mesure de circonstance autre que d'exiger les frais dus à l'ACIA. Étant donné ses ressources limitées, l'ACIA centre ses efforts sur la salubrité des aliments. Les pratiques au sein du secteur des fruits et des légumes qui sont à l'étude sont clairement de nature commerciale et se trouvent presque entièrement hors du domaine de la salubrité des aliments.

Une dernière solution peut être envisagée. Il s'agit de l'établissement, avec le secteur privé, d'une assurance protégeant à la fois l'acheteur et le vendeur. Le vendeur serait en mesure de vérifier en ligne si l'acheteur est assuré, et l'acheteur pourrait lui aussi vérifier si le vendeur est assuré : les deux parties bénéficieraient de la protection de la transaction. L'entente serait volontaire et dirigée par le secteur privé, elle permettrait d'éviter les problèmes liés aux compétences fédérales et provinciales en matière de délivrance de permis et exigerait une bonne sensibilisation des acheteurs et des vendeurs. Elle devra être spécifiquement conçue afin qu'elle réponde aux exigences relatives à la réciprocité prévue par la PACA pour ce qui a trait au règlement des différends.

### **Sensibilisation des membres du secteur**

Les campagnes d'information et de sensibilisation au sujet de l'importance de traiter avec des marchands titulaires de permis ne porteront leurs fruits que si des modalités relatives à la délivrance de permis, à la détermination des personnes responsables et à la responsabilité financière sont mises en vigueur. Des changements dans ces trois domaines réduiront probablement de beaucoup les pratiques commerciales déloyales, mais il demeurera possible pour les marchands qui échappent au cadre potentiel de la délivrance de permis d'y avoir recours. L'enquête menée montre clairement que l'absence de contrat, pratique courante au sein du secteur, ouvre grand la porte aux pertes éventuelles. Des campagnes de sensibilisation parmi les membres du secteur seront requises pour mettre

en relief les avantages de faire affaire exclusivement avec des marchands titulaires de permis.

### **Délivrance de permis par les provinces et protection financière**

On devrait encourager au moins trois des provinces, l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique, à envisager l'établissement de permis de façon à réglementer les marchands qui échappent à la réglementation fédérale. La délivrance de permis devrait s'accompagner d'une forme quelconque de cautionnement et de mesures relatives à la responsabilité financière, à l'image des programmes pour les bovins de l'Ontario et de l'Alberta. La réglementation de ces trois provinces comble la plus grande part des lacunes apparentes de la réglementation fédérale relative à la délivrance de permis.

Une des options qui s'offre à ces provinces est de confier la délivrance de permis par la province à la DRC, dont les modalités s'apparentent à la réglementation fédérale, soit à titre de solution de remplacement à la délivrance provinciale ou à titre d'unique moyen de délivrance de permis par la province.

### **Conclusions**

Le marché des fruits et des légumes frais a connu une très grande croissance et une forte expansion au cours des 20 dernières années, en grande partie en raison de la facilitation du commerce en vertu de l'Accord commercial Canada-États-Unis, puis de l'ALÉNA, et de la forte demande, toujours croissante, de produits frais des quatre coins du monde. Cette croissance s'est effectuée dans un environnement commercial mal réglementé tant au niveau provincial que fédéral, ce qui a eu pour effet, d'une part, d'attirer des intervenants aux pratiques douteuses et frauduleuses qui s'en prennent à des marchands non méfiants, et d'autre part, de permettre le recours à des pratiques non valables et périmées parmi les marchands honnêtes en dépit de pertes personnelles et sectorielles. La précarité financière de certains marchands fait en sorte que le moindre problème dans le cours normal des affaires peut occasionner des échecs commerciaux qui se traduisent en pertes pour les partenaires dans les transactions en cours. Même en écartant les cas de fraude, les échecs commerciaux sont plus fréquents dans le secteur que dans tout autre sous-ensemble des marchés de gros des produits agricoles. Cet état de fait influe sur la réputation du Canada sur les marchés mondiaux et sur ses relations, en particulier parmi les pays signataires de l'ALÉNA.

Conséquemment, les améliorations apportées au secteur doivent s'appuyer sur trois piliers :

- un renforcement considérable des pratiques commerciales parmi les membres du secteur;
- une plus vaste réglementation, de la part des gouvernements fédéral et provinciaux, visant la délivrance de permis ou le refus d'un permis, l'admissibilité des demandeurs de permis et le code de conduite des titulaires de permis;

- un ou des mécanismes permettant de confirmer la solidité financière d'une transaction, le fardeau de preuve devant appartenir à la fois à l'acheteur et au vendeur.

Il est clair que de nombreux marchands n'établissent pas de contrats écrits de vente. Il est également clair que la durée de crédit moyenne au Canada est plus longue qu'aux États-Unis, ce qui permet de soupçonner un certain manque de rigueur dans la gestion.

L'information sur les intervenants repose essentiellement sur des données de base qui ne sont pas facilement accessibles à l'acheteur ou au vendeur dans les délais courants des transactions au sein du secteur. La solution aux problèmes que connaît le secteur repose sur la sensibilisation des intervenants, l'usage accru d'un contrat renforcé, commun ou par défaut pour les transactions, une information facilement et rapidement accessible aux partenaires potentiels d'une transaction et un mécanisme visant à encourager les participants à déclarer les manquements aux éléments prescrits.

La délivrance de permis à tous les marchands devrait être l'un des principaux objectifs des gouvernements. Puisque ni le gouvernement fédéral ni les gouvernements provinciaux ne peuvent atteindre seuls cet objectif, il faudra chercher à établir une approche commune à l'égard de l'enregistrement des marchands. Cette recommandation est liée à l'obtention d'information sur les titulaires de permis et à l'établissement d'une exigence selon laquelle ces derniers sont tenus de la rendre généralement accessible. De plus, il est nécessaire d'établir des mesures de contrôle plus sévères afin de s'assurer que les permis sont octroyés conformément aux exigences et que les intervenants frauduleux sont poursuivis avec rigueur afin d'éliminer la conjoncture favorable aux pratiques commerciales non valables et aux méthodes douteuses et frauduleuses de certains intervenants.

Les deux domaines précités devraient normalement suffire à assurer le fonctionnement efficient d'un marché établi. Toutefois, en raison des problèmes courants au sein du secteur, et pour préserver la réputation du Canada dans le cadre du commerce mondial, d'autres mesures sont requises en vue d'assurer une situation stable, sûre, efficiente et équilibrée au sein du marché des fruits et des légumes frais. Il faut assurer la sécurité financière équilibrée des transactions, à la fois pour l'acheteur et le vendeur, afin d'encourager les pratiques commerciales modernes et d'éliminer les éléments qui attirent les intervenants aux intentions frauduleuses. Le fardeau de la preuve équitablement assumé par les deux parties d'une transaction est un facteur essentiel à l'obtention de renseignements accessibles à l'ensemble du secteur, notamment en vue d'éliminer les cas de paiements partiels et les règlements en espèces (légaux et illégaux) au sein du secteur.

## **Recommandations**

### **Activités gouvernementales**

Règlementation fédérale relative à la délivrance de permis et à l'arbitrage

1. Procéder le plus rapidement possible à l'adoption des modifications réglementaires visant l'enregistrement des marchands et la délivrance de permis
  - Cette mesure éliminerait certains des échappatoires qui subsistent dans la réglementation actuelle et mettrait fin aux nombreuses tentatives délibérées visant à se soustraire au paiement de fruits et de légumes.
  - Le projet de règlement n'obligerait toujours pas les marchands qui commercialisent, sur les marchés d'exportation et interprovinciaux, des produits achetés uniquement au sein de la province où est établie leur entreprise à obtenir un permis.
  
2. La réglementation doit faire l'objet d'autres modifications ou sa portée doit être élargie dans les plus brefs délais afin qu'elle vise aussi les marchands qui commercialisent, sur les marchés d'exportation et interprovinciaux, des produits achetés uniquement au sein de la province où est établie leur entreprise à obtenir un permis.
  - Cette modification relève entièrement de la compétence fédérale et vise à ce que tous et chacun des marchands s'adonnant au commerce d'exportation ou interprovincial soient tenus d'obtenir un permis.
  
3. Le *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage* doit être entièrement refondu dans les plus brefs délais afin qu'il reflète les limites juridiques d'une loi fédérale sur la commercialisation et ses règlements connexes, en ce qui a trait à l'application de dispositions contractuelles d'ordre économique et de restrictions en vertu de la Charte canadienne des lois et libertés.
  - De nombreuses sections du *Règlement* ont été corrigées, voire rapiécées au fil d'une très longue période et celui-ci comporte des dispositions qui se recoupent, des champs d'application douteux d'un point de vue juridique et en fonction de lois actuelles, des échappatoires, etc. Une refonte complète s'impose.
  - Les objectifs relatifs à la réglementation sont les suivants :
    - Maximiser le nombre de titulaires de permis
    - Établir les codes de pratiques commerciales en ayant recours aux pouvoirs combinés des gouvernements fédéral et provinciaux
    - Chasser les intervenants aux pratiques frauduleuses et douteuses
  - Les résultats visés au moyen de la réglementation s'énoncent comme suit :
    - Un secteur propre et respecté
    - Un secteur bien documenté et ouvert
    - La pleine réciprocité avec les partenaires commerciaux
  
4. Il est recommandé que le gouvernement fédéral envisage d'enrichir le *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage* afin d'y prescrire :
  - (a) la collecte et la publication d'information sur les « personnes responsables » et les coordonnées des entreprises à titre d'exigences pour la délivrance de permis;

- (b) la consolidation de toutes les activités fédérales relatives à la délivrance de permis au sein de la Corporation de règlement des différends ou une autre entité; cela implique l'élimination de l'ACIA à titre d'agence pour l'attribution de permis et l'utilisation des ressources pour surveiller l'entente relative à la délivrance des permis par la DRC;
- (c) l'établissement d'un contrat commun ou par défaut présumé être en place pour toute transaction concernant des fruits ou des légumes frais à moins qu'un autre contrat signé par les deux parties n'ait été établi.
  - La première des dispositions précitées offrirait une meilleure capacité de suivre les personnes travaillant seules ou au sein d'entreprises ainsi que les antécédents de leur conduite. Même s'il est éventuellement établi que la réglementation fédérale ne peut restreindre ou refuser l'octroi d'un permis à une personne en raison de pratiques commerciales douteuses, la notoriété publique des personnes responsables et des entreprises permet une meilleure symétrie et transparence au sein du marché.
  - La deuxième disposition permettrait de rassembler tous les titulaires de permis au sein d'une seule agence. Cela signifierait que la DRC fonctionnerait avec deux ensembles parallèles de titulaires de permis : d'une part, les membres de la DRC, et d'autre part, les titulaires qui répondent seulement aux exigences de la réglementation et non aux exigences supplémentaires imposées aux membres de la Corporation.
  - La troisième disposition établirait clairement les règlements en vertu desquels les transactions s'effectueraient lorsque aucun contrat en bonne et due forme n'est en vigueur. Il reste à déterminer si cela peut être fait dans le cadre de la réglementation fédérale relative à la commercialisation.

*Loi sur les produits agricoles au Canada*

5. La *Loi sur les produits agricoles au Canada* doit être modifiée en vue de :
  - (a) permettre que tous frais ou amendes amassés en vertu de la *Loi* puissent être versés aux vendeurs qui n'ont pas été payés en entier pour des produits;
  - (b) définir un mécanisme juridique visant à faire valoir un contrat par défaut lorsque aucun autre contrat écrit n'a été établi;
    - Les frais et les fonds provenant des amendes pourraient aussi continuer de servir à régler les dettes envers la Couronne.
    - La modification de la *Loi*, ou des précisions dans son règlement d'application, devrait établir clairement les exigences relatives au cautionnement ainsi que le niveau requis, basés sur les pratiques commerciales antérieures du titulaire de permis, ainsi que les fondements réglementaires d'un contrat par défaut.
6. La LPAC devrait être modifiée en vue de permettre l'établissement d'ententes fédérales-provinciales-territoriales relatives aux pratiques commerciales des marchands de fruits et de légumes frais, en vertu des pouvoirs combinés des deux paliers de gouvernement, qui incluent la reconnaissance explicite, dans

la réglementation, des pratiques commerciales loyales au sein du secteur et de l'exigence de refuser ou de reporter la délivrance de permis aux entreprises et à leurs personnes responsables dont la non-conformité à ces pratiques commerciales a été démontrée.

7. Il est recommandé qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada et que Statistique Canada renforcent et améliorent la rapidité de diffusion et l'étendue de l'information sur le secteur des fruits et des légumes frais, notamment par l'entremise d'Inforhort, comme première étape en vue d'une plus grande transparence et d'une meilleure symétrie de l'information sur les marchés.

#### Discussion :

La finalisation du projet de règlement visant à modifier le *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage* constituerait la première étape en vue d'assurer l'assujettissement d'un plus grand nombre de marchands dans le cadre de la réglementation relative à la délivrance de permis. Toutefois, étant donné les antécédents de pratiques commerciales douteuses et de manque de diligence raisonnable au sein du secteur, il faut chercher à déterminer avec précision les personnes qui occasionnent les pertes dans le secteur et à restreindre leurs activités commerciales au sein de celui-ci. C'est pourquoi il faut prendre des mesures supplémentaires, dans le cadre de la réglementation, qui permettent d'identifier d'emblée les personnes responsables, d'améliorer les capacités de surveillance d'application de la réglementation, de créer une seule agence chargée de la délivrance de permis et de définir des pratiques commerciales acceptables au sein du secteur.

Bien que toute demande de mesure de réglementation additionnelle dans un secteur doive être soigneusement pondérée, il faut aussi définir clairement le contexte d'une telle requête. Le gouvernement fédéral a établi, par le passé, d'importantes mesures de protection pour la commercialisation de diverses denrées, y compris les produits laitiers, les céréales et les oléagineux, les œufs, la volaille et les dindons. Comme le marché des fruits et des légumes frais a émergé longtemps après l'adoption de cette réglementation sur la commercialisation, on ne pouvait, à cette époque, définir la nature des problèmes que connaît aujourd'hui le secteur. Néanmoins, les problèmes qui subsistent aujourd'hui dans le secteur des fruits et des légumes rappellent ceux qu'ont rencontrés par le passé certaines des branches précitées, difficultés qui ont alors poussé le gouvernement à établir la réglementation sur la commercialisation. Une solution de rechange à une telle réglementation consiste à étoffer les dispositions réglementaires actuelles relatives à la délivrance de permis et à l'arbitrage et à ajouter des dispositions habilitantes à la LPAC, comme il a été proposé ci-dessous. Il s'agit d'une approche préférée et moins coûteuse que ne le serait l'établissement d'une toute nouvelle réglementation sur la commercialisation au sein du secteur des fruits et des légumes frais.

En raison de la répartition des pouvoirs entre les gouvernements fédéral et provinciaux, la seule façon d'appliquer conjointement des modalités relevant de la compétence fédérale et provinciale au sein d'un secteur est par l'entremise d'ententes fédérales-provinciales-territoriales. Une telle entente ne serait pas nouvelle pour la commercialisation de denrées agricoles au Canada. L'adoption de tels accords en vertu de la LPAC et des lois provinciales pertinentes permettrait d'obtenir la plus grande portée possible assurant la présence de dispositions communes relatives à la délivrance de permis et aux pratiques commerciales au sein du secteur.

#### Gouvernements provinciaux

8. Il est recommandé que les provinces soient encouragées à établir ou à modifier des lois ou des règlements pertinents en vue de permettre l'établissement d'ententes fédérales-provinciales-territoriales relatives aux pratiques commerciales des marchands de fruits et de légumes frais, en vertu des pouvoirs combinés des deux paliers de gouvernement, qui incluent la reconnaissance explicite, dans la réglementation, des pratiques commerciales loyales au sein du secteur et de l'exigence de refuser ou de reporter la délivrance de permis aux entreprises et à leurs personnes responsables dont la non-conformité à ces pratiques commerciales a été démontrée.
9. Il est recommandé que les provinces envisagent sérieusement de confier les accords d'octroi de permis au sein de leur territoire respectif à la Corporation pour le règlement des différends ou à une autre agence, en vertu d'une entente fédérale-provinciale-territoriale. Cette mesure permettrait d'assurer que les modalités combinées des gouvernements fédéral et provinciaux relatives à la délivrance de permis s'appliquent, de façon uniforme, au plus grand nombre possible de marchands du secteur.

#### Gouvernements fédéral et provinciaux

10. Il est recommandé que les gouvernements fédéral et provinciaux établissent des ententes le plus tôt possible en vue :
  - (a) De créer un organisme tiers chargé de la délivrance des permis à tous les marchands;
  - (b) D'établir un contrat par défaut lorsque aucun autre contrat n'a été établi;
  - (c) De combiner les pouvoirs fédéraux et provinciaux afin d'établir des exigences contractuelles et de commercialisation visant tous les marchands;
  - (d) De consigner et de rendre public les noms et des renseignements sur les marchands et les personnes responsables;
  - (e) D'améliorer les données et l'information sur le secteur des fruits et des légumes.

11. Il est recommandé que les deux niveaux de gouvernement (et s'il y a lieu, le niveau municipal aussi) renforcent l'exécution de la réglementation qu'effectue l'Agence du Revenu du Canada, les forces policières et le Bureau du surintendant des faillites pour les cas de fraude et de pratiques commerciales douteuses.

## **Activités du secteur**

### Systèmes d'information pour le secteur

1. Il est recommandé que la Corporation pour le règlement des différends établisse une base de données accessible en tout temps, en ligne ou reliée à un système téléphonique automatisé, incluant de l'information à jour sur tous les titulaires de permis du secteur des fruits et des légumes.
  - a. Une base de données en ligne comprendrait, pour tous les marchands enregistrés auprès de la DRC et de l'ACIA, le numéro de permis du titulaire, le nom et l'emplacement de l'entreprise ainsi que le nom de ses personnes responsables.
  - b. Une base reliée à un système téléphonique automatisé fournirait la même information; il suffirait d'entrer le numéro de permis du marchand.
2. Les organisations du secteur (le CCH et l'ACDFL) devraient tenir conjointement une vaste campagne d'information pour aviser les membres des problèmes qui subsistent au sein du secteur et mettre en relief les risques que courent les entreprises ainsi que les coûts qui se répercutent sur l'ensemble du secteur en raison du manque de diligence raisonnable dans le choix des partenaires commerciaux.
  - Cette campagne devrait aussi fournir de l'information sur :
    - la facilité d'utilisation d'un service en ligne ou téléphonique accessible à tous;
    - l'usage d'un contrat par défaut et les moyens de s'en procurer un;
    - le besoin d'améliorer les pratiques commerciales en établissant un contrat écrit stipulant des modalités de paiement précises.

### Sécurité financière par l'entremise du secteur privé

3. Le secteur de la production devrait explorer la possibilité d'obtenir une assurance pour le paiement et les comptes débiteurs, qui couvre à la fois l'acheteur et le vendeur.
  - Le programme Partenariats de gestion des risques avec le secteur privé, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, peut fournir une aide en vue de l'établissement de systèmes novateurs de gestion des risques commerciaux mis en oeuvre dans le secteur privé.
  - Cet élément, s'il se révèle possible, pourrait devenir une caractéristique courante d'un contrat par défaut.

- Ce type d'assurance constitue le moyen le plus facile d'obtenir un partage équitable, entre l'acheteur et le vendeur, de la responsabilité à l'égard de la solidité financière d'une transaction. Toutefois, cette solution comporte une faiblesse : les situations de non-paiement et de paiement partiel et les règlements en espèces ne seront probablement pas déclarés, à moins que ne soit établi un mécanisme veillant à ce tout changement dans les primes d'assurance ne vise que la partie en tort.

### **Établissement de la responsabilité financière et de la sécurité du contrat par le gouvernement**

1. Il est recommandé que les gouvernements fédéral et provinciaux établissent des dispositions législatives relatives à une fiducie, comparables à celles qui sont prévues par la PACA, aux États-Unis. De telles modalités relatives à une fiducie pourraient nécessiter des ententes fédérales-provinciales concernant la délivrance de permis.
  - Des fiducies formelles seraient la solution préférée, mais des fiducies réputées constitueraient un bon début.
  - En vertu des dispositions relatives aux fiducies, la fiducie devra être établie dans le cadre du contrat par défaut utilisé par les titulaires de permis.

## ANNEXE I – QUESTIONNAIRE DE LA DRC

### Introduction

La Corporation de règlement des différends se consacre à aider ses membres à régler leurs différends commerciaux avec d'autres entreprises membres de la DRC qui oeuvrent dans les fruits et légumes ou le transport en Amérique du Nord. Puisque la meilleure façon de régler les différends consiste d'abord à les éviter, nous essayons de déterminer comment ils surviennent et de développer des systèmes qui aideront à réduire la fréquence. Votre consentement à partager avec nous vos expériences en répondant aux 17 questions de ce sondage est essentiel au succès de cet effort.

Par ce sondage, nous espérons mieux comprendre à quelle fréquence et selon quelles circonstances vous faites face à des acheteurs qui ne peuvent pas – ou ne veulent pas – payer pour les marchandises reçues. De futurs sondages examineront plus en détail les réclamations et les ajustements relatifs au moment de l'arrivée à destination des marchandises et à leur condition lors de leur arrivée. Aujourd'hui, toutefois, nous ne nous intéressons uniquement qu'aux enjeux liés au non-paiement survenant en raison du refus ou de l'incapacité de l'acheteur à rencontrer ses obligations financières.

1. Veuillez indiquer votre principal type d'exploitation :
  - Producteur/expéditeur
  - Exploitant de services alimentaires
  - Distributeur de services alimentaires
  - Courtier
  - Détaillant
  - Grossiste
  - Transformateur de produits frais
  - Marchand à commission
  - Autre (veuillez préciser)
  
2. Dans quel pays êtes-vous situé ?
  - Canada
  - États-Unis
  - Mexique
  - Autre (veuillez préciser)
  
3. Au cours des trois dernières années, quel est le pourcentage de ventes qui n'ont pas fait l'objet d'un contrat par écrit ? (Rappelez-vous que la DRC définit un contrat par écrit comme : 1) une confirmation de vente par un courtier; 2) un protocole d'entente d'un courtier, ou 3) une entente écrite et signée par l'expéditeur et le destinataire.)
  - < 10 %
  - 10-20 %
  - 20-30 %

- 30-40 %
- 40-50 %
- >50 %

4. Pour les cas où vos ventes n'ont pas fait l'objet d'un contrat par écrit, quel est le pourcentage des transactions pour lesquelles vous avez éprouvé des difficultés à percevoir le prix convenu en entier ?

- < 1 %
- 1-3 %
- 3-5 %
- 5-10 %
- > 10 %

5. Pour les cas soulevés à la question 4, quelle a été la cause du problème à propos du non-paiement ?

<10 %   10-20 %   20-30 %   30-40 %   40-50 %   >50 %

L'acheteur a déclaré faillite.

L'acheteur a cessé son exploitation.

L'acheteur a demandé à différer son paiement.

Autre

6. Avez-vous répondu « Autre » à la question précédente ? Le cas échéant, veuillez préciser les causes que vous avez rencontrées.

Non

Oui (veuillez préciser)

7. Au cours des trois dernières années, quel est le pourcentage de ventes qui ont fait l'objet d'un contrat par écrit ?

(Rappelez-vous que la DRC définit un contrat par écrit comme : 1) une confirmation de vente par un courtier; 2) un protocole d'entente d'un courtier, ou 3) une entente écrite et signée par l'expéditeur et le destinataire.)

- < 10 %
- 10-20 %
- 20-30 %
- 30-40 %
- 40-50 %
- >50 %

8. Pour les cas où vos ventes ont fait l'objet d'un contrat par écrit, quel est le pourcentage des transactions pour lesquelles vous avez éprouvé des difficultés à percevoir le prix convenu en entier?

- < 1 %
- 1-3 %
- 3-5 %
- 5-10 %
- > 10 %

9. Pour les cas soulevés à la question 8, quelle a été la cause du problème de non-paiement?

<10 % 10-20 % 20-30 % 30-40 % 40-50 % >50 %

L'acheteur a déclaré faillite.

L'acheteur a cessé son exploitation.

L'acheteur a demandé à différer son paiement.

Autre

10. Avez-vous répondu « Autre » à la question précédente ? Le cas échéant, veuillez préciser les causes que vous avez rencontrées.

Non

Oui (veuillez préciser)

11. Quelles conditions de paiement consentez-vous normalement à vos clients ?

<10 jours

10-20 jours

20-30 jours

30-40 jours

<40 jours

Autre (veuillez préciser)

12. Quelles conditions de paiement vos fournisseurs vous consentent-ils normalement ?

<10 jours

10-20 jours

20-30 jours

30-40 jours

<40 jours

Autre (veuillez préciser)

13. Votre entreprise se réserve-t-elle une provision pour « mauvaises créances » ?

Oui

Non

14. Si vous avez répondu « Oui » à la question 13, quel pourcentage des ventes de votre entreprise réservez-vous aux mauvaises créances pour les ventes effectuées?

<0,1 % 0,1-0,5 % 0,5-1,0 % 1-5 % > 5 %

Au Canada ?

Aux États-Unis ?

Au Mexique ?

Sur d'autres marchés d'exportation ?

Sur tous les marchés mis ensemble ?

15. Les réponses que vous avez données à la question 14 sont-elles les mêmes que vous auriez données il y a cinq ans quant à vos ventes ?

Plus élevées

Moins élevées

Inchangées

au Canada ?  
aux États-Unis ?  
au Mexique ?  
totales ?

16. Comparé aux prix que vous exigez de vos clients aux États-Unis, les prix que vous exigez de vos clients varient-ils pour une même denrée (mêmes tailles/mêmes catégories) lorsque ces clients sont situés ?

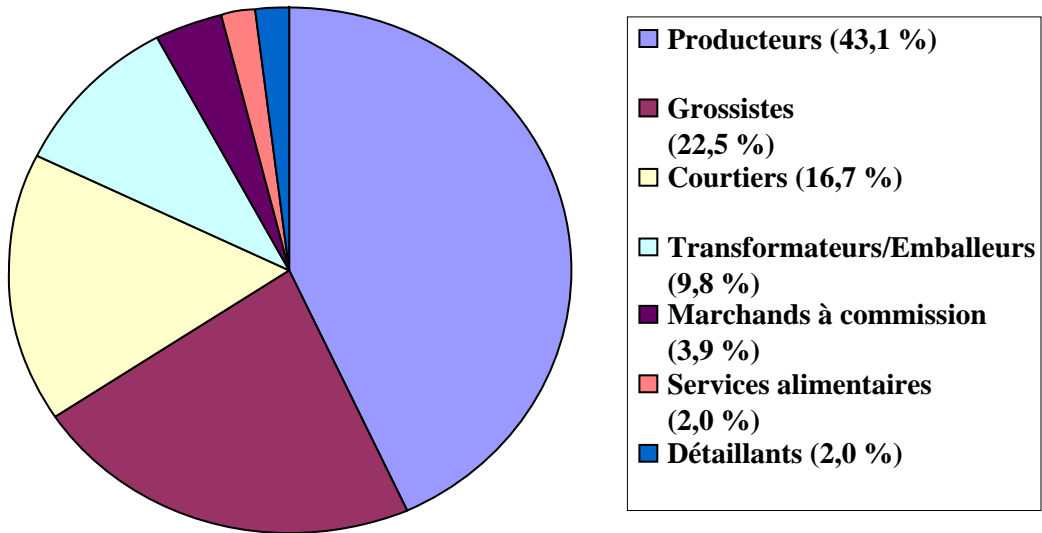
	Plus élevés	Moins élevés	Inchangés
au Canada			
au Mexique			
Sur d'autres marchés d'exportation			

Veillez indiquer les revenus annuels totaux de votre entreprise.

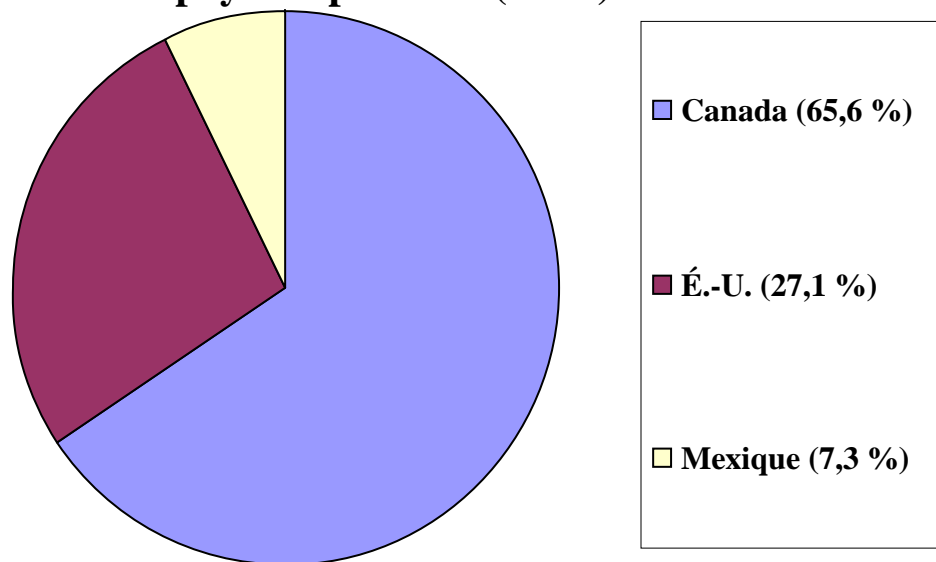
< 1 million \$  
1 million \$ - 10 millions \$  
10 millions \$ - 50 millions \$  
50 millions \$ - 100 millions \$  
>100 millions \$

## ANNEXE II – RÉSULTATS DÉTAILLÉS DE L'ENQUÊTE

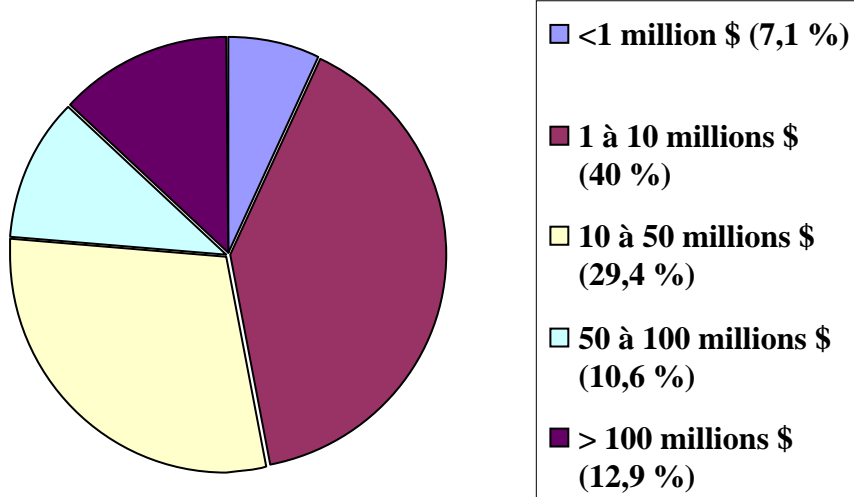
**Graphique 1 : Répartition des répondants selon leurs activités (n=93)**



**Graphique 2 : Répartition des répondants par pays d'opération (n=92)**

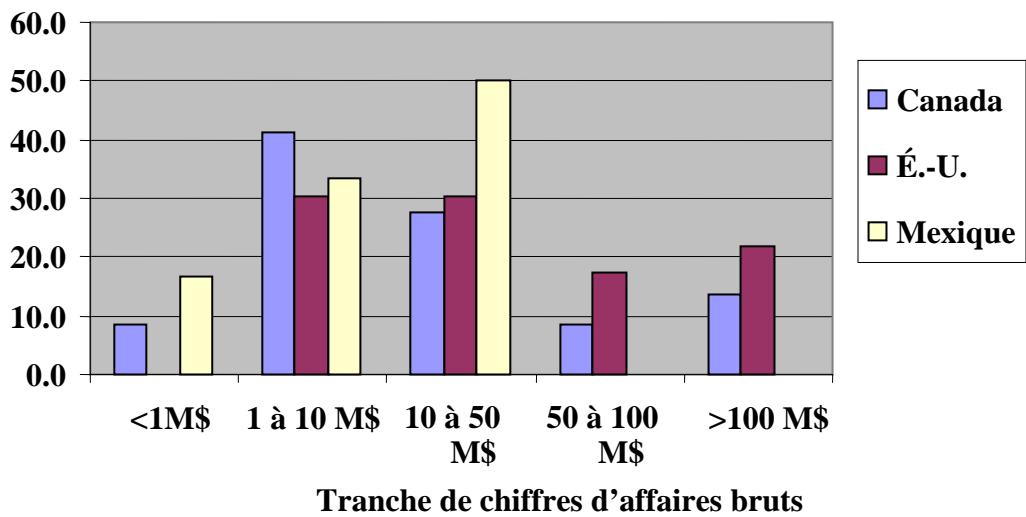


**Graphique 3 : Répartition des répondants selon leur chiffre d'affaires brut (n=85)**

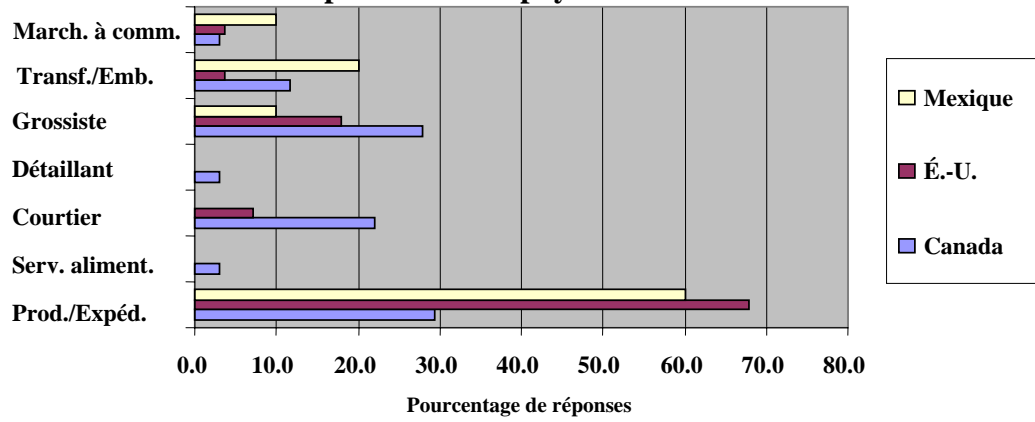


**Graphique 4 : Répartition des répondants selon leur chiffre d'affaires brut et pays**

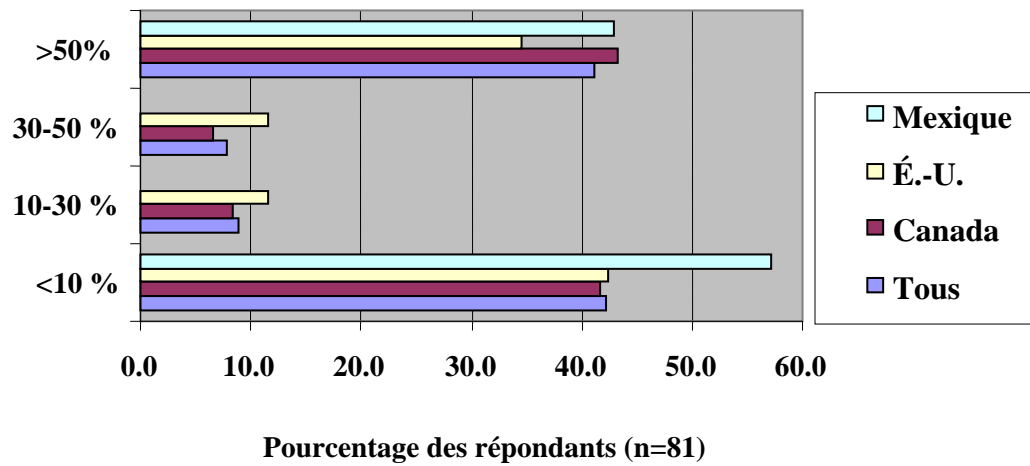
Pourcentage de répondants par pays



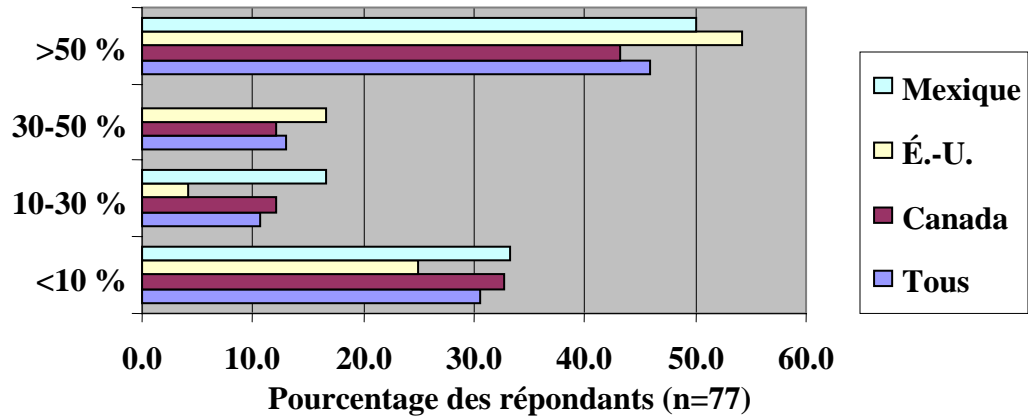
**Graphique 5 : Répartition des réponses  
par activité et pays**



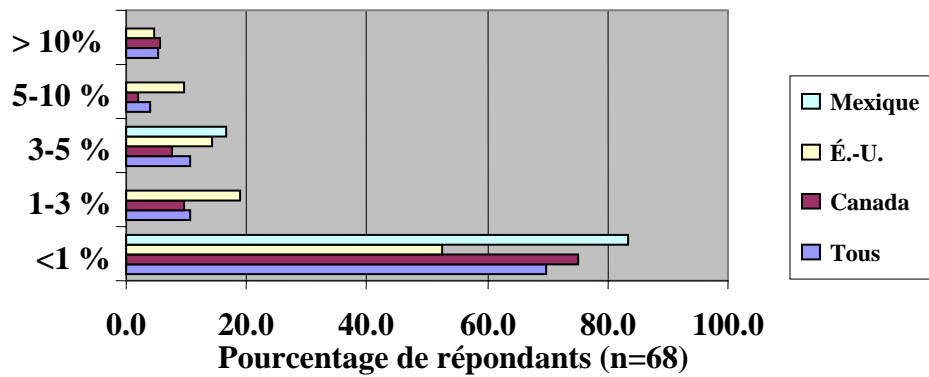
**Graphique 6 : Pourcentage des ventes ne faisant PAS l'objet  
d'un contrat, par pays**



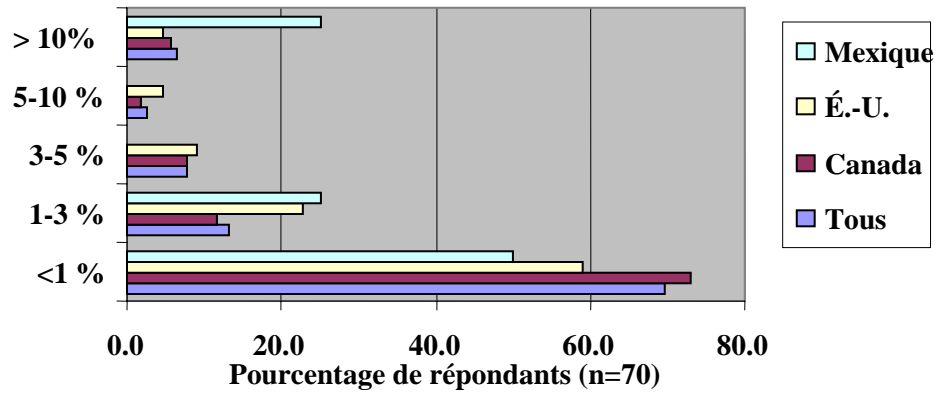
**Graphique 7 : Pourcentage des ventes faisant l'objet d'un contrat, par pays**



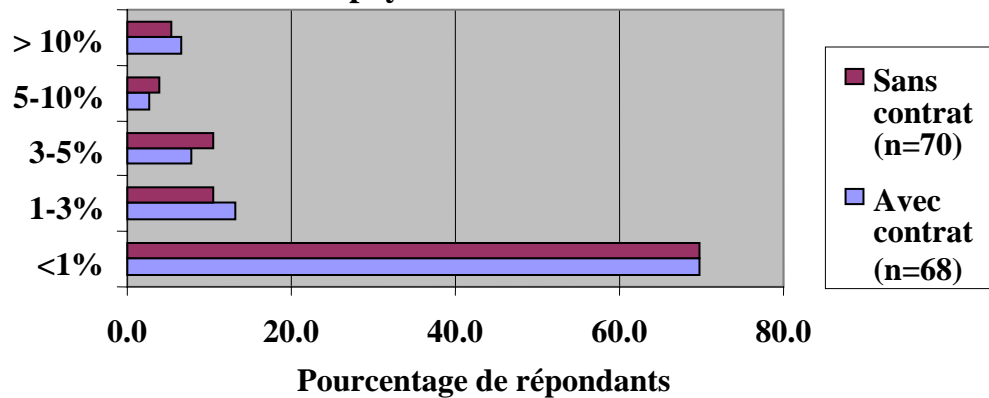
**Graphique 8 : Pourcentage des transactions sans contrat ayant posé problème**



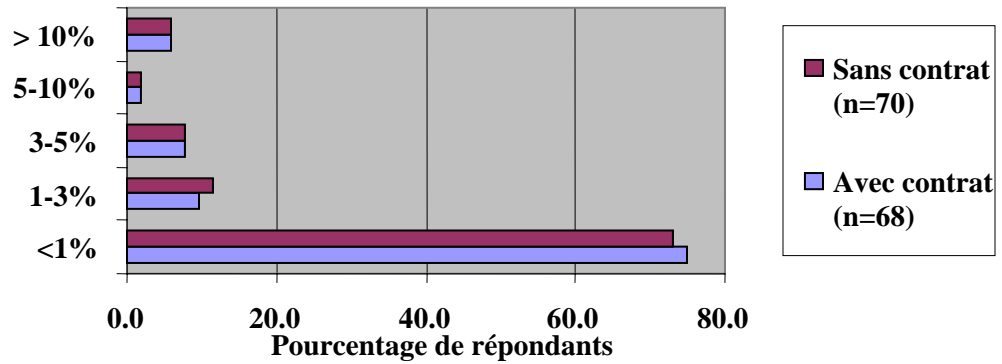
**Graphique 9 : Pourcentage de transactions avec contrat ayant posé problème**



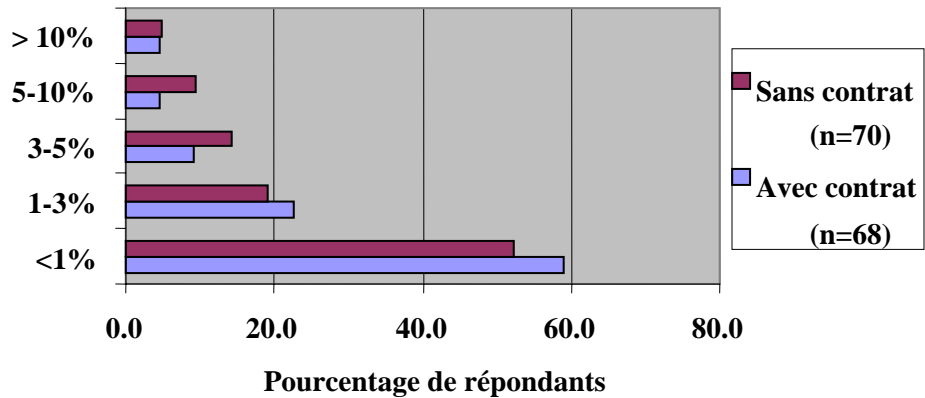
**Graphique 10 : Comparaison des difficultés connues pour les transactions avec ou sans contrat, tous les pays**



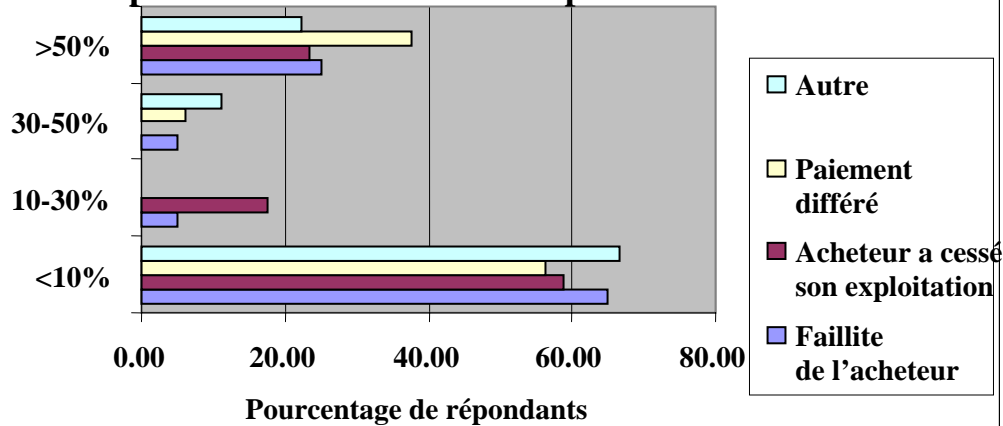
**Graphique 11 : Comparaison des difficultés connues pour les transactions avec ou sans contrat, Canada**



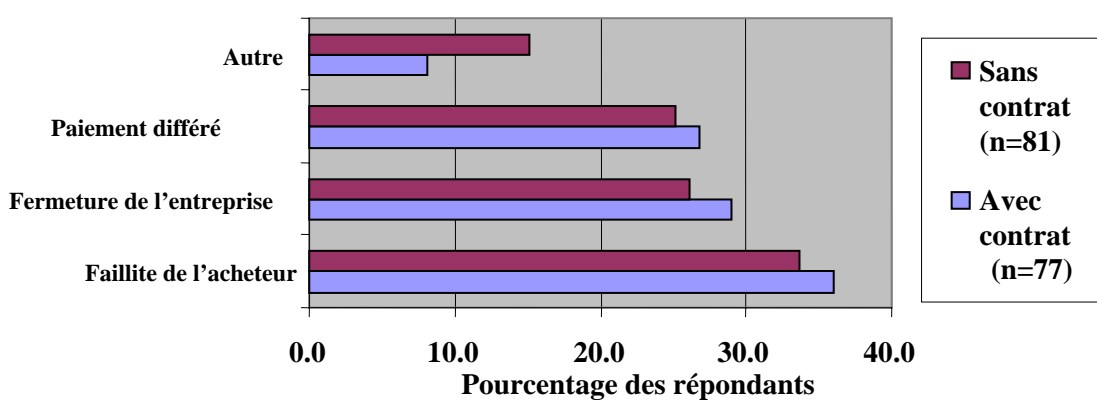
**Graphique 12 : Comparaison des difficultés connues pour les transactions avec ou sans contrat, É.-U.**



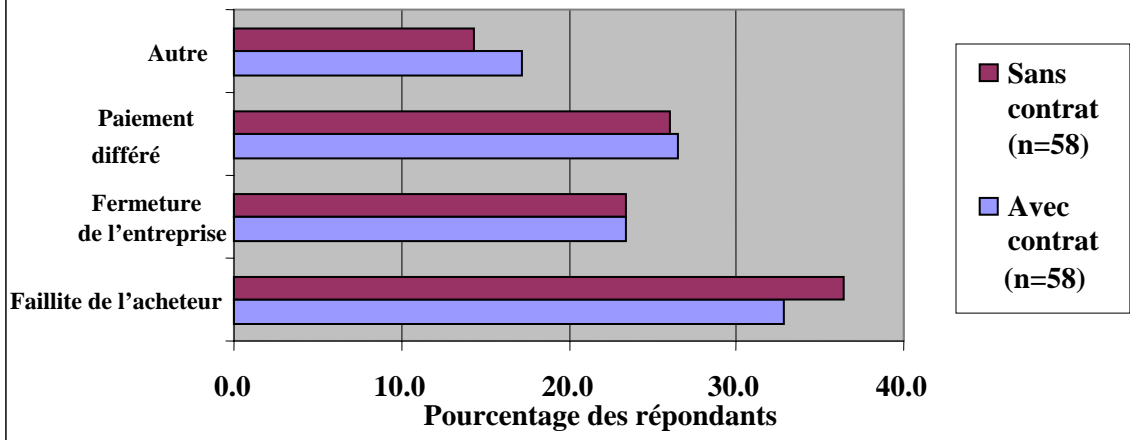
**Graphique 13 : Aucun contrat, quelle est la raison du non-paiement ? Producteurs/Expéditeurs**



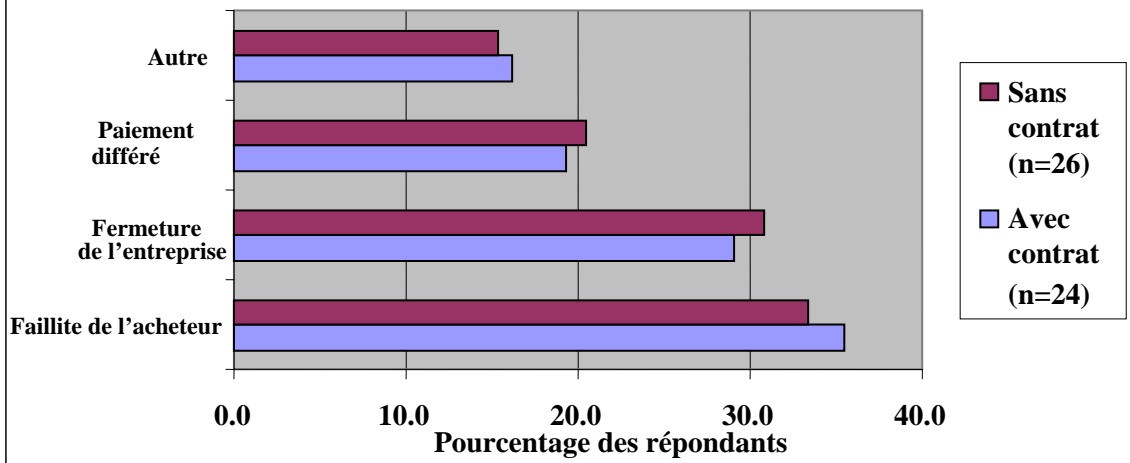
**Graphique 14 : Causes des difficultés dans les transactions, avec ou sans contrat**

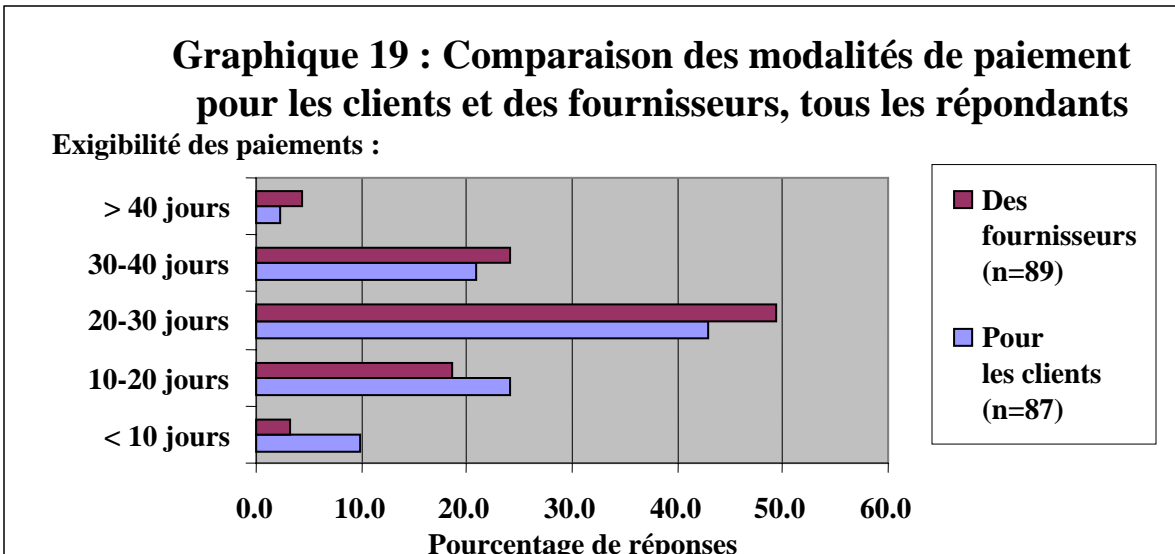
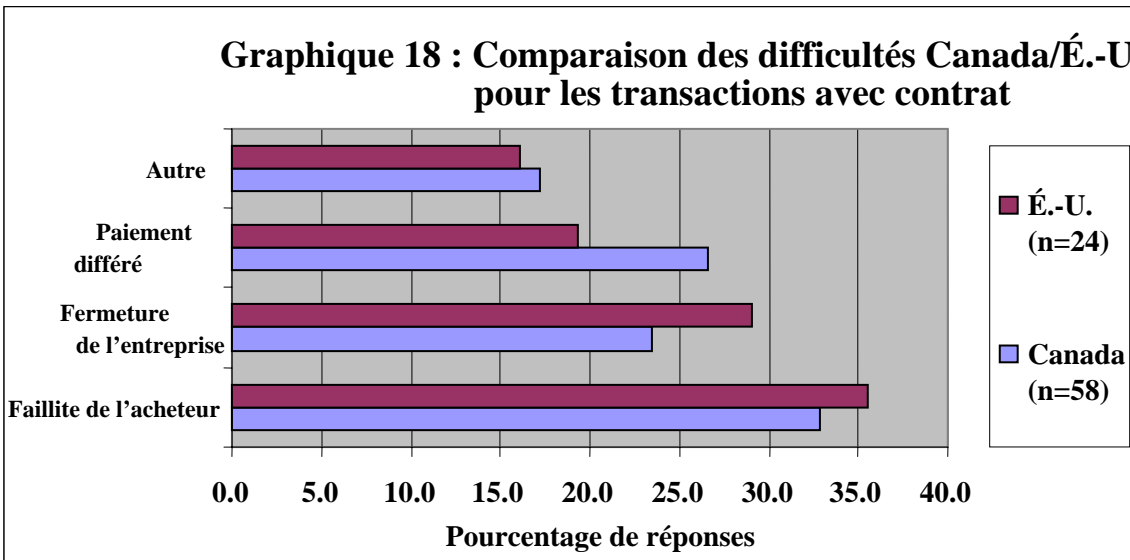
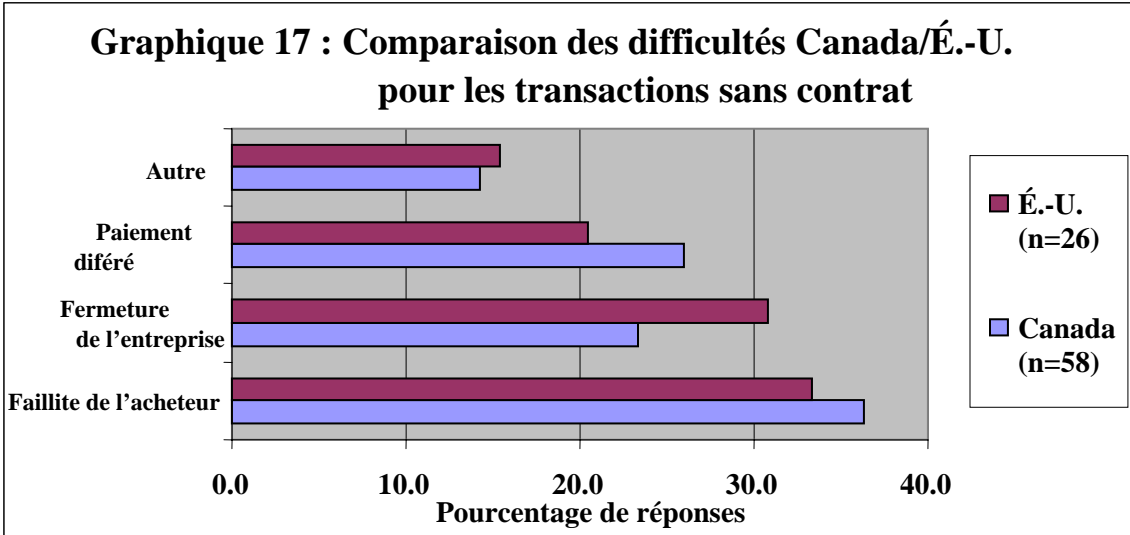


**Graphique 15 : Causes des difficultés dans les transactions au Canada, avec ou sans contrat**



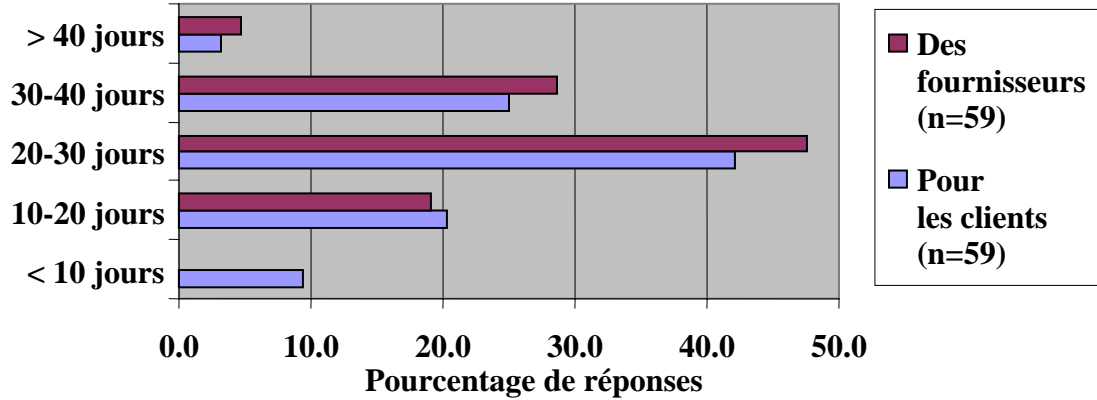
**Graphique 16 : Causes des difficultés dans les transactions aux É.-U., avec ou sans contrat**





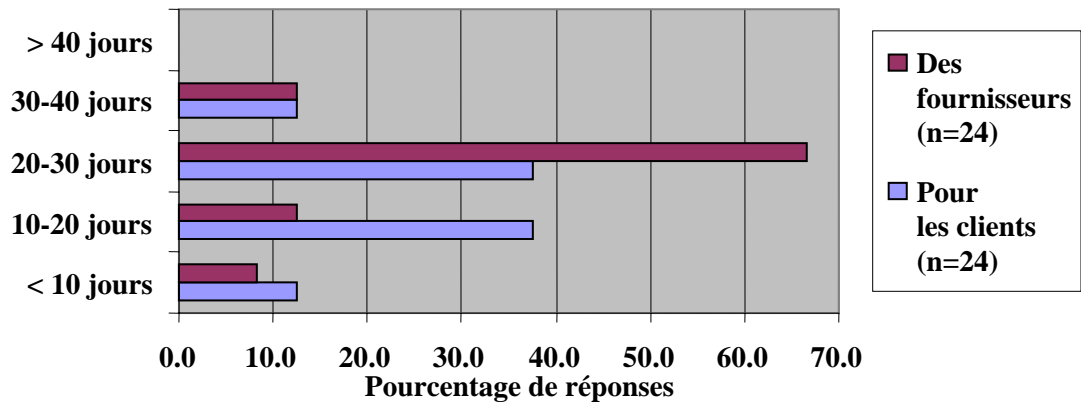
**Graphique 20 : Comparaison des modalités de paiement  
pour les clients et des fournisseurs, au Canada**

Exigibilité des paiements :



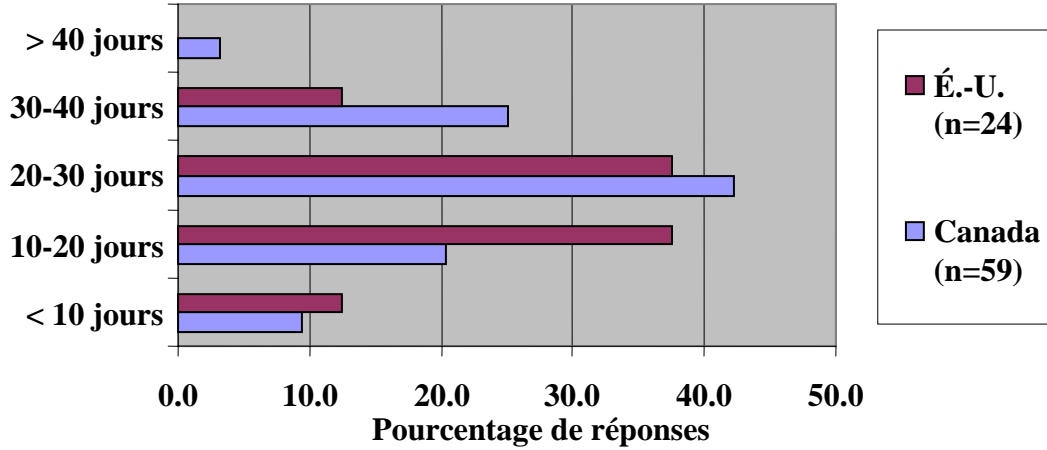
**Graphique 21 : Comparaison des modalités de paiement  
pour les clients et des fournisseurs, aux É.-U.**

Exigibilité des paiements :



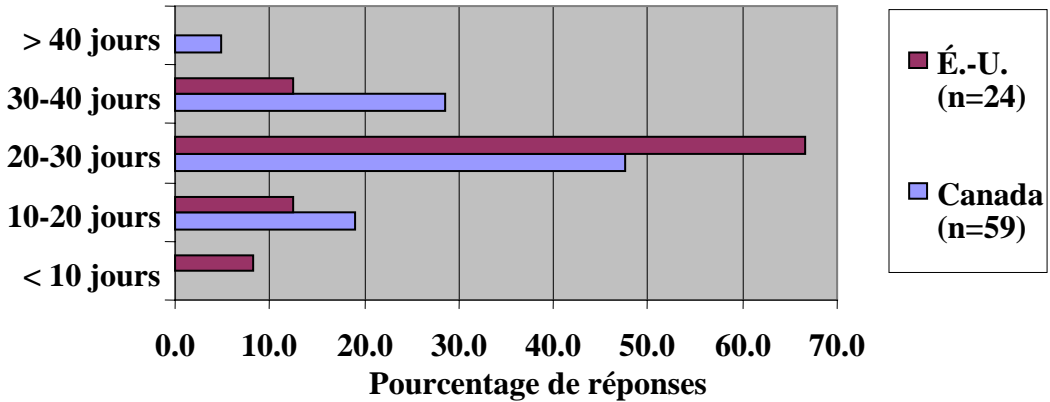
**Graphique 22 : Comparaison des modalités de paiement pour les clients, Canada / É.-U.**

Exigibilité des paiements :

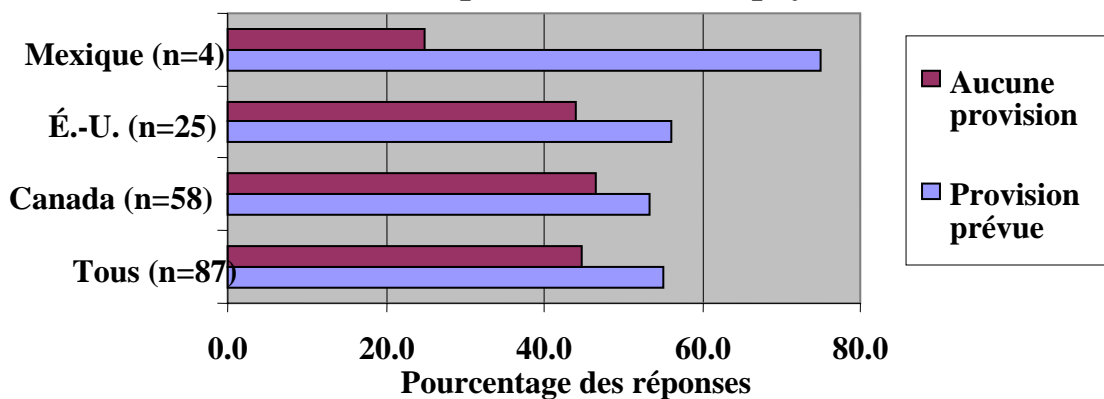


**Graphique 23 : Comparaison des modalités de paiement des fournisseurs, Canada / É.-U.**

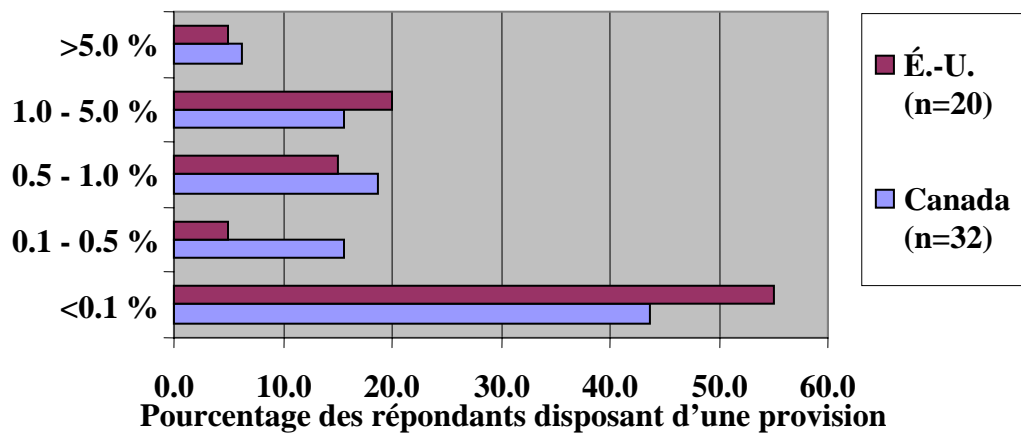
Exigibilité des paiements :



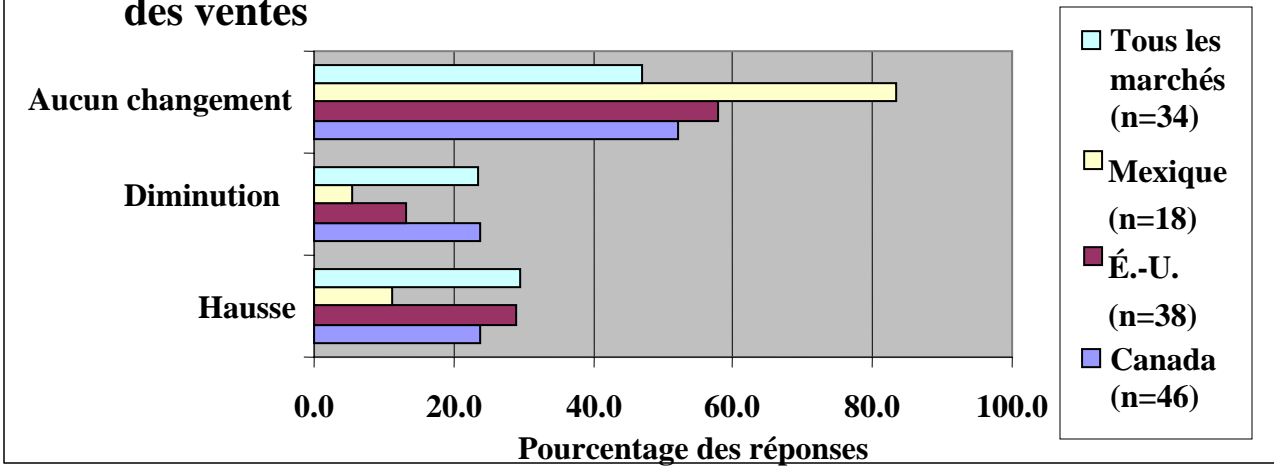
**Graphique 24 : Utilisation d'une provision pour créances douteuses, Comparaison des trois pays**



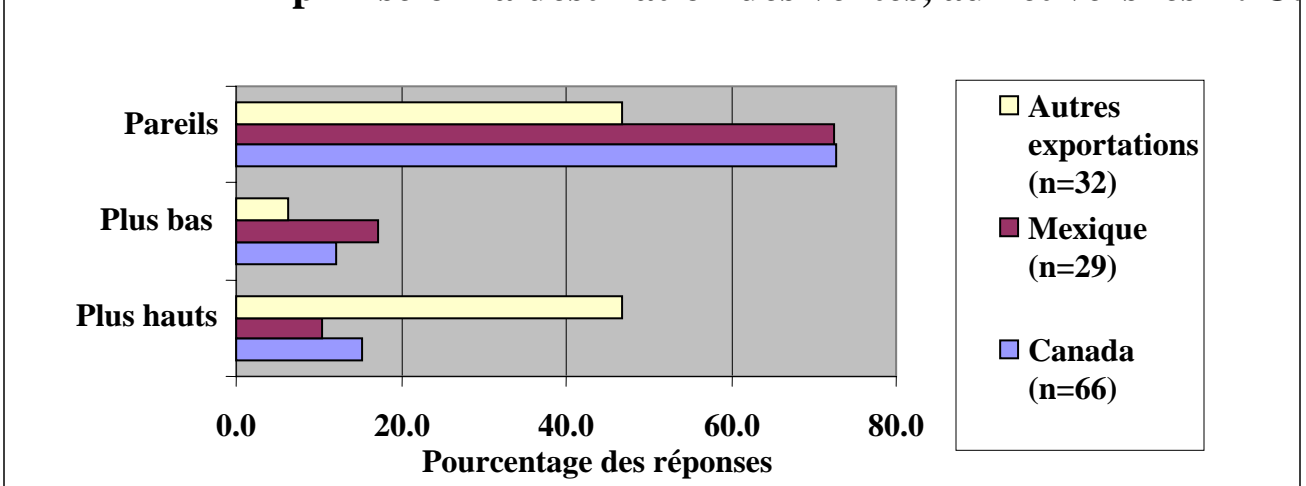
**Graphique 25 : Provision pour créances douteuses comme pourcentage du chiffre d'affaires au Canada et aux É.-U.**



**Graphique 26 : Changement dans la provision pour créances douteuses, 5 dernières années selon la destination des ventes**



**Graphique 27 : Différence dans la stratégie de fixation des prix selon la destination des ventes, aux et vers les É.-U.**



### **ANNEXE III - STATISTIQUES SUR LES FAILLITES, 1995-2004, SELON LES SYSTÈMES CTI ET SCIAN**

En raison de la grande taille des tableaux, les résultats sont offerts seulement en format électronique.

## ANNEXE IV – SOURCES DES DONNÉES SUR LES RECETTES AGRICOLES ET LE COMMERCE

### Recettes monétaires à la ferme

Les données sur les recettes agricoles sont tirées de tableaux établis par Statistique Canada. Les cultures incluses dans les données sont les pommes de terre, les légumes de serre et autres légumes, les pommes et autres fruits d'arbres, les fraises et autres baies et les raisins. Pour la période 1996-2002, les données sur les légumes de serres et autres légumes sont présentées séparément; pour les années antérieures, les données sur tous les légumes, de grande culture et de serre, sont présentées ensemble.

### Données sur le commerce

Les données sur les importations et les exportations sont tirées du site Web d'Industrie Canada. Les données retenues pour représenter le commerce des fruits et des légumes frais sont tirées du Système harmonisé de classification, qui inclut les groupes suivants :

HS 0701	Pommes de terre, à l'état frais ou réfrigéré
HS 0702	Tomates, à l'état frais ou réfrigéré
HS 0703	Oignons, échalotes, aulx, poireaux et autres légumes alliacés, frais ou réfrigérés
HS 0704	Choux, choux-fleurs, choux frisés et produits comestibles genre <i>Brassica</i> , frais, réfrigérés
HS 0705	Laitues et chicorées, à l'état frais ou réfrigéré
HS 0706	Carottes, navets, betteraves à salade etc, racines comestibles similaires, frais ou réfrigérés
HS 0707	Concombres et cornichons, à l'état frais ou réfrigéré
HS 0708	Légumes à cosse, écosés ou non, à l'état frais ou réfrigéré
HS 0709	Champignons et autres légumes, à l'état frais ou réfrigéré
HS 0712	Légumes secs, mais non autrement préparés
HS 0801	Noix de coco, du Brésil, de cajou, fraîches ou sèches, même sans leurs coques
HS 0802	Fruits à coques, frais ou secs, même sans leurs coques ou décortiqués
HS 0803	Bananes, y compris les plantains, fraîches ou sèches
HS 0804	Dattes, figues, ananas, avocats, goyaves mangues et mangoustans, frais ou secs
HS 0805	Agrumes, frais ou secs
HS 0806	Raisins, frais ou secs
HS 0807	Melons (y compris les pastèques) et papayes, frais
HS 0808	Pommes, poires et coings, frais
HS 0809	Abricots, cerises, pêches (y compris les brugnon & nectarines, prunes), frais
HS 0810	Baies et autres fruits frais

## NOTES

---

<sup>i</sup> Dans de nombreux cas, les fruits et les légumes frais arrivant chez un grossiste ou un détaillant ne respectent pas les normes de qualité sur lesquelles les parties s'étaient entendues. De nombreux facteurs en sont responsables, notamment les retards de transport, qui entraînent une diminution de la qualité à la livraison. Le secteur canadien des fruits et des légumes frais s'est doté de plusieurs moyens pour régler ces questions de manière efficace, grâce aux mécanismes de règlement des différends de la DRC et de l'ACIA. Ce qui complique les choses, c'est que ces problèmes ne sont pas toujours accidentels, surtout quand des marchands sans permis sont concernés.

<sup>ii</sup> L'article 2.1 (1) se lit comme suit : « Sous réserve du paragraphe (2), les marchands ne peuvent, relativement aux produits agricoles visés à l'article 8, se livrer à la commercialisation — soit interprovinciale, soit liée à l'importation ou l'exportation — à moins d'être titulaires d'un permis délivré à cet effet. »

<sup>iii</sup> L'article 2.1 (1) ne s'applique pas dans le cas d'un produit agricole importé en provenance des États-Unis sur la réserve d'Akwesasne pour l'usage d'un résident d'Akwesasne.

<sup>iv</sup> Dans le cadre de ce rapport, quand les termes « marchand » et « courtier » apparaissent ensemble, un « courtier » est une personne qui négocie au nom d'un acheteur ou d'un vendeur, mais qui n'acquiert pas un droit de propriété sur la marchandise faisant l'objet de la transaction, tandis qu'un « marchand » acquiert un tel droit de propriété.

<sup>v</sup> Voir : <http://www.inspection.gc.ca/francais/tocf.shtml>. Voir aussi : *Gazette du Canada*, partie I, vol. 139, n° 36. 3 septembre 2005, Ottawa, p. 2858 à 2862.

<sup>vi</sup> L'article 1 b) 8 de la PACA se lit comme suit : « Une transaction dont l'objet est un produit agricole périssable est considérée comme étant une commercialisation entre États ou internationale si le produit circule dans le flot de commerce normal pour ce produit, commerce au moyen duquel ce produit et/ou ses sous-produits sont acheminés d'un État de manière à terminer leur voyage, après leur achat, dans un autre, ce qui inclut, en plus des cas compris dans la définition générale ci-haut écrite, tous les cas dans lesquels la vente est effectuée afin d'expédier le produit dans un autre État, ou afin que le produit soit transformé à l'intérieur de l'État et que les produits transformés à partir du produit d'origine soient expédiés à l'extérieur de l'État. Les produits circulant normalement dans un tel flot de commerce ne sont pas considérés comme étant en dehors dudit commerce, peu importe les moyens ou les dispositifs utilisés pour retirer les transactions dont ils sont l'objet du champ d'application de cette loi. »

<sup>vii</sup> Article 3 (3) n) « [La demande (...) doit comprendre les renseignements suivants :] une mention précisant si, au cours des 10 années précédant la date de présentation de la demande, le requérant ou, à sa connaissance, toute personne dont le nom figure dans la demande ou qui est employée par le requérant, toute personne morale dont le requérant, la personne ou l'employé est ou a été un dirigeant ou un administrateur, tout associé d'une société de personnes dont le requérant, la personne ou l'employé est ou a été un associé, ou tout membre d'une coopérative de producteurs agricoles dont le requérant, la personne ou l'employé est ou a été un membre, selon le cas :

(i) a fait défaut de se conformer à une décision du Conseil ou de la Commission,

(ii) a été titulaire d'un permis qui a été retiré ou suspendu en vertu du présent règlement,

(iii) a été titulaire d'un permis délivré aux termes de la loi des États-Unis intitulée *Perishable Agricultural Commodities Act, 1930* qui a été retiré ou suspendu en vertu de cette loi,

---

(iv) a fait cession de ses biens au profit d'un créancier ou a fait l'objet d'une ordonnance de séquestre en application de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*,

(v) a fait l'objet d'une prise de possession ou de contrôle, par un séquestre ou par un séquestre-gérant, de toute partie de ses biens,

(vi) a conclu un arrangement avec un créancier en vertu d'une loi fédérale ou provinciale,

(vii) a été reconnu coupable de l'une des infractions au *Code criminel* visées aux divisions 7(1)a)(iv)(A) à (X) du présent règlement, à l'égard de laquelle un pardon n'a pas été accordé, ou s'il l'a été, a été révoqué,

(viii) a eu un casier judiciaire à l'extérieur du Canada résultant d'un acte qui, s'il avait été commis au Canada, aurait constitué une des infractions visées aux divisions 7(1)a)(iv)(A) à (X),

(ix) a été et est toujours sous le coup d'une ordonnance rendue par un tribunal fédéral ou provincial relativement à des questions liées à l'exploitation d'un commerce. »

<sup>viii</sup> *Règlement sur la délivrance de permis et l'arbitrage*, article 7(1)b)(vi), adopté en vertu de la *Loi sur les produits agricoles au Canada*.

<sup>ix</sup> En date du mois d'août 2005.

<sup>x</sup> Le Canada n'est pas le seul pays aux prises avec des problèmes de pratiques commerciales douteuses dans le secteur de l'horticulture. À titre d'exemple, voir *Horticulture Code of Conduct: A Regulation Impact Statement*, préparé pour le ministère de l'Agriculture, des Pêches et des Forêts de l'Australie, par The Centre for International Economics et Allens Arthur Robinson. Voir : [http://www.thecie.com.au/publications/CIE-Draft\\_Horticultural\\_Code\\_RIS.pdf](http://www.thecie.com.au/publications/CIE-Draft_Horticultural_Code_RIS.pdf).

<sup>xi</sup> À titre d'exemple, voir : PACA Docket R-04-017; Delorme International Brokers, Inc. c. Fresh Network, LLC, 23 Mars 2004. Delorme n'avait pas de permis de l'ACIA et n'était pas membre de la DRC.

<sup>xii</sup> Voir article 1 b) 9 de la *PACA*.

<sup>xiii</sup> Les renseignements de la présente section ont été très aimablement fournis par l'Office of the Associate Administrator, Agricultural Marketing Service, USDA.

<sup>xiv</sup> Voir les définitions et l'article 2.1 de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, L.R., 1985, ch. B-3, art. 1; 1992, ch. 27, art. 2.

<sup>xv</sup> Le Bureau du surintendant des faillites relève du ministre de l'Industrie.

<sup>xvi</sup> Les produits laitiers sont exclus de cette comparaison, parce que, dans ce cas, ceux qui sont vendus en gros sont transformés et ne viennent pas directement de la ferme.

<sup>xvii</sup> Les renseignements communiqués dans la présente section ont été aimablement fournis par J. Wideman, du Ontario Beef Cattle Financial Protection Program, Inc., de Toronto, en Ontario.

<sup>xviii</sup> Les renseignements sur la délivrance des permis, les paiements et le fonctionnement du Fonds ont été aimablement fournis par l'organisme albertain Livestock Identification Service, ainsi que par le ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et du Développement rural de l'Alberta, qui est établi à Edmonton.

<sup>xix</sup> *Livestock and Livestock Products Act*, RSA 2000, ch. L-18.

---

<sup>xx</sup> Il s'agit d'une « fiducie réputée ». Le gouvernement de l'Alberta examine la possibilité de la transformer en entente fiduciaire formelle.

<sup>xxi</sup> L'article 8 (« Title to and property in livestock »), *Livestock and Livestock Products Act*, RSA 2000, ch. L-18.

<sup>xxii</sup> *Livestock Dealers and Livestock Dealers' Agents Regulation*, Alberta Regulation 66/1998, pris aux termes de la *Livestock and Livestock Products Act*, RSA 2000, ch. L-18.

<sup>xxiii</sup> Le LIS a été établi aux termes de la *Livestock Identification and Brand Inspection Act*, RSA 2000, ch. L-16, et du règlement pris en vertu de celle-ci, le *LIS Delegated Authority Regulation*, Alberta Regulation 221/1998.

<sup>xxiv</sup> Voici la définition de « contrat » dans le questionnaire : « [L]a DRC définit un contrat par écrit comme 1) une confirmation de vente par un courtier; 2) un protocole d'entente d'un courtier; ou 3) une entente écrite et signée par l'expéditeur et le destinataire. »