



En octobre 2021, un détaillant de fruits et légumes du Nouveau-Brunswick a **déclaré faillite alors qu'il devait plus de 3 millions de dollars à ses créanciers**, notamment des fermes et des entreprises de commerce de gros de fruits et légumes. Cet exemple concret et récent renforce **le besoin d'une protection financière pour les vendeurs de fruits et légumes frais**.

CONTEXTE – IMPORTANCE

- La culture, la récolte, l'emballage et la vente de fruits et légumes comportent des risques et des coûts supplémentaires qui sont uniques au secteur de la production de denrées périssables. Les revenus sont générés une fois le produit vendu et le paiement recueilli à la chaîne d'approvisionnement, longtemps après que l'agriculteur ou vendeur a transmis son produit. Les producteurs se retrouvent donc dans une situation de grande vulnérabilité.
- Malheureusement, les répercussions de la pandémie de COVID-19, les perturbations constantes dans la chaîne d'approvisionnement et l'augmentation substantielle des coûts menacent notre sécurité alimentaire et, à long terme, la viabilité économique du secteur nord-américain des fruits et légumes frais.
- La *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI) n'est pas pratique pour les fournisseurs lorsque les acheteurs deviennent insolubles. La *Loi* permet aux fournisseurs de récupérer leur produit après une faillite, mais n'accorde aucun droit si le produit a été revendu, n'est plus identifiable ou n'est plus dans le même état. Puisque les fruits et légumes se gaspillent rapidement, ils peuvent rarement être repris.
- La disposition de la Loi de « super priorité » pour les agriculteurs ne s'applique pas aux fournisseurs, qui reçoivent régulièrement un paiement 30 jours (ou plus) après la livraison du produit. L'exigence selon laquelle le produit doit avoir été livré dans les 15 jours suivant la faillite pour être couvert par la super priorité signifie que la plupart des fruits et légumes frais ne sont pas protégés.
- En plus de ne disposer d'aucune mesure de protection nationale, les vendeurs de fruits et légumes du Canada font maintenant face à des risques encore plus importants en ce qui a trait aux transactions de vente effectuées avec les États-Unis, l'un des plus grands partenaires commerciaux du Canada. À une certaine époque, nos producteurs et expéditeurs canadiens auraient bénéficié d'un traitement préférentiel aux États-Unis en vertu de la *Perishable Agricultural Commodities Act* (PACA), laquelle aurait répondu à un besoin criant en mettant à leur disposition des outils de paiement rapide en cas de faillite de l'acheteur. Les vendeurs canadiens doivent désormais verser un cautionnement égal au double de la valeur de leur expédition. En raison du volume élevé de produits vendus aux acheteurs américains, cette situation désavantage plusieurs entreprises canadiennes.
- Une fiducie statutaire réputée limitée au Canada semblable à la PACA, protégeant les vendeurs de fruits et légumes lors de faillites, réduirait les coûts potentiels pour les consommateurs, éviterait les complications du commerce transfrontalier avec les É.-U. et éliminerait un risque inutile pour les vendeurs de fruits et légumes.

MESURES REQUISES POUR AMÉLIORER LA SITUATION

- Prendre des mesures immédiates pour établir une fiducie statutaire réputée limitée qui protège les producteurs et vendeurs de fruits et légumes lors d'une faillite au Canada, y compris en appuyant toute législation d'un député siégeant à la Chambre des communes afin de mettre en place un tel mécanisme.
- Demander au ministère de l'Agriculture des États-Unis de restituer l'accès préférentiel du Canada à la PACA lors du dépôt du projet de loi.