

L'expérience du risque au Canada et l'atténuation du risque aux États-Unis :

La perspective du secteur canadien des fruits et légumes

Par

L. Patrick Hanemann

Farm2Market Agribusiness Consulting Inc.

**Analyse des résultats d'un sondage mené au nom de
la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes**

Le 2 décembre 2008

I. Sommaire

De concert avec le Conseil canadien de l'horticulture et l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, sous la bannière de l'Alliance pour les fruits et légumes frais, la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes œuvre depuis quelques années en vue de l'établissement d'une fiducie de type PACA au Canada. À cette fin, en février 2008, la DRC a assisté le gouvernement canadien dans la tenue d'un sondage national portant sur les pratiques commerciales du secteur canadien des fruits et légumes. Puisque 75 p. 100 de tous les fruits et légumes frais consommés au Canada proviennent des États-Unis, la DRC a également entrepris de mener de son propre chef une étude complémentaire auprès des expéditeurs américains de fruits et légumes afin de cerner leur perspective à l'égard des risques associés à leurs transactions canadiennes et le rôle que joue le PACA dans l'atténuation des risques liés à leurs ventes aux États-Unis. Les résultats de cette étude ont été publiés en juillet 2008 et figurent à l'Annexe II du présent rapport.

La publication des résultats du sondage canadien original a subi de nombreux délais, tellement que ces résultats ne sont toujours pas publiés à ce jour, quelque neuf mois après la fin de la cueillette des données. Or, en raison de l'intérêt manifesté de façon soutenue par les membres canadiens de la DRC, du CCH et de l'ACDFL, notamment chez les producteurs et expéditeurs, l'Alliance pour les fruits et légumes frais a décidé de réagir à la non publication du sondage gouvernemental et a demandé à la DRC de conduire son propre sondage sur la perspective du secteur canadien des fruits et légumes à l'égard des pratiques commerciales ayant cours au Canada.

La DRC a donc lancé son sondage, qui comptait 20 questions, le 6 octobre dernier et a accepté les réponses jusqu'au 24 octobre. En plus de sonder ses propres membres canadiens, elle s'est également adressée à plusieurs associations sectorielles provinciales et nationales du Canada. En tout, 990 entreprises ont été invitées à participer au sondage et, au moment de clore la période de cueillette des données, 295 entreprises y avaient répondues, ce qui représente un taux de réponse de 30 p. 100. Parmi les faits saillants du sondage, on relève notamment que :

A. En ce qui a trait aux transactions canadiennes :

- 88 p. 100 des répondants ont indiqué avoir vendu des fruits et légumes frais à des clients canadiens au cours des cinq dernières années.
- 78 p. 100 des répondants ont tiré plus de la moitié de leurs revenus bruts de leurs ventes à des clients canadiens.
- 52 p. 100 des répondants ont éprouvé des problèmes liés à des réclamations dans leurs ventes à des clients canadiens.
- La plupart des réclamations (76%) se sont soldées par des escomptes sur la valeur originale de la facture de 10 p. 100 ou moins.
- 51 p. 100 des répondants ont éprouvé des problèmes liés au paiement dans leurs ventes à des clients canadiens.

- 80 p. 100 des répondants ayant éprouvé des problèmes de paiement avec des acheteurs canadiens ont pu maintenir leurs pertes à 10 p. 100 ou moins de la valeur originale de la facture.

B. En ce qui a trait à leurs interactions avec le PACA :

- 48 p. 100 des répondants ont indiqué avoir vendu des fruits et légumes frais à des clients américains au cours des cinq dernières années.
- Parmi ceux ayant effectué des ventes à des clients américains, 26 p. 100 ont communiqué avec la direction du PACA de l'USDA pour obtenir de l'aide avec des réclamations ou des problèmes de paiement.
- De ceux-ci, 50 p. 100 se sont prévalus des dispositions fiduciaires du PACA pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients américains en faillite. Plusieurs s'en sont même prévalus plus d'une fois au cours des cinq dernières années.
- Un nombre semblable de répondants se sont prévalus des dispositions fiduciaires du PACA pour obtenir une injonction temporaire contre des clients n'ayant pas déclaré faillite mais qui refusaient simplement de payer en temps opportun.
- 45 p. 100 de ceux qui ont eu recours aux dispositions fiduciaires du PACA se sont dit d'avis que celles-ci les avaient aidés à recouvrer 10 000 \$ ou moins depuis 2004; 45 p. 100 qu'elles les avaient aidés à recouvrer de 10 000 \$ à 100 000 \$; et 10 p. 100 qu'elles les avaient aidés à recouvrer des sommes supérieures à 100 000 \$.

Le revenu annuel le plus commun entre les répondants se situait dans la fourchette de « un à 10 millions \$ » (42%), suivi de la fourchette « 10 à 50 millions \$ » (26%), de la fourchette « moins de un million \$ (12%), de la fourchette « plus de 100 millions \$ » (11%) et de la fourchette « 50 à 100 millions \$ » (9%).

Un merci tout particulier aux membres de la DRC, de même qu'aux membres de l'Association québécoise de la distribution de fruits et légumes, de la British Columbia Produce Marketing Association et de l'Ontario Produce Marketing Association qui ont pris part à ce sondage.

II. Introduction

De concert avec le Conseil canadien de l'horticulture et l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, sous la bannière de l'Alliance pour les fruits et légumes frais, la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes, ou DRC, poursuit activement un projet d'étude visant l'établissement d'une fiducie de type PACA au Canada. Plutôt cette année, un groupe de travail composé de représentants des ministères fédéral et provinciaux de l'Agriculture, ainsi que de certaines autres agences fédérales, a mené un sondage auprès des acteurs du secteur canadien des fruits et légumes afin de mieux comprendre les problèmes de paiement qu'ils rencontrent dans leurs transactions. Puisque les importations comptent pour 75 p. 100 des fruits et légumes vendus au Canada, la DRC a voulu compléter l'étude canadienne en menant son propre sondage auprès des entreprises américaines de fruits et légumes. Elle visait deux objectifs :

1. D'abord compléter les données gouvernementales concernant l'expérience commerciale au Canada selon la perspective du secteur américain.
2. Puis, attirer l'attention des entreprises de fruits et légumes et agences gouvernementales canadiennes sur l'ampleur du recours des entreprises américaines de fruits et légumes au programme du PACA à l'USDA pour résoudre leurs problèmes de paiement avec les autres membres du PACA.

La DRC a lancé son sondage, qui comptait 18 questions, le 27 mai dernier et a accepté les réponses jusqu'au 13 juin. En plus de sonder ses propres membres américains, elle s'est également adressée à plusieurs associations sectorielles régionales et nationales des États-Unis. Les résultats de ce sondage sont présentés dans le document intitulé « L'expérience du risque au Canada et l'atténuation du risque aux États-Unis : La perspective des expéditeurs américains de fruits et légumes » apparaissant intégralement sous l'annexe III du présent rapport.

À l'origine, ce sondage des expéditeurs américains se voulait un complément à un premier sondage mené auprès du secteur canadien des fruits et légumes plusieurs mois auparavant par le gouvernement du Canada. Bien que les résultats du sondage aux États-Unis aient été publiés en juillet 2008, il est apparu au cours des mois suivants que la publication et la diffusion des résultats du sondage gouvernemental allaient être retardées indéfiniment. D'ailleurs, à ce jour, aucune date de publication n'a encore été fixée. Or, en raison du grand intérêt manifesté à l'égard de l'établissement d'une fiducie de type PACA au Canada dans tous les segments du secteur canadien des fruits et légumes, notamment chez les producteurs et expéditeurs, ainsi que de l'engouement suscité dans le secteur canadien par le sondage des expéditeurs américains, l'Alliance pour les fruits et légumes frais a décidé d'assumer la responsabilité de combler le vide laissé par la non-publication du sondage gouvernemental en parrainant sa propre étude des attitudes du secteur canadien des fruits et légumes à l'égard de l'expérience du risque et de l'atténuation des risques. Le chapitre III du présent rapport fait état de la méthodologie employée pour la cueillette des données, tandis que le chapitre IV présente une analyse détaillée des résultats du sondage pour chacune des questions posées.

III. Méthodologie

Le questionnaire (présenté aux annexes I, dans sa version anglaise, et II, dans sa version française) a été élaboré sur une période de deux semaines à la fin de septembre et au début d'octobre 2008, à l'aide du progiciel de sondage SurveyMonkey auquel la DRC avait déjà eu recours à quelques reprises pour sonder ses membres avec succès. L'outil de sondage a ensuite été transmis par courriel à quelque 791 membres canadiens de la DRC (673 en anglais et 118 en français) le 6 octobre.

Cette même journée, il était également transmis électroniquement à 199 entreprises canadiennes de fruits et légumes qui ne sont pas membre de la DRC mais qui avaient été consultées lors d'un sondage fédéral-provincial des pratiques commerciales mené plus tôt durant l'année. Au total, 990 entreprises canadiennes ont été invitées à se connecter au site Web de SurveyMonkey et à compléter le sondage. En plus de l'envoi initial, plusieurs messages de suivi ont été transmis par l'ACDFL, l'AQDFL, l'OPMA, la BCPMA, le CCH et la DRC à toutes les entreprises invitées, pressant celles-ci de se connecter et de compléter le questionnaire si elles ne l'avaient pas déjà fait. Puisque l'outil de sondage ne permet pas de soumettre ses réponses plus d'une fois à partir d'un même ordinateur, on estime que chaque répondant représente une entreprise distincte.

Lors de la fermeture de la période de réponse, le 25 octobre, 295 entreprises y avaient répondu, pour un taux brut de participation de 30 p. 100, ce qui se compare avantageusement au taux de réponse de 23 p. 100 obtenu lors du sondage américain. Voici un tableau de la réponse reçue par langue et par date :

Tableau 1: Distribution du sondage et statistiques

DATE DE DÉBUT	ANGLAIS	FRANÇAIS	TOTAL	% quotidien du nombre total de réponses
	6 octobre	6 octobre		
6 octobre	28	5	33	11%
7 octobre	17	5	22	7%
8 octobre	39	13	52	18%
9 octobre	18	11	29	10%
10 octobre	8	2	10	3%
11 octobre	0	0	0	0%
12 octobre	1	0	1	0%
13 octobre	2	1	3	1%
14 octobre	48	6	54	18%
15 octobre	12	2	14	5%
16 octobre	10	1	11	4%
17 octobre	1	0	1	0%
18 octobre	0	0	0	0%
19 octobre	0	0	0	0%
20 octobre	2	0	2	1%
21 octobre	22	15	37	13%
22 octobre	13	7	20	7%
23 octobre	2	0	2	1%
24 octobre	2	2	4	1%
# total de réponses	225	70	295	100%
# total d'invités à répondre	780	210	990	
Taux de réponse	29%	33%	30%	

Des 295 répondants, neuf ont été identifiés par leur réponse à la question 2 comme ayant leur siège social aux États-Unis. De manière à préserver la nature exclusivement canadienne du sondage, toutes les réponses de ces neuf répondants ont été éliminées du sondage. En conséquence, les données présentées dans le présent rapport proviennent uniquement des 286 entreprises canadiennes ayant répondu au sondage. De ces 286 réponses brutes, 233 répondants (81% de tous les répondants) ont rempli le sondage au complet, ce qui se compare avantageusement au taux de sondage complété de 73 p. 100 obtenu lors du sondage américain. La ventilation des entreprises qui ont entrepris le sondage et de celles qui l'ont complété apparaît au Tableau 2 ci-dessous :

Tableau 2 : Statistiques sur les sondages entrepris et complétés selon la langue

	Agrégat	Anglais	Français
# entrepris	286	216	70
# complétés	233	176	57
différence	53	40	13
% complété	81%	81%	81%

Des 20 questions du sondage, sept (les questions 3, 5, 8, 12, 14, 15 et 17) contenaient une fonction de saut selon laquelle une réponse négative à une question amenait le répondant à sauter une ou plusieurs des questions suivantes, le redirigeant vers une prochaine section du questionnaire. Or, il semble qu'à la suite d'une réponse affirmative à une telle question, moins de répondants sont passés à la question suivante que ce à quoi on aurait pu s'attendre. Par exemple, la question 3 demandait aux répondants s'ils avaient effectué des ventes au Canada au cours des cinq dernières années. 247 répondants y ont répondu par l'affirmative et ont été invités à passer à la question 4, alors que 33 répondants ont donné une réponse négative, entraînant ainsi un saut jusqu'à la question 12. Des 247 répondants ayant répondu par l'affirmative, seulement 231 ont choisi de répondre à la question 4 (16 répondants de moins). Le Tableau 3 montre ces différences pour chaque question contenant une fonction de saut, en comparant le nombre de répondants ayant été invités à passer à la question suivante par rapport au nombre y ayant bel et bien répondu.

Tableau 3 : Différence entre les réponses reçues et les réponses attendues pour les questions suivant celles qui contenaient une fonction de saut

Question suivant la question	Réponses attendues	Réponses reçues	Différence
3	247	231	16
5	121	111	10
8	110	112	-2
12	118	120	-2
14	31	32	-1
15	16	16	0
17	14	14	0
TOTAL			21

Ces 21 répondants n'ayant pas sauté à la question pertinente suivant celles qui contenaient une fonction de saut représentent 40 p. 100 des 53 répondants, relevés au Tableau 2, qui ont entrepris le sondage sans le compléter. Bien qu'il y ait un certain élément de fatigue qui puisse s'installer face aux nombreuses questions d'un tel instrument, la différence de 19 p. 100 entre ceux qui ont entrepris le sondage et ceux qui l'ont complété semble indiquer que les participants ont persévéré jusqu'à la fin du sondage. Dans le cas du sondage mené plus tôt dans l'année auprès des entreprises américaines et qui comptait deux questions en moins, cette différence globale s'élevait à 27 p. 100.

L'excellent taux de participation à ce sondage – 30 p. 100 des entreprises invitées l'ont entrepris et 24 p. 100 l'ont complété – est attribuable à un certain nombre de considérations différentes, dont fort probablement :

- l'importance et l'urgence du sujet du sondage pour le bassin de répondants;
- l'effort coordonné pour « sortir le vote » des associations sectorielles et l'attention accordée par le bassin de répondants à ces initiatives de leurs associations;
- la croyance du bassin de répondants à l'effet que les résultats du sondage puissent ultimement paver la voie à l'établissement d'un système fiduciaire de type PACA au Canada et qu'un tel système puisse entraîner des effets positifs sur leurs propres entreprises.

IV. Analyse des réponses

1. Veuillez indiquer votre principal type d'entreprise

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Courtier	7.04%	20	8.40%	18	2.90%	2
Exportateur	0.70%	2	0.90%	2	0.00%	0
Distributeur/Exploitant de service alimentaire	3.87%	11	3.30%	7	5.70%	4
Producteur/Expéditeur	33.45%	95	30.80%	66	41.40%	29
Importateur	14.08%	40	13.60%	29	15.70%	11
Transformateur	5.28%	15	5.10%	11	5.70%	4
Détaillant	5.63%	16	6.50%	14	2.90%	2
Grossiste	16.90%	48	19.60%	42	8.60%	6
Autre	13.03%	37	11.70%	25	17.10%	12
Ont répondu		284		214		70
N'ont pas répondu		2		2		0

Avec 33 p. 100 du total des répondants, les producteurs/expéditeurs constituent le type d'entreprise dominant au sein des répondants canadiens. Ce poids relatif ressemble approximativement à la proportion de producteurs/expéditeurs parmi les membres de la DRC, où ils représentent 28 p. 100 du total. Les grossistes, qui constituent 30 p. 100 des membres canadiens de la DRC semblent à première vue sous-représentés dans le sondage, jusqu'à ce qu'on prenne en compte qu'ils s'identifient souvent comme étant aussi des importateurs, étant donné que quelque 75 p. 100 du volume qu'ils manutentionnent portent sur des produits importés. En combinant les réponses des importateurs et des grossistes, on parvient à des proportions assez semblables entre leurs poids comme membres de la DRC et leur participation au sondage. La participation des courtiers, des entreprises de services alimentaires et des détaillants coïncide également assez étroitement à leur poids relatif au sein de la DRC. Cela semble indiquer que tous les segments visés au sein du secteur canadien des fruits et légumes sont proportionnellement représentés en termes de participation au sondage.

Les membres canadiens de la DRC par type d'entreprises

Courtier	Canada	45	5%
Transporteur	Canada	4	0%
Marchand à commission	Canada	7	1%
Distributeur	Canada	30	3%
Distributeur de service alimentaire	Canada	54	6%
Exploitant de service alimentaire	Canada	3	0%
Transformateur de produit frais	Canada	58	7%
Producteur	Canada	15	2%
Producteur/Expéditeur	Canada	168	19%
Autres	Canada	96	11%
Détaillants	Canada	65	7%
Expéditeurs	Canada	64	7%
Courtiers en transport	Canada	7	1%
Grossistes	Canada	260	30%

Source : Site Web de la DRC, 21 novembre 2008

2. Dans quelle province votre siège social est-il situé?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Alberta	5.36%	15	7.10%	15	0.00%	0
Colombie-Britannique	11.79%	33	15.70%	33	0.00%	0
Manitoba	1.43%	4	1.90%	4	0.00%	0
Nouveau- Brunswick	2.14%	6	2.90%	6	0.00%	0
Terre-Neuve et Labrador	1.07%	3	1.40%	3	0.00%	0
Nouvelle-Écosse	3.93%	11	4.80%	10	1.40%	1
Ontario	35.36%	99	47.10%	99	0.00%	0
Île-du-Prince-Édouard	2.86%	8	3.80%	8	0.00%	0
Québec	32.50%	91	10.50%	22	98.60%	69
Saskatchewan	2.86%	8	3.80%	8	0.00%	0
Autre	0.71%	2	1.00%	2	0.00%	0
Ont répondu		280		210		70
N'ont pas répondu		6		6		0

Les trois provinces les plus importantes en termes de réponse au sondage – l'Ontario, avec 35 p. 100, le Québec, avec 32 p. 100 et la Colombie-Britannique, avec 12 p. 100 – sont également les trois provinces comptant le plus de membres de la DRC, avec 44 p. 100, 20 p. 100 et 16 p. 100 respectivement. Ensemble, ces trois provinces comptent 80 p. 100 des membres canadiens de la DRC et 79 p. 100 des répondants au sondage. La participation un peu plus élevée que prévue au Québec et un peu moins élevée que prévue en Ontario et en Colombie-Britannique peut avoir été causé par le suivi agressif mené par l'AQDFL pendant toute la durée du sondage et la sensibilité accrue du secteur québécois des fruits et légumes à l'égard des questions de qualité et de problèmes de paiement.

Les membres canadiens de la DRC par province

AB	Canada	56	6%
BC	Canada	138	16%
MB	Canada	16	2%
NB	Canada	27	3%
NF	Canada	7	1%
NS	Canada	26	3%
ON	Canada	344	39%
PE	Canada	55	6%
QC	Canada	198	23%
SK	Canada	9	1%

Source : Site Web de la DRC, 21 novembre 2008

3. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle vendu des fruits et légumes frais à des clients au Canada?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Oui	88.21%	247	89.50%	188	84.30%	59
Non	11.79 %	33	10.50%	22	15.70%	11
Ont répondu		280		210		70
N'ont pas répondu		6		6		0

Les deux groupes de répondants étaient fortement actifs sur les marchés canadiens pour vendre leurs fruits et légumes. Ce taux de 88 p. 100 est, et ce n'est pas une surprise, encore plus élevé que les 84 p. 100 relevés dans le sondage auprès des expéditeurs américains.

4. Quelle proportion des recettes totales de votre entreprise des cinq dernières années a-t-elle été générée par les ventes à des clients canadiens?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Moins de 5%	1.73%	4	2.30%	4	0.00%	0
5 à 10%	3.90%	9	3.40%	6	5.60%	3
10 à 20%	3.46%	8	4.00%	7	1.90%	1
20 à 30%	4.33%	10	4.50%	8	3.70%	2
30 à 40%	2.60%	6	2.30%	4	3.70%	2
40 à 50%	6.49%	15	7.90%	14	1.90%	1
Plus de 50%	77.49%	179	75.70%	134	83.30%	45
Ont répondu		231		177		54
N'ont pas répondu		55		39		16

À la question précédente, nous notions que les répondants au présent sondage étaient un peu plus actifs sur les marchés canadiens de fruits et légumes. À cette question-ci, les différences s'accroissent davantage. Dans le sondage des expéditeurs américains, 65 p. 100 tiraient moins de 10 p. 100 de leurs revenus totaux sur les marchés canadiens. Dans le présent sondage, la dépendance aux marchés canadiens des répondants s'avère considérablement accrue, alors que moins de 6 p. 100 des répondants canadiens ont indiqué tirer moins de 10 p. 100 de leurs revenus totaux de leurs ventes à des acheteurs canadiens. À l'autre extrémité du spectre, plus de 77 p. 100 des répondants canadiens ont indiqué que les ventes sur les marchés canadiens constituaient au moins 50 p. 100 de leurs volumes d'affaires. Il apparaît donc clairement que les entreprises ayant participé à ce sondage dépendent du marché canadien, et des pratiques commerciales qu'on y trouve, pour assurer leur subsistance.

5. Dans ses ventes à des clients canadiens au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle connu des problèmes liés à des réclamations?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Oui	52.16%	121	52.50%	93	50.90%	28
Non	47.84%	111	47.50%	84	49.10%	27
Ont répondu		232		177		55
N'ont pas répondu		54		39		15

Seuls les répondants ayant indiqué avoir effectué des ventes avaient été invités à répondre à cette question. Sur la foi des réponses reçues, plus de 50 p. 100 de toutes les entreprises actives au Canada ont connu des problèmes liés à des réclamations sur leurs ventes canadiennes. Il semble bien qu'il soit difficile d'opérer dans le secteur canadien des fruits et légumes sans éprouver de problèmes liés à des réclamations, peu importe la région où une entreprise fait ses affaires.

À titre de comparaison, 72 p. 100 des expéditeurs américains avaient indiqué avoir eu des problèmes liés à des réclamations au cours des cinq dernières années.

6. Quelle réduction du prix de vente original vos réclamations avec des clients canadiens ont-elles occasionnée à votre entreprise?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Moins de 5%	50.45%	56	53.90%	48	36.40%	8
5 à 10%	25.23%	28	24.70%	22	27.30%	6
10 à 20%	10.81%	12	10.10%	9	13.60%	3
20 à 30%	4.50%	5	2.20%	2	13.60%	3
30 à 40%	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0
40 à 50%	4.50%	5	3.40%	3	9.10%	2
Plus de 50%	4.50%	5	5.60%	5	0.00%	0
Ont répondu		111		89		22
N'ont pas répondu		175		127		48

Deux observations doivent être faites à ce titre. D'abord, pour 75 p. 100 des répondants, l'incidence de réclamations a conduit à des réductions de 10 p. 100 ou moins de la valeur originale du prix FAB, 16 p. 100 ont perdu de 10 à 30 p. 100 alors que les pertes pour les 9 p. 100 restants ont excédé les 40 p. 100. En second lieu, cette question présente la première divergence marquante entre les répondants anglophones et francophones. La proportion de répondants francophones ayant rapporté des pertes de 10 p. 100 ou moins s'élève à 64 p. 100 (15 p. 100 de moins que leurs contreparties anglophones), alors que 36 p. 100 ont rapporté des pertes de plus de 10 p. 100, contre seulement 21 p. 100 chez les répondants anglophones.

Dans le sondage des expéditeurs américains, les répondants avaient rapporté des pertes de 10 p. 100 ou moins de la valeur originale de la facture dans une proportion de 54 p. 100 et de plus de 10 p. 100 dans une proportion de 46 p. 100.

7. Comment cela se compare-t-il avec les réclamations que vous avez eues avec des acheteurs de l'extérieur du Canada?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Beaucoup plus élevé	14.41%	16	14.60%	13	13.60%	3
Un peu plus élevé	11.71%	13	12.40%	11	9.10%	2
À peu près la même chose	29.73%	33	27.00%	24	40.90%	9
Un peu moins élevé	7.21%	8	7.90%	7	4.50%	1
Beaucoup moins élevé	4.50%	5	4.50%	4	4.50%	1
Sans objet	32.43%	36	33.70%	30	27.30%	6
Ont répondu		111		89		22
N'ont pas répondu		175		127		48

La réponse la plus fréquente à cette question – « Sans objet » – est attribuable au fait que 32 p. 100 des répondants ne vendent pas de fruits et légumes sur les marchés extérieurs au Canada et n'ont donc pas de base avec laquelle comparer leur expérience de pertes en raison de réclamation. Parmi les autres répondants qui restent, dans les deux groupes linguistiques, la réponse première (« À peu près la même chose » avec 30%) indique que les pertes en raison de réclamation sont quelque peu moins élevées que ce que les entreprises répondantes connaissent ailleurs. Cela est suivi par « Beaucoup plus élevé » (14%) et « Un peu plus élevé » (12%).

Les expéditeurs américains à cette même question avaient répondu dans l'ordre « Beaucoup plus élevé » (44%), « Un peu plus élevé » (19%) et « À peu près la même chose » (16%).

8. Dans ses ventes à des clients canadiens, votre entreprise a-t-elle connu des problèmes liés aux paiements au cours des cinq dernières années?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Oui	50.93%	110	53.30%	89	42.90%	21
Non	49.07%	106	46.70%	78	57.10%	28
Ont répondu		216		167		49
N'ont pas répondu		70		49		21

Comme on l'a vu précédemment à la question concernant les problèmes liés à des réclamations, il semble que les répondants aient 50 p. 100 de chances de rencontrer des difficultés à recouvrer les sommes qui leur sont dues de clients canadiens. En outre, ces problèmes semblent plus prononcés chez les répondants anglophones. Cette tendance est beaucoup plus près de celle observée chez les expéditeurs américains (« oui » à 54%) que pour plusieurs des questions précédentes.

9. Dans ses ventes à des clients canadiens, quelle réduction le recouvrement final des paiements problématiques a-t-il entraînée pour votre entreprise?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
0 à 5%	53.57%	60	50.50%	46	66.70%	14
5 à 10 %	26.79%	30	29.70%	27	14.30%	3
10 à 20 %	8.04%	9	7.70%	7	9.50%	2
20 à 30 %	2.68%	3	2.20%	2	4.80%	1
30 à 40 %	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0
40 à 50%	0.89%	1	0.00%	0	4.80%	1
Plus de 50 %	8.04%	9	9.90%	9	0.00%	0
Ont répondu		112		91		21
N'ont pas répondu		174		125		49

Quelque 80 p. 100 des répondants, dans les deux groupes linguistiques, ont indiqué que leurs pertes subies en raison de problèmes de paiement avec des acheteurs canadiens se chiffraient à moins de 10 p. 100 %, ce qui se rapproche des 75 p. 100 obtenus chez les expéditeurs américains. À l'autre extrémité du spectre, 10 p. 100 des répondants anglophones ont indiqué avoir subies des pertes de plus de 50 p. 100 de la valeur originale de leurs factures, alors qu'aucun répondant francophone n' a rapporté un tel niveau de pertes.

10. Comment cela se compare-t-il avec les problèmes de paiement que vous avez eus avec des acheteurs de l'extérieur du Canada?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Beaucoup plus élevé	12.61%	14	13.30%	12	9.50%	2
Un peu plus élevé	21.62%	24	17.80%	16	38.10%	8
À peu près la même chose	21.62%	24	23.30%	21	14.30%	3
Un peu moins élevé	4.50%	5	3.30%	3	9.50%	2
Beaucoup moins élevé	2.70%	3	2.20%	2	4.80%	1
Sans objet	36.94%	41	40.00%	36	23.80%	5
Ont répondu		111		90		21
N'ont pas répondu		175		126		49

La réponse la plus fréquente à cette question, comme dans la version précédente sur les réclamations, a été « Sans objet » (37%), ce qui signifie que seulement 60 p. 100 des entreprises ayant répondu à cette question ont mené des activités de vente à l'extérieur du Canada. Chez ces 60 p. 100, « Un peu plus élevé » (22%) et « À peu près la même chose » (22%) recueillent chacune près du tiers des réponses exprimées. Il convient également de noter que 48 p. 100 des répondants francophones ont estimé leur niveau de pertes en raison de problèmes de paiement avec les acheteurs de l'extérieur du Canada comme étant « Beaucoup plus élevé » ou « Un peu plus élevé », alors que du côté anglophone, seulement 37 p. 100 ont choisi l'une ou l'autre réponse.

11. Au cours des cinq dernières années, quelle proportion de l'ensemble des mauvaises créances de votre entreprise provient-elle de paiements problématiques de clients canadiens?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
0 à 5%	42.86%	48	44.00%	40	38.10%	8
5 à 10 %	8.93%	10	9.90%	9	4.80%	1
10 à 20 %	5.36%	6	4.40%	4	9.50%	2
20 à 30 %	1.79%	2	2.20%	2	0.00%	0
30 à 40 %	2.68%	3	3.30%	3	0.00%	0
40 à 50%	0.89%	1	1.10%	1	0.00%	0
Plus de 50 %	37.50%	42	35.20%	32	47.60%	10
Ont répondu		112		91		21
N'ont pas répondu		174		125		49

Il est difficile de concilier les résultats obtenus à cette question avec ceux tirés des questions précédentes, notamment en ce qui touche à la proportion des ventes canadiennes sur les recettes totales (question 4), alors que, à cette question 78 p. 100 des répondants avaient indiqué que 50 p. 100 ou plus de leurs ventes allaient à des acheteurs canadiens. Or, à la présente question, seulement 38 p. 100 des répondants rapportent une semblable proportion dans leurs mauvaises créances générées par leurs transactions canadiennes. Nous devons dès lors présumer que les ventes extérieures au Canada ont contribué de façon démesurée à l'ensemble des mauvaises créances de ces entreprises canadiennes, ou que la formulation de la question n'était pas suffisamment claire pour générer une réponse valide. Puisque seulement 7 p. 100 des répondants avaient rapportés une fréquence de problèmes de paiement « Un peu moins élevé » ou « Beaucoup moins élevé » sur leurs transactions extérieures au Canada (question 10), nous sommes portés à croire que cette question a été interprétée comme une recherche de l'impact des mauvaises créances canadiennes sur l'état des résultats de l'entreprise plutôt qu'une comparaison de l'importance des mauvaises créances canadiennes par rapport aux mauvaises créances extérieures au Canada.

12. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle vendu des fruits et légumes frais à des clients aux États-Unis?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Oui	47.58%	118	47.90%	90	46.70%	28
Non	52.42%	130	52.10%	98	53.30%	32
Ont répondu		248		188		60
N'ont pas répondu		38		28		10

Près de la moitié des répondants ont conclu des ventes avec des acheteurs des États-Unis au cours des cinq dernières années. Les résultats obtenus des répondants anglophones et francophones sont remarquablement similaires.

13. Quelle proportion des recettes totales de votre entreprise des cinq dernières années a-t-elle été générée par les ventes à des clients des États-Unis?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Moins de 5%	24.17%	29	23.70%	22	25.90%	7
5 à 10%	15.83%	19	12.90%	12	25.90%	7
10 à 20%	17.50%	21	17.20%	16	18.50%	5
20 à 30%	8.33%	10	8.60%	8	7.40%	2
30 à 40%	7.50%	9	7.50%	7	7.40%	2
40 à 50%	9.17%	11	10.80%	10	3.70%	1
Plus de 50%	17.50%	21	19.40%	18	11.10%	3
Ont répondu		120		93		27
N'ont pas répondu		166		123		43

À la question 4, 179 répondants avaient indiqué dépendre des marchés canadiens pour plus de 50 p. 100 de leurs revenus totaux. Ici, 21 répondants de plus ont indiqué dépendre d'acheteurs américains pour plus de 50 p. 100 de leurs ventes totales. Les 86 répondants n'ayant pas été capturés par ces deux questions sont présumés être une combinaison d'exportateurs actifs sur les marchés non-américains, d'agents de mise en marché très étendus géographiquement et de répondants ayant succombé à l'usure du sondage plus tôt auparavant.

14. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle communiqué avec la direction du PACA de l'USDA pour obtenir de l'aide avec des réclamations ou des problèmes de paiement avec des acheteurs des États-Unis?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Oui	26.27%	31	27.50%	25	22.20%	6
Non	73.73%	87	72.50%	66	77.80%	21
Ont répondu		118		91		27
N'ont pas répondu		168		125		43

Seulement 31 répondants – c'est-à-dire 11% du nombre total de répondants ayant entrepris le sondage et 26% de ceux qui font affaires aux États-Unis – ont rapporté avoir communiqué avec la direction du PACA à l'USDA au cours des cinq dernières années. Or, puisque 41 p. 100 de tous les répondants ont indiqué avoir vendu des fruits et légumes à des acheteurs américains durant la même période, il ne reste que deux hypothèses possibles, mais non concluantes, pour expliquer un taux de recours aussi faible : ou bien les problèmes de qualité et de réclamation ont été moins fréquents sur les ventes américaines que sur les ventes canadiennes (telles que rapportées par 52 p. 100 des répondants à la question 5), ou bien les expéditeurs canadiens ne sont pas pleinement au fait de leurs droits en vertu des règles du PACA. Cette deuxième

explication semble intuitivement plus attirante et suggère un besoin pour des programmes de diffusion visant à aider les vendeurs canadiens à mieux comprendre les options qui s'offrent à eux pour régler leurs différends avec des entreprises américaines selon les règles du PACA.

15. Votre entreprise s'est-elle prévaluée des dispositions fiduciaires du PACA au cours des cinq dernières années pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients des États-Unis qui ont déclaré faillite?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Oui	50.00%	16	50.00%	12	50.00%	4
Non	50.00%	16	50.00%	12	50.00%	4
Ont répondu		32		24		8
N'ont pas répondu		254		192		62

De ce modeste groupe de répondants ayant communiqué avec la direction du PACA pour obtenir de l'aide au cours des cinq dernières années, 50 p. 100 ont eu recours aux dispositions fiduciaires du PACA pour les aider à recouvrer des sommes de clients américains qui avaient déclaré faillite. Ce nombre équivaut à 14 p. 100 de toutes les entreprises canadiennes ayant rapporté des ventes aux États-Unis durant cette même période. Bien que ce chiffre soit bien inférieur au 49 p. 100 tirés du sondage des expéditeurs américains, il demeure passablement élevé pour les utilisateurs « non autochtones ». Tous les acheteurs et vendeurs américains de fruits et légumes doivent détenir un permis du PACA et le PACA s'est révélé un élément crucial dans le règlement des différends au sein du secteur américain des fruits et légumes depuis 1930. Si ces 78 années de fiabilité et d'engagement ont suscité un taux de recours de 49 p. 100 parmi les expéditeurs américains, le taux de recours de 14 p. 100 par des entreprises ne détenant pas de permis du PACA et n'ayant pas la même longue association avec ses règles, mérite d'être souligné.

16. Le cas échéant, combien de fois au cours des cinq dernières années votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients des États-Unis qui ont déclaré faillite?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
1	37.50%	6	41.70%	5	25.00%	1
2	25.00%	4	25.00%	3	25.00%	1
3	18.75%	3	16.70%	2	25.00%	1
4	12.50%	2	8.30%	1	25.00%	1
5	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0
Plus de 5	6.25%	1	8.30%	1	0.00%	0
Ont répondu		16		12		4
N'ont pas répondu		270		204		66

Parmi les 16 entreprises canadiennes ayant eu recours aux dispositions du PACA pour se prémunir contre la faillite d'un client américain, plus de la moitié l'ont fait à de multiples occasions. Dix des 16 répondants affirmatifs (62%) ont eu recours aux dispositions fiduciaires du PACA deux fois ou plus au cours des cinq dernières années. Alors que la plupart des répondants ayant effectué plus d'un recours ont indiqué 2, 3 ou 4 recours, l'un d'entre eux a rapporté avoir recouru aux dispositions fiduciaires du PACA plus de cinq fois au cours des cinq dernières années. En comparaison de ce taux de recours multiples au Canada de 62 p. 100, le sondage des expéditeurs américains avaient révélé que 95 des 120 répondants affirmatifs (79%) y avaient eu recours plus d'une fois pour recouvrer des sommes auprès de clients américains ayant déclaré faillite.

17. Votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA en Cour fédérale des États-Unis au cours des cinq dernières années pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire contre des clients qui n'ont pas déclaré faillite mais refusaient simplement de payer ou ne voulaient pas payer dans les délais appropriés?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Oui	43.75%	14	33.30%	8	75.00%	6
Non	56.25%	18	66.70%	16	25.00%	2
Ont répondu		32		24		8
N'ont pas répondu		254		192		62

Ce type de recours aux dispositions fiduciaires du PACA est plus compliqué que le dépôt de demandes de protection contre une faillite et exige généralement les services d'un conseiller juridique pour initier la démarche ou joindre une requête en jugement ou une demande d'injonction temporaire. Dans le sondage des expéditeurs américains, aux fins de comparaison, 68 p. 100 des répondants avaient eu recours à l'aide du PACA contre la faillite, alors que seulement 42 p. 100 avaient recouru aux dispositions relatives aux injonctions temporaires. Cette même tendance se retrouve chez les répondants anglophones, dans le présent sondage canadien, où l'on a recueilli 12 réponses affirmatives concernant la faillite, contre seulement six concernant des injonctions temporaires. La réponse francophone surprend davantage – quatre entreprises se sont prévaluées des dispositions concernant la faillite, alors que six ont eu recours aux dispositions d'injonction. À première vue, cela pourrait s'expliquer par une campagne promotionnelle des avocats plus agressive au Québec que partout ailleurs au Canada; par une plus grande expérience (et moins de patience) avec les mauvaises pratiques de paiement chez les créanciers de fruits et légumes du Québec; ou par d'autres raisons moins évidentes. Il serait intéressant d'explorer davantage cette question auprès des répondants francophones lors d'un suivi subséquent.

18. Le cas échéant, combien de fois au cours des cinq dernières années votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA en Cour fédérale des États-Unis pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire contre un client mauvais payeur avant que celui-ci ne se place sous la protection des lois sur la faillite?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
1	57.14%	8	62.50%	5	50.00%	3
2	28.57%	4	25.00%	2	33.30%	2
3	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0
4	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0
5	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0
Plus de 5	14.29%	2	12.50%	1	16.70%	1
Ont répondu		14		8		6
N'ont pas répondu		272		208		64

À l'opposé de la question sur la fréquence du recours à l'aide du PACA pour les problèmes de paiement liés aux faillites, où plus de 50 p. 100 des répondants ont indiqué y avoir recouru plus d'une fois, celle-ci montre qu'en majorité, les répondants qui ont eu recours aux dispositions d'injonction du PACA, n'y ont eu recours qu'une seule fois. Ce résultat se rapproche de celui obtenu dans le sondage américain où 60 p. 100 des répondants avaient rapporté n'avoir eu recours aux dispositions d'injonction qu'une ou deux fois seulement dans les cinq dernières années.

19. Quel montant les dispositions fiduciaires du PACA ont-elles aidé votre entreprise à recouvrer au cours des cinq dernières années?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Moins de 10 000 \$	44.83%	13	40.90%	9	57.10%	4
10 000 à 25 000 \$	17.24%	5	13.60%	3	28.60%	2
25 000 à 50 000 \$	20.69%	6	22.70%	5	14.30%	1
50 000 à 100 000 \$	6.90%	2	9.10%	2	0.00%	0
Plus de 100 000 \$	10.34%	3	13.60%	3	0.00%	0
Ont répondu		29		22		7
N'ont pas répondu		257		194		63

Sur la foi des réponses recueillies ici, l'aide reçue par les expéditeurs canadiens s'étant prévalus des dispositions du PACA s'est révélée substantielle. En calculant les bénéfices tirés de la façon la plus conservatrice possible, c'est-à-dire en prenant la plus basse valeur de chaque plage et en multipliant celle-ci par le taux de réponses à cette même plage – 0\$ fois 45%, 10 000\$ fois 17%, et ainsi de suite – on obtient une moyenne de recouvrement par répondant affirmatif de 20 450 \$. Les expéditeurs américains avaient seulement rapporté une moyenne de 30 950 \$ pour les cinq dernières années malgré le fait que leurs revenus totaux tirés des ventes aux États-Unis aient certainement été supérieurs de plus de 50 p. 100 à ce qu'ont rapporté leurs

contreparties canadiennes dans le présent sondage. Bien sûr on doit noter, comme on le verra à la prochaine question, le revenu moyen des répondants qui se situe autour de 18,5 millions \$, à peine 55 p. 100 des 33,9 millions \$ tirés du sondage américain.

20. Quelle fourchette de revenus représente le mieux les recettes annuelles de votre entreprise?

	Agrégat		Anglais		Français	
	%	#	%	#	%	#
Moins de 1 million \$	12.02%	28	9.10%	16	21.10%	12
1 à 10 millions \$	42.06%	98	42.60%	75	40.40%	23
10 à 50 millions \$	26.18%	61	25.60%	45	28.10%	16
50 à 100 millions \$	9.01%	21	10.80%	19	3.50%	2
Plus de 100 millions \$	10.73%	25	11.90%	21	7.00%	4
Ont répondu		233		176		57
N'ont pas répondu		53		40		13

Il y a plusieurs aspects intéressants dans ces réponses. D'abord et avant tout, 233 répondants ont persévéré jusqu'à la dernière question du sondage. En second lieu, près de 82 p. 100 des répondants ont choisi de partager cette information très délicate et personnelle – une indication claire de l'importance réelle que revêtent pour eux les enjeux couverts par le sondage et de la confiance qu'ils accordent à leurs associations sectorielles qui en ont fait la promotion. Enfin, cela révèle un volume d'affaires moyen passablement inférieur à celui de leurs contreparties américaines. En employant la même technique conservatrice que celle à laquelle nous avons eu recours à la question précédente – 0\$ fois 12% pour « Moins de 1 million \$ », 1 M\$ fois 42% pour « 1 à 10 millions \$ », et ainsi de suite – nous avons obtenu une moyenne de 18,5 millions de dollars par répondant. Bien que cette valeur soit très conservatrice puisque les revenus réels s'étendent sur toute la plage de valeurs et ne sont pas uniquement concentrés sur son minimum comme on l'a assumé aux fins du calcul, elle offre tout de même une base de comparaison très utile. Si on emploie la même méthode pour calculer la moyenne des répondants au sondage américain, nous obtenons un revenu annuel moyen de 33,9 millions \$ par année pour les expéditeurs américains, un résultat supérieur de près de 83 p. 100 à celui des répondants canadiens. Considérée sur les douze derniers mois, on peut dire que la devise américaine s'est échangée au pair avec la devise canadienne. Cependant, sur l'ensemble des cinq dernières années, la période couverte par maintes questions du sondage, elle s'est échangée à 16,3 p. 100 au-dessus de la parité, ce qui aura évidemment eu pour effet d'accentuer l'écart dans les revenus. Enfin, puisque les plus petites entreprises sont généralement moins équipées pour absorber les chocs causés par des règlements de facture inéquitables ou des problèmes dans les comptes à recevoir, il semble que les acteurs canadiens du secteur des fruits et légumes auraient tout avantage à profiter du genre de protection qu'offre le système fiduciaire du PACA au secteur américain des fruits et légumes.

ANNEXE I

OUTIL DE SONDAGE DES PRATIQUES COMMERCIALES CANADIENNES (Résultats obtenus des répondants à la version anglaise)

1. Please indicate your principal type of business.			
		%	#
Broker		7.04%	20
Exporter		0.70%	2
Foodservice Distributor/Operator		3.87%	11
Grower/Shipper		33.45%	95
Importer		14.08%	40
Processor		5.28%	15
Retailer		5.63%	16
Wholesaler		16.90%	48
Other (please specify)		13.03%	37
		Ont répondu à la question	284
		N'ont pas répondu à la question	2

2. In which province is your headquarters office located?			
		%	#
Alberta		5.36%	15
British Columbia		11.79%	33
Manitoba		1.43%	4
New Brunswick		2.14%	6
Newfoundland and Labrador		1.07%	3
Nova Scotia		3.93%	11
Ontario		35.36%	99
Prince Edward Island		2.86%	8
Quebec		32.50%	91
Saskatchewan		2.86%	8
Other (please specify)		0.71%	2
		Ont répondu à la question	280
		N'ont pas répondu à la question	6

3. Did your company sell fresh fruits or vegetables to customers in Canada at anytime over the past five years?			
		%	#
Yes		90.00%	247
No		10.00%	33
		Ont répondu à la question	280
		N'ont pas répondu à la question	6

4. What percent of your company's total revenues over the past five years were generated on sales to Canadian customers?			
		%	#
Less than 5%		1.73%	4
5-10%		3.90%	9
10-20%		3.46%	8
20-30%		4.33%	10
30-40%		2.60%	6
40-50%		6.49%	15
More than 50%		77.49%	179
		Ont répondu à la question	231
		N'ont pas répondu à la question	55

5. On its sales to Canadian customers, did your company experience any problems over the past five years related to claims?			
		%	#
Yes		52.16%	121
No		47.84%	111
		Ont répondu à la question	232
		N'ont pas répondu à la question	54

6. What reduction in the original sales value have Canadian claims caused for your company?

		%	#
Less than 5%		50.45%	56
5-10%		25.23%	28
10-20%		10.81%	12
20-30%		4.50%	5
30-40%		0.00%	0
40-50%		4.50%	5
More than 50%		4.50%	5
		<i>Ont répondu à la question</i>	111
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	175

7. How does this compare with your company's claims experience on sales to buyers outside of Canada?

		%	#
Much Higher		14.41%	16
Somewhat Higher		11.71%	13
About the Same		29.73%	33
Somewhat Lower		7.21%	8
Much Lower		4.50%	5
Not applicable		32.43%	36
		<i>Ont répondu à la question</i>	111
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	175

8. On its sales to Canadian buyers, did your company experience any problems with payments over the past five years?

		%	#
Yes		50.93%	110
No		49.07%	106
		<i>Ont répondu à la question</i>	216
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	70

9. What reduction in its final collections have payments problems on sales to Canadian buyers created for your company?

		%	#
0-5%		53.57%	60
5-10%		26.79%	30
10-20%		8.04%	9
20-30%		2.68%	3
30-40%		0.00%	0
40-50%		0.89%	1
More than 50%		8.04%	9
		<i>Ont répondu à la question</i>	112
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	174

10. How does this compare with your company's bad debts experience on sales to buyers outside of Canada?

		%	#
Much Higher		12.61%	14
Somewhat Higher		21.62%	24
About the Same		21.62%	24
Somewhat Lower		4.50%	5
Much Lower		2.70%	3
Not applicable		36.94%	41
		<i>Ont répondu à la question</i>	111
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	175

11. What percentage of your company's total bad debts over the past five years has come as a result of payments problems with Canadian customers?

		%	#
Less than 5%		42.86%	48
5-10%		8.93%	10
10-20%		5.36%	6
20-30%		1.79%	2
30-40%		2.68%	3
40-50%		0.89%	1
More than 50%		37.50%	42
		Ont répondu à la question	112
		N'ont pas répondu à la question	174

12. Did your company sell fresh fruits or vegetables to customers in the United States at anytime over the past five years?

		%	#
Yes		47.58%	118
No		52.42%	130
		Ont répondu à la question	248
		N'ont pas répondu à la question	38

13. What percent of your company's total revenues over the past five years were generated on sales to US customers?

		%	#
Less than 5%		24.17%	29
5-10%		15.83%	19
10-20%		17.50%	21
20-30%		8.33%	10
30-40%		7.50%	9
40-50%		9.17%	11
More than 50%		17.50%	21
		Ont répondu à la question	120
		N'ont pas répondu à la question	166

14. Has your company contacted the USDA's PACA Branch over the past five years for assistance in claims or payments problems with US buyers?

		%	#
Yes		26.27%	31
No		73.73%	87
		Ont répondu à la question	118
		N'ont pas répondu à la question	168

15. Has your company used the PACA Trust over the past five years to assist with collections from US customers who have filed for bankruptcy?

		%	#
Yes		50.00%	16
No		50.00%	16
		Ont répondu à la question	32
		N'ont pas répondu à la question	254

16. If so, how many times has your company used the PACA Trust over the past five years to assist with collections from US customers who have filed for bankruptcy?

		%	#
1		37.50%	6
2		25.00%	4
3		18.75%	3
4		12.50%	2
5		0.00%	0
More than 5		6.25%	1
		Ont répondu à la question	16
		N'ont pas répondu à la question	270

17. Has your company used the PACA Trust provisions in the US Federal Courts over the past five years to secure a judgment or temporary restraining order against customers who have not filed bankruptcy, but simply refuse to pay or have not paid in a timely manner?

		%	#
Yes		43.75%	14
No		56.25%	18
		Ont répondu à la question	32
		N'ont pas répondu à la question	254

18. If so, how many times has your company used the PACA Trust provisions in the Federal Courts over the past five years to secure a judgment or temporary restraining order against a delinquent customer before that customer has filed for bankruptcy protection?

		%	#
1		57.14%	8
2		28.57%	4
3		0.00%	0
4		0.00%	0
5		0.00%	0
More than 5		14.29%	2
		Ont répondu à la question	14
		N'ont pas répondu à la question	272

19. How much has the PACA Trust helped your company to recover over the past five years?

		%	#
Less than \$10,000		44.83%	13
\$10,000-\$25,000		17.24%	5
\$25,000-\$50,000		20.69%	6
\$50,000-\$100,000		6.90%	2
More than \$100,000		10.34%	3
		Ont répondu à la question	29
		N'ont pas répondu à la question	257

20. Which of the ranges below best describes your company's annual sales revenues?

		%	#
Less than \$1 million		12.02%	28
\$1-\$10 million		42.06%	98
\$10-\$50 million		26.18%	61
\$50-\$100 million		9.01%	21
More than \$100 million		10.73%	25
		Ont répondu à la question	233
		N'ont pas répondu à la question	53

ANNEXE II

OUTIL DE SONDAGE DES PRATIQUES COMMERCIALES CANADIENNES (Résultats obtenus des répondants à la version française)

1. Veuillez indiquer votre principal type d'entreprise.			
		<i>Ont répondu à la question</i>	70
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	0
		%	#
Courtier		2.90%	2
Exportateur		0.00%	0
Distributeur/Exploitant de service alimentaire		5.70%	4
Producteur/Expéditeur		41.40%	29
Importateur		15.70%	11
Transformateur		5.70%	4
Détaillant		2.90%	2
Grossiste		8.60%	6
Autre (veuillez préciser)		17.10%	12

2. Dans quelle province votre siège social est-il situé?			
		<i>Ont répondu à la question</i>	70
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	0
		%	#
Alberta		0.00%	0
Colombie-Britannique		0.00%	0
Manitoba		0.00%	0
Nouveau-Brunswick		0.00%	0
Terre-Neuve-et-Labrador		0.00%	0
Nouvelle-Écosse		1.40%	1
Ontario		0.00%	0
Île-du-Prince-Édouard		0.00%	0
Québec		98.60%	69
Saskatchewan		0.00%	0
Autre (veuillez préciser)		0.00%	0

3. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle vendu des fruits et légumes frais à des clients au Canada?

		<i>Ont répondu à la question</i>	70
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	0
		%	#
Oui		84.30%	59
Non		15.70%	11

4. Quelle proportion des recettes totales de votre entreprise des cinq dernières années a-t-elle été générée par les ventes à des clients canadiens?

		<i>Ont répondu à la question</i>	54
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	16
		%	#
Moins de 5%		0.00%	0
5 à 10%		5.60%	3
10 à 20%		1.90%	1
20 à 30%		3.70%	2
30 à 40%		3.70%	2
40 à 50%		1.90%	1
Plus de 50%		83.30%	45

5. Dans ses ventes à des clients canadiens au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle connu des problèmes liés à des réclamations?

		<i>Ont répondu à la question</i>	55
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	15
		%	#
Oui		50.90%	28
Non		49.10%	27

6. Quelle réduction du prix de vente original vos réclamations avec des clients canadiens ont-elles occasionnée à votre entreprise?

		<i>Ont répondu à la question</i>	22
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	48
		%	#
Moins de 5%		36.40%	8
5 à 10%		27.30%	6
10 à 20%		13.60%	3
20 à 30%		13.60%	3
30 à 40%		0.00%	0
40 à 50%		9.10%	2
Plus de 50%		0.00%	0

7. Comment cela se compare-t-il avec les réclamations que vous avez eues avec des acheteurs de l'extérieur du Canada?

		<i>Ont répondu à la question</i>	22
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	48
		%	#
Beaucoup plus élevé		13.60%	3
Un peu plus élevé		9.10%	2
À peu près la même chose		40.90%	9
Un peu moins élevé		4.50%	1
Beaucoup moins élevé		4.50%	1
Sans objet		27.30%	6

8. Dans ses ventes à des clients canadiens, votre entreprise a-t-elle connu des problèmes liés aux paiements au cours des cinq dernières années?

		<i>Ont répondu à la question</i>	49
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	21
		%	#
Oui		42.90%	21
Non		57.10%	28

9. Dans ses ventes à des clients canadiens, quelle réduction le recouvrement final des paiements problématiques a-t-il entraînée pour votre entreprise?

		<i>Ont répondu à la question</i>	21
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	49
		%	#
0 à 5%		66.70%	14
5 à 10%		14.30%	3
10 à 20%		9.50%	2
20 à 30%		4.80%	1
30 à 40%		0.00%	0
40 à 50%		4.80%	1
Plus de 50%		0.00%	0

10. Comment cela se compare-t-il avec les problèmes de paiement que vous avez eus avec des acheteurs de l'extérieur du Canada?

		<i>Ont répondu à la question</i>	21
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	49
		%	#
Beaucoup plus élevé		9.50%	2
Un peu plus élevé		38.10%	8
À peu près la même chose		14.30%	3
Un peu moins élevé		9.50%	2
Beaucoup moins élevé		4.80%	1
Sans objet		23.80%	5

11. Au cours des cinq dernières années, quelle proportion de l'ensemble des mauvaises créances de votre entreprise provient-elle de paiements problématiques de clients canadiens?

		<i>Ont répondu à la question</i>	21
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	49
		%	#
Moins de 5%		38.10%	8
5 à 10%		4.80%	1
10 à 20%		9.50%	2
20 à 30%		0.00%	0
30 à 40%		0.00%	0
40 à 50%		0.00%	0
Plus de 50%		47.60%	10

12. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle vendu des fruits et légumes frais à des clients aux États-Unis?

		<i>Ont répondu à la question</i>	60
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	10
		%	#
Oui		46.70%	28
Non		53.30%	32

13. Quelle proportion des recettes totales de votre entreprise des cinq dernières années a-t-elle été générée par les ventes à des clients des États-Unis?

		<i>Ont répondu à la question</i>	27
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	43
		%	#
Moins de 5%		25.90%	7
5 à 10%		25.90%	7
10 à 20%		18.50%	5
20 à 30%		7.40%	2
30 à 40%		7.40%	2
40 à 50%		3.70%	1
Plus de 50%		11.10%	3

14. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle communiqué avec la direction du PACA de l'USDA pour obtenir de l'aide avec des réclamations ou des problèmes de paiement avec des acheteurs des États-Unis?

		<i>Ont répondu à la question</i>	27
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	43
		%	#
Oui		22.20%	6
Non		77.80%	21

15. Votre entreprise s'est-elle prévalu des dispositions fiduciaires du PACA au cours des cinq dernières années pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients des États-Unis qui ont déclaré faillite?

		<i>Ont répondu à la question</i>	8
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	62
		%	#
Oui		50.00%	4
Non		50.00%	4

16. Le cas échéant, combien de fois au cours des cinq dernières années votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients des États-Unis qui ont déclaré faillite?

		<i>Ont répondu à la question</i>	4
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	66
		%	#
1		25.00%	1
2		25.00%	1
3		25.00%	1
4		25.00%	1
5		0.00%	0
Plus de 5		0.00%	0

17. Votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA en Cour fédérale des États-Unis au cours des cinq dernières années pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire contre des clients qui n'ont pas déclaré faillite mais refusaient simplement de payer ou ne voulaient pas payer dans les délais appropriés?

		<i>Ont répondu à la question</i>	8
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	62
		%	#
Oui		75.00%	6
Non		25.00%	2

18. Le cas échéant, combien de fois au cours des cinq dernières années votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA en Cour fédérale des États-Unis pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire contre un client mauvais payeur avant que celui-ci ne se place sous la protection des lois sur la faillite?

		<i>Ont répondu à la question</i>	6
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	64
		%	#
1		50.00%	3
2		33.30%	2
3		0.00%	0
4		0.00%	0
5		0.00%	0
Plus de 5		16.70%	1

19. Quel montant les dispositions fiduciaires du PACA ont-elles aidé votre entreprise à recouvrer au cours des cinq dernières années?

		<i>Ont répondu à la question</i>	7
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	63
		%	#
Moins de 10 000 \$		57.10%	4
10 000 à 25 000 \$		28.60%	2
25 000 à 50 000 \$		14.30%	1
50 000 à 100 000 \$		0.00%	0
Plus de 100 000 \$		0.00%	0

20. Quelle fourchette de revenus représente le mieux les recettes annuelles de votre entreprise?

		<i>Ont répondu à la question</i>	57
		<i>N'ont pas répondu à la question</i>	13
		%	#
Moins de 1 million \$		21.10%	12
1 à 10 millions \$		40.40%	23
10 à 50 millions \$		28.10%	16
50 à 100 millions \$		3.50%	2
Plus de 100 millions \$		7.00%	4

ANNEXE III

L'expérience du risque au Canada et l'atténuation du risque aux États-Unis :

La perspective des expéditeurs américains de fruits et légumes

Par

L. Patrick Hanemann

Farm2Market Agribusiness Consulting Inc

**Analyse des résultats d'un sondage mené au nom de
la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes**

Le 31 juillet 2008

I. Sommaire

De concert avec le Conseil canadien de l'horticulture et l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, sous la bannière de l'Alliance pour les fruits et légumes frais, la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes, ou DRC, poursuit activement un projet d'étude visant l'établissement d'une fiducie de type PACA au Canada. Plutôt cette année, un groupe de travail composé de représentants des ministères fédéral et provinciaux de l'Agriculture, ainsi que de certaines autres agences fédérales, a mené un sondage auprès des acteurs du secteur canadien des fruits et légumes afin de mieux comprendre les problèmes de paiement qu'ils rencontrent dans leurs transactions. Puisque les importations comptent pour 75 p. 100 des fruits et légumes vendus au Canada, la DRC a voulu compléter l'étude canadienne en menant son propre sondage auprès des entreprises américaines de fruits et légumes. Elle visait deux objectifs :

1. D'abord compléter les données gouvernementales concernant l'expérience commerciale au Canada selon la perspective du secteur américain
2. Puis, attirer l'attention des entreprises de fruits et légumes et agences gouvernementales canadiennes sur l'ampleur du recours des entreprises américaines de fruits et légumes au programme du PACA de l'USDA pour résoudre leurs problèmes de paiement avec les autres membres du PACA.

La DRC a lancé son sondage, qui comptait 18 questions, le 27 mai dernier et a accepté les réponses jusqu'au 13 juin. En plus de sonder ses propres membres américains, elle s'est également adressée à plusieurs associations sectorielles régionales et nationales des États-Unis. En tout, 1 016 entreprises ont été invitées à participer au sondage. Au moment de la clôture de la cueillette des données, 234 entreprises y avaient répondues, ce qui représente un taux de réponse de 23 p. 100. Parmi les données du sondage, on remarque notamment les faits saillants suivants :

A. en ce qui a trait aux transactions canadiennes :

- 84 p. 100 des répondants ont indiqué avoir vendu des fruits et légumes frais sur les marchés canadiens au cours des cinq dernières années.
- 72 p. 100 des répondants ont indiqué avoir éprouvé des problèmes avec des réclamations sur leurs ventes effectuées au Canada.
- La plupart des réclamations (67%) se sont réglées par un escompte de 20 p. 100 ou moins de la facture originale.
- 72 p. 100 des répondants estiment que les réclamations ont été plus fréquentes sur leurs ventes à des clients canadiens que sur leurs ventes à des clients américains.
- 54 p. 100 des répondants ont éprouvé des problèmes de paiement sur leurs ventes canadiennes.
- 61 p. 100 des répondants pensent que les problèmes de paiement sont plus fréquents au Canada qu'aux États-Unis.

B. En ce qui a trait à leurs recours au PACA :

- 70 p. 100 des répondants ont contacté un bureau régional du PACA pour des questions de qualité ou de paiement au moins une fois par année, alors que 12 p. 100 l'ont fait au moins une fois par mois.
- 68 p. 100 des répondants ont eu recours aux dispositions fiduciaires du PACA en raison de la faillite d'un client à un moment ou l'autre au cours des cinq dernières années. De ceux qui y ont eu recours pour des questions de faillite, 79 p. 100 l'ont fait plus d'une fois et 17 p. 100 plus de cinq fois au cours des cinq dernières années.
- Un moins grand nombre d'entreprises (42%) ont eu recours aux dispositions fiduciaires du PACA pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire dans des causes de paiements non versés où le débiteur n'avait pas déclaré faillite.
- 40 p. 100 des répondants estiment que le PACA les a aidés à recouvrer 10 000 \$ ou moins depuis 2004; 40 p. 100 estiment qu'il les a aidés à recouvrer des sommes variant de 10 000 \$ à 100 000 \$; et 20 p. 100 estiment que la fiducie les a aidés à recouvrer des sommes de plus de 100 000 \$.
- Plus de 60 p. 100 des répondants ont indiqué que la protection offerte par le PACA n'a eu que peu ou pas d'influence sur la capacité de leurs entreprises à obtenir du crédit.
- La tranche de revenus la plus commune parmi les entreprises qui ont répondu au sondage se situe entre 10 et 50 millions \$ (37%), suivie par celle « de plus de 100 millions \$ » (22%), celle « entre 1 et 10 millions \$ » (21%) et celle « entre 50 et 100 million \$ » (16%). Moins de cinq p. 100 des répondants ont indiqué des recettes annuelles de « moins de 1 million \$ ».

Un merci particulier aux membres de la DRC, de même qu'aux membres de la United Fresh Produce Association, de la Florida Fruit and Vegetable Association, de la Texas Produce Association et des Western Growers qui ont pris part à ce sondage.

II. Méthodologie

Le questionnaire (qui apparaît sous l'Annexe 1 avec les réponses) a été élaboré sur une période de deux semaines au début du mois de mai 2008, à l'aide du progiciel de sondage SurveyMonkey auquel la DRC avait déjà eu recours à quelques reprises pour sonder ses membres avec succès. L'outil de sondage a ensuite été transmis par courriel aux quelque 310 membres américains de la DRC le 27 mai. Cette même journée, il était également transmis électroniquement à 31 membres de la Texas Produce Association. Le 30 mai, la United Fresh Produce Association envoyait le sondage à 350 de ses membres. Finalement, le 2 juin, la Florida Fruit and Vegetable Association distribuait le sondage à 325 de ses membres. Au total, 1 100 entreprises des États-Unis ont été invitées à se connecter au site Web de SurveyMonkey et à le compléter. Lors de la fermeture de la période de réponse, le 13 juin, 234 entreprises y avaient répondu, pour un taux brut de participation de 23 p. 100. Voici un tableau du nombre de réponses reçues par organisme et par date :

Tableau 1 : Distribution du sondage et réponses selon les groupes de collecte d'information

	DRC	FFVA	TPA	UFPA	TOTAL	% quotidien du nombre total de réponses
DATE DE DÉBUT	27 mai	2 juin	27 mai	30 mai		
27 mai	44		1		45	19%
28 mai	15		4		19	8%
29 mai	3		2		5	2%
30 mai	27		0	16	43	18%
2 juin	5	21	0	8	34	15%
3 juin	19	25	0	0	44	19%
4 juin	7	3	0	13	23	10%
5 juin	3	2	0	3	8	3%
6 juin	0	2	0	0	2	1%
9 juin	2	5	0	2	9	4%
10 juin	1	0	0	0	1	0%
11 juin	0	0	0	0	0	0%
12 juin	0	0	0	0	0	0%
13 juin	0	0	0	1	1	0%
FERMETURE						
NOMBRE TOTAL DE RÉPONSES	126	58	7	43	234	100%
NOMBRE TOTAL D'INVITÉS À RÉPONDRE	310	325	31	350	1016	
% DE RÉPONSE	41%	18%	23%	12%	23%	

Des 234 réponses brutes, 170 répondants (73% de tous les répondants) ont rempli le sondage au complet. La ventilation, selon les groupes de collecte d'information, des entreprises qui ont entrepris le sondage et celles qui l'ont complété apparaît au Tableau 2 ci-dessous :

Tableau 2 : Statistiques sur les sondages entrepris et complétés selon l'organisme

	Au total	DRC	FFVA	UFPA	TPA
# entrepris	234	126	58	43	7
# complétés	170	100	33	30	7
différence	64	26	25	13	0
% complété	73%	79%	57%	70%	100%

Il semble y avoir une corrélation positive entre le taux de complétion du sondage et le fait d'effectuer des ventes au Canada. En Floride, par exemple, là où la proportion d'entreprises effectuant des ventes au Canada est la plus modeste, la proportion d'entreprises ayant complété le sondage est aussi la plus modeste. L'inverse s'est également vérifié dans le cas du Texas.

Des 18 questions du sondage, cinq (les questions 1, 3, 6, 12 et 14) contenaient une fonction de saut selon laquelle une réponse négative à une question amenait le répondant à sauter une ou plusieurs des questions suivantes, le redirigeant vers une prochaine section du questionnaire. Or, il semble qu'à la suite d'une réponse affirmative à une telle question, moins de répondants sont passés à la question suivante que ce à quoi on aurait pu s'attendre. Par exemple, la question 1 demandait aux répondants s'ils avaient effectué des ventes au Canada au cours des cinq dernières années. 196 répondants y ont répondu par l'affirmative et ont été invités à passer à la question 2, alors que 36 répondants ont donné une réponse négative, entraînant ainsi un saut jusqu'à la question 10. Des 196 répondants ayant répondu par l'affirmative, seulement 179 ont choisi de répondre à la question 2 (17 répondants de moins). Le tableau 3 montre ces différences pour chaque question contenant une fonction de saut, en comparant le nombre de répondants ayant été invités à passer à la question suivante par rapport au nombre y ayant bel et bien répondu.

Tableau 3 : Différence entre les réponses reçues et les réponses attendues pour les questions suivant celles qui contenaient une fonction de saut

Question suivant la question #	Réponses attendues	Réponses reçues	Différence
1	196	179	17
3	127	122	5
6	91	92	<1>
12	124	120	4
14	75	72	3
TOTAL			28

Ces 28 répondants n'ayant pas répondu à une question suivant celles qui contenaient une fonction de saut représentent 44 p. 100 des 64 répondants, relevés au Tableau 2, qui ont entrepris le sondage sans le compléter. Bien qu'il y ait un certain élément de fatigue qui puisse s'installer face aux nombreuses questions d'un tel instrument, la différence de 27 p. 100 entre ceux qui ont entrepris le sondage et ceux qui l'ont complété peut aussi être attribuable à d'autres facteurs, notamment :

1. La proportion élevée (48%) de répondants de la Floride qui ne vendent pas au Canada et ont peut-être cru n'avoir que très peu à contribuer au sondage;
2. Le nombre important (5 sur 18) de questions à fonction de saut, qui ont pu avoir un effet désorientant sur la partie interrogée.

Lors de prochains sondages, on aura peut-être avantage à réduire le nombre de questions contenant une fonction de saut. Nul besoin d'ajouter en outre que la diminution de la longueur de tout sondage aura pour effet de réduire le taux d'attrition entre ceux qui entreprennent le sondage et ceux qui le complètent.

On peut tirer une autre leçon importante de ce sondage au plan de la méthodologie. Au début du sondage, en plus des « groupes de collecte d'information » mentionnés précédemment qui ont tous transmis le lien au site Web de MonkeySurvey à leurs membres par courriel, la Western Growers s'est également impliquée. Or, plutôt que d'envoyer un courriel, celle-ci a placé un hyperlien dans son bulletin hebdomadaire. Il n'y a eu aucune réponse durant la première semaine qui a suivi cet effort. De subséquents courriels ou appels téléphoniques de la WG à certains de ses membres qui sont aussi membres de la DRC ont produit quelque 32 réponses, qui ont été inscrites dans le total de 126 répondants pour la DRC. Pour les prochains sondages, on devra se rappeler de l'efficacité des courriels directs par rapport aux invitations insérées dans les communiqués des autres associations.

Malgré ces observations, il n'en reste pas moins que le taux de réponse global demeure très satisfaisant. 234 des 1 016 entreprises ayant été directement invitées à participer au sondage ont accepté. Des 234 répondants qui ont répondu à la première question, 170 ont complété le sondage. Ces taux de réponse – 23% brut et 17% net – nous donnent un profil très robuste, qui permet un niveau de confiance considérable.

III. Analyse des réponses

1. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle vendu des fruits et légumes frais à des clients au Canada?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
OUI	84%	95%	52%	95%	100%
NON	16%	5%	48%	5%	0

Les répondants, peu importe le groupe qui les invitait, se sont tous montrés très actifs sur le marché canadien, à l'exception de ceux de la FFVA.

2. Quelle proportion des recettes totales de votre entreprise des cinq dernières années a-t-elle été générée par vos ventes à des clients canadiens?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
< 5%	32%	26%	41%	43%	43%
5-10%	33%	31%	30%	34%	57%
10-20%	18%	19%	26%	11%	0
20-30%	10%	14%	3%	6%	0
30-40%	4%	5%	0	6%	0
40-50%	2%	3%	0	0	0
> 50%	1%	2%	0	0	0

Seuls les répondants ayant indiqué avoir fait des ventes au Canada étaient invités à répondre à cette question. 65 p. 100 des répondants ont indiqué que les recettes tirées de leurs ventes au Canada représentent moins de 10 p. 100 de leurs revenus totaux. Avec la parité des devises canadienne et américaine, des coûts de transport vers les destinations canadiennes plus élevés et une proportion de 1 pour 10 entre les populations des deux pays (É.-U. 303 millions d'habitants, Canada 33 millions), ce niveau de revenu tiré des ventes au Canada semble un peu plus faible que ce à quoi l'on se serait attendu. Les activités canadiennes sont, comme on pouvait bien sûr s'y attendre, plus fréquentes chez les membres américains de la DRC que dans l'ensemble de la population sondée.

3. Dans ses ventes à des clients canadiens au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle connu des problèmes liés à des réclamations?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
OUI	72%	76%	63%	71%	43%
NON	28%	24%	37%	29%	57%

Comme pour la question précédente, seuls les répondants ayant indiqué avoir fait des ventes au Canada étaient invités à répondre à cette question. À la lumière des réponses fournies, il semble difficile de faire des affaires sur les marchés canadiens sans rencontrer de problèmes de réclamation. La Floride et le Texas ont tous deux rapporté une fréquence de réclamation moins élevée que les deux groupes nationaux.

4. Quelle réduction du prix de vente original vos réclamations contre des clients canadiens ont-elles occasionnée à votre entreprise?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
< 5%	28%	27%	12%	48%	0
5-10 %	26%	24%	41%	22%	0
10-20 %	13%	19%	0	4%	0
20-30 %	11%	8%	12%	18%	33%
30-40 %	8%	8%	12%	4%	33%
40-50%	4%	5%	0	4%	0
> 50 %	10%	9%	23%	0	34%

Cette question était réservée aux seuls répondants ayant affirmé avoir eu des réclamations au Canada au cours des cinq dernières années. Dans 54 p. 100 des cas, les réclamations ont généré des réductions de moins de 10 p. 100 de la valeur originale de la vente, bien que 10 p. 100 aient aussi indiqué que les effets ont été de plus de 50 p. 100. Alors que la Floride et le Texas ont tous deux rapporté une moins grande incidence de réclamations, il semble que chacune de ces réclamations ait eu davantage d'effets que la moyenne nationale.

5. Comment cela se compare-t-il avec les réclamations que vous avez eues sur vos ventes aux États-Unis?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
BEAUCOUP PLUS ÉLEVÉE	44%	39%	41%	59%	67%
UN PEU PLUS ÉLEVÉE	28%	28%	41%	18%	33%
UN PEU MOINS ÉLEVÉE	3%	4%	6%	0	0
BEAUCOUP MOINS ÉLEVÉE	8%	12%	0	5%	0
À PEU PRÈS LA MÊME CHOSE	16%	17%	12%	18%	0

Comme pour la question précédente, seuls les répondants ayant indiqué avoir eu des réclamations sur leurs ventes au Canada au cours des cinq dernières années étaient invités à répondre. 63 p. 100 de tous les répondants ont indiqué que leurs expériences avec les réclamations sur leurs ventes canadiennes avaient été pire que celles sur leurs ventes américaines. Cette opinion était partagée par 100 p. 100 des répondants du Texas, 82 p. 100 des répondants de la Floride, 77 p. 100 des répondants de l'UFPA, mais par seulement 67 p. 100 des répondants de la DRC. Cela semble suggérer que les membres américains de la DRC souffrent moins de leurs réclamations au Canada que leurs compatriotes qui n'en sont pas membres.

6. Dans ses ventes à des clients canadiens, votre entreprise a-t-elle connu des problèmes liés aux paiements au cours des cinq dernières années?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
OUI	54%	60%	36%	53%	29%
NON	46%	40%	64%	47%	71%

Les réponses semblent indiquer que les mauvaises créances ont constitué un bien moins grand problème que les réclamations au cours des cinq dernières années. Alors que 72 p. 100 répondaient avoir connu des problèmes de réclamation, seuls 54 p. 100 des répondants ont rapporté des problèmes de paiement. Cette différence se retrouve dans les quatre groupes de collecte d'information.

7. Au cours des cinq dernières années, quelle proportion de l'ensemble des mauvaises créances de votre entreprise provient-elle de vos ventes au Canada?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
< 5%	63%	61%	56%	69%	100%
5-10 %	11%	9%	11%	19%	0
10-20 %	10%	13%	11%	0	0
20-30 %	3%	3%	11%	0	0
30-40 %	5%	5%	0	12%	0
40-50%	2%	3%	0	0	0
> 50 %	6%	6%	11%	0	0

Selon les réponses recueillies à la question 2, les ventes au Canada représentaient 20 p. 100 ou moins des recettes annuelles de 83 p. 100 des répondants au cours des cinq dernières années. 84 p. 100 de ceux qui ont répondu à cette question sur les mauvaises créances ont rapporté que leurs ventes canadiennes n'ont compté que pour 20 p. 100 ou moins des mauvaises créances de leurs entreprises durant la même période.

8. Dans ses ventes à des clients canadiens, quelle réduction le recouvrement final des mauvaises créances a-t-il entraînée pour votre entreprise?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
< 5%	55%	55%	56%	64%	0
5-10 %	20%	19%	11%	22%	50%
10-20 %	14%	16%	11%	7%	0
20-30 %	3%	2%	11%	7%	0
30-40 %	2%	2%	11%	0	0
40-50%	1%	0	0	0	50%
> 50 %	5%	6%	0	0	0

Cette question ne s'adressait qu'à ceux qui avaient confirmé avoir éprouvé des problèmes de paiement au Canada au cours des cinq dernières années. Dans 75 p. 100 des cas, ces mauvaises créances ont entraîné une réduction de moins de 10 p. 100 du montant de la facture originale, comparé à seulement 54 p. 100 pour les réclamations. À l'autre bout du spectre, seulement 5 p. 100 ont réclamé des pertes de plus de 50 p. 100 de la valeur de la facture, comparé aux 10 p. 100 rapportés dans le cas des réclamations.

9. Comment cela se compare-t-il avec les mauvaises créances que vous avez eues sur vos ventes aux États-Unis?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
BEAUCOUP PLUS ÉLEVÉE	39%	36%	11%	60%	100%
UN PEU PLUS ÉLEVÉE	22%	21%	45%	13%	0
UN PEU MOINS ÉLEVÉE	9%	10%	0	13%	0
BEAUCOUP MOINS ÉLEVÉE	8%	10%	11%	0	0
À PEU PRÈS LA MÊME CHOSE	22%	23%	33%	14%	0

Malgré la symétrie apparente entre les mauvaises créances et les recettes totales relevées à la question précédente, la majorité (61%) des répondants américains ont rapporté que selon leurs expériences, la réduction occasionnée par les problèmes de mauvaises créances étaient « beaucoup plus élevée » ou « un peu plus élevée » au Canada qu'aux États-Unis.

10. Votre entreprise inclut-elle un énoncé relatif aux dispositions fiduciaires du PACA sur ses factures?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
TOUJOURS	88%	92%	66%	100%	86%
HABITUELLEMENT	1%	1%	5%	0	0
PARFOIS	3%	2%	8%	0	0
JAMAIS	8%	5%	21%	0	14%

Même si 88 p. 100 pourraient généralement sembler être un taux de conformité élevé, il demeure quelque peu surprenant que seulement 88 p. 100 de ce groupe de détenteurs de permis américain délivré en vertu du PACA, puisqu'on assume qu'ils le sont tous, n'incluent un énoncé relatif aux dispositions fiduciaires du PACA sur leurs factures. Cette insertion ne coûte rien mais est essentiel pour obtenir un statut prioritaire parmi les créanciers en cas de faillite. Alors que l'UFPA et la DRC ont obtenu des résultats plus élevés que la moyenne du sondage, il convient de noter que ceux du Texas ont été moins élevés et ceux de la Floride beaucoup moins élevés que la moyenne.

11. À quelle fréquence votre entreprise communique-t-elle avec un bureau régional du PACA au sujet de questions de qualité ou de paiement?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
HEBDOMADAIRE	3%	6%	0	0	0
MENSUELLE	9%	11%	0	13%	0
QUELQUES FOIS PAR ANNÉE	49%	53%	35%	53%	57%
UNE FOIS PAR ANNÉE	9%	8%	8%	6%	29%
MOINS D'UNE FOIS PAR ANNÉE	20%	17%	30%	22%	14%
JAMAIS	10%	5%	27%	6%	0

Les réponses à cette question montrent clairement l'importance du rôle joué par le système du PACA dans le règlement des différends au sein du secteur américain des fruits et légumes. Plus de 60 p. 100 des répondants ont contacté quelqu'un au sein de la structure du PACA pour obtenir de l'aide avec des questions de réclamations ou de paiement plus d'une fois par année. Cette fréquence s'est vérifiée dans tous les groupes sauf celui de la Floride.

12. Votre entreprise s'est-elle prévalu des dispositions fiduciaires du PACA au cours des cinq dernières années pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients des États-Unis qui ont déclaré faillite?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
OUI	68%	76%	40%	71%	71%
NON	32%	24%	60%	29%	29%

Les dispositions fiduciaires du PACA procurent un accès de « premier rang » aux biens faisant l'objet de liquidation en cas de faillite, à la condition que le créancier se soit conformé aux dispositions relatives à la protection de leur créance. Comme pour la question 11, les réponses à cette question soulignent l'importance du système du PACA dans la réduction des risques associés au commerce des fruits et légumes aux États-Unis. 68 p. 100 des répondants (plus de 70% pour la DRC, l'UFPA et la TPA; seulement 40% pour la Floride) ont eu recours aux dispositions fiduciaires du PACA pour se prémunir contre la faillite d'un client à un moment ou l'autre au cours des cinq dernières années.

13. Le cas échéant, combien de fois au cours des cinq dernières années votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients des États-Unis qui ont déclaré faillite?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
1	21%	24%	13%	5%	60%
2	28%	24%	33%	40%	40%
3	23%	22%	33%	25%	0
4	7%	8%	7%	5%	0
5	4%	6%	0	0	0
> 5	17%	16%	14%	25%	0

Donnant suite à la question 12, les réponses à cette question indiquent que 79 p. 100 de ceux qui avaient répondu par l'affirmative ont de fait eu recours aux dispositions fiduciaires du PACA à maintes occasions au cours des cinq dernières années, dont 21 p. 100 rapportant y avoir recouru 5 fois ou plus durant cette même période.

14. Votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA en Cour fédérale des États-Unis au cours des cinq dernières années pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire contre des clients qui n'ont pas déclaré faillite mais refusaient simplement de payer ou ne voulaient pas payer dans les délais appropriés?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
OUI	42%	47%	29%	48%	14%
NON	58%	53%	71%	52%	86%

En plus de procurer aux créanciers du secteur des fruits et légumes qui s'y conforment un accès privilégié aux biens à distribuer lors de la liquidation d'une entreprise, la réglementation sur les dispositions fiduciaires du PACA permet également aux créanciers le recours à une injonction lorsqu'il y a lieu de croire que le débiteur est en train de liquider ses avoirs, de manière à protéger l'intérêt des créanciers sur ces biens en cas d'une éventuelle déclaration de faillite. Cette question cherchait à saisir toute l'étendue de l'usage de ces dispositions au sein de la communauté américaine des fruits et légumes. Bien que 42 p. 100 des répondants aient indiqué avoir eu recours au cours des cinq dernières années à une injonction avant qu'il n'y ait eu faillite, ces dispositions sont beaucoup moins invoquées que celles relatives à l'accès prioritaire qui faisait l'objet de la question 12.

15. Le cas échéant, combien de fois au cours des cinq dernières années votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA en Cour fédérale des États-Unis pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire contre un client mauvais payeur avant que celui-ci ne se place sous la protection des lois sur la faillite?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
1	31%	31%	50%	22%	0
2	31%	24%	38%	43%	100%
3	19%	27%	0	7%	0
4	4%	4%	0	7%	0
5	4%	2%	12%	7%	0
> 5	11%	12%	0	14%	0

Les réponses à la question 14 indiquaient que le nombre d'entreprises recourant aux dispositions du PACA en matière d'injonction était moindre que le nombre d'entreprises recourant à ses dispositions pour se prémunir contre la faillite d'un créancier. Cela semble être aussi le cas quant à la fréquence de l'usage de ces dispositions par les entreprises. Alors que seulement 51 p. 100 des répondants à la question 13 avaient indiqué utiliser l'assistance de la fiducie en cas de faillite plus de deux fois au cours des cinq dernières années, seulement 38 p. 100 ont rapporté avoir recouru aux dispositions en matière d'injonction plus de deux fois durant la même période.

16. Quel montant les dispositions fiduciaires du PACA ont-elles aidé votre entreprise à recouvrer au cours des cinq dernières années?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
< \$10,000	40%	35%	61%	21%	86%
\$10,000- \$25,000	12%	11%	13%	14%	14%
\$25,000- \$50,000	17%	19%	13%	18%	0
\$50,000- \$100,000	11%	12%	6%	14%	0
> \$100,000	20%	23%	7%	32%	0

Cette question, peut-être plus que toute autre, révèle pourquoi le secteur américain des fruits et légumes est si attaché aux dispositions fiduciaires du PACA. 60 p. 100 des répondants ont indiqué que ces dispositions ont aidé leurs entreprises à recouvrer plus de 10 000 \$. Pour un prix annuel de 550 \$, un seul recouvrement de 10 000 \$ en cinq ans représentent un rendement annualisé du capital investi de 68 p. 100. Pour les entreprises ayant répondu « supérieur à 100 000 \$ », ce rendement annualisé grimpe à 236 p. 100. Avec un tel rapport prix-efficacité, il est aisé de comprendre toute la faveur que rencontre la direction du PACA, et ses dispositions fiduciaires, auprès du secteur américain des fruits et légumes.

17. Est-ce que la protection établie en vertu des dispositions fiduciaires du PACA a eu des effets sur la capacité de votre entreprise à obtenir du crédit au cours des cinq dernières années?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFP A	TPA
OUI, DE MANIÈRE IMPORTANTE	19%	21%	3%	27%	14%
OUI, UN PEU	20%	22%	17%	16%	14%
PAS BEAUCOUP	22%	22%	21%	27%	14%
PAS DU TOUT	39%	35%	59%	30%	58%

Au cours de discussions portant sur l'adoption de dispositions fiduciaires semblables à celle du PACA à l'intérieur du Canada, la communauté bancaire canadienne a argué que la mise en œuvre d'une telle fiducie aurait de sérieux effets négatifs sur la capacité des entreprises canadiennes à obtenir du crédit auprès des institutions financières. Or, sur la foi des réponses obtenues ici, cela ne semble pas être le cas aux États-Unis. La majorité (61%) des répondants ont indiqué que les dispositions fiduciaires du PACA n'avaient que peu ou pas d'effets du tout sur leur capacité à obtenir du crédit. Quant aux 39 p. 100 ayant indiqué qu'elles avaient eu des effets sur leur capacité à obtenir du crédit, la question n'était pas formulée de manière à savoir si ces effets étaient favorables ou défavorables. Cependant, les personnes qui ont élaboré le sondage, et les professionnels des fruits et légumes qui ont été interrogés à ce sujet, sont unanimement d'avis que les effets sur le crédit rapportés ici sont positifs. La confirmation de cette croyance devra toutefois faire l'objet d'un autre sondage plus précis sur cette question.

18. Quelle fourchette de revenus représente le mieux les recettes annuelles de votre entreprise?

	AGRÉGAT	DRC	FFVA	UFPA	TPA
< \$1,000,000	4%	3%	12%	0	0
\$1,000,000 - \$10,000,000	21%	15%	34%	20%	43%
\$10,000,000 - \$50,000,000	37%	40%	33%	37%	14%
\$50,000,000 - \$100,000,000	16%	18%	9%	10%	43%
> \$100,000,000	22%	24%	12%	33%	0

Selon la tendance dégagée à cette question, la fourchette de revenu annuel principale des répondants est de 10 à 50 millions \$, suivie par de larges segments avec plus de 100 millions \$ et avec 1 à 10 millions \$. Dans l'ensemble, cela apparaît légèrement plus élevé que la moyenne de la communauté des expéditeurs américains de fruits et légumes. On estime qu'il y a quelque 3 500 expéditeurs de fruits et légumes actifs aux États-Unis, qui génèrent des revenus annuels d'environ 20 milliards \$. Le revenu annuel moyen des expéditeurs de fruits et légumes serait donc de 5,7 millions \$. Il n'est guère surprenant que la moyenne des entreprises interrogées soit plus élevée que l'ensemble

de la communauté. En effet, le sondage a été transmis aux entreprises membres de la DRC ou faisant partie d'une association régionale ou nationale. On croit généralement que ce sont les plus grosses entreprises au sein de l'industrie qui adhèrent le plus à ces groupes. Le profil qui se dégage des réponses à cette question semble vouloir confirmer cette présomption.

ANNEXE 1

1. Au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle vendu des fruits et légumes frais à des clients au Canada?		%	#
Oui		84,5%	196
Non		15,5%	36
	<i>Ont répondu à la question</i>		232
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>		3

2. Quelle proportion des recettes totales de votre entreprise des cinq dernières années a-t-elle été générée par les ventes à des clients canadiens?		
	%	#
Moins de 5%	32,4%	58
5 à 10%	33,0%	59
10 à 20%	17,9%	32
20 à 30%	10,1%	18
30 à 40%	3,9%	7
40 à 50%	1,7%	3
Plus de 50%	1,1%	2
	<i>Ont répondu à la question</i>	179
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	56

3. Dans ses ventes à des clients canadiens au cours des cinq dernières années, votre entreprise a-t-elle connu des problèmes liés à des réclamations?			
		%	#
Oui		71,8%	127
Non		28,2%	50
	Ont répondu à la question		177
	N'ont pas répondu à la question		58

4. Quelle réduction du prix de vente original vos réclamations contre des clients canadiens ont-elles occasionnée à votre entreprise?		
	%	#
0 à 5%	27,9%	34
5 à 10%	25,4%	31
10 à 20%	13,1%	16
20 à 30%	10,7%	13
30 à 40%	9,0%	11
40 à 50%	4,1%	5
Plus de 50%	9,8%	12
	<i>Ont répondu à la question</i>	122
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	113

5. Comment cela se compare-t-il avec les réclamations que vous avez eues sur vos ventes aux États-Unis?		
	%	#
Beaucoup plus élevé	44,2%	53
Un peu plus élevé	28,3%	34
Un peu moins élevé	3,3%	4
Beaucoup moins élevé	8,3%	10
À peu près la même chose	15,8%	19
	<i>Ont répondu à la question</i>	120
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	115

6. Dans ses ventes à des clients canadiens, votre entreprise a-t-elle connu des problèmes liés aux paiements au cours des cinq dernières années?			
		%	#
Oui		53,8%	91
Non		46,2%	78
	Ont répondu à la question		169
	N'ont pas répondu à la question		66

7. Au cours des cinq dernières années, quelle proportion de l'ensemble des mauvaises créances de votre entreprise provient-elle de vos ventes au Canada?		
	%	#
0 à 5%	63,0%	58
5 à 10%	10,9%	10
10 à 20%	9,8%	9
20 à 30%	3,3%	3
30 à 40%	5,4%	5
40 à 50%	2,2%	2
Plus de 50%	5,4%	5
	<i>Ont répondu à la question</i>	92
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	143

8. Dans ses ventes à des clients canadiens, quelle réduction le recouvrement final des mauvaises créances a-t-il entraînée pour votre entreprise?		
	%	#
0 à 5%	55,7%	49
5 à 10%	19,3%	17
10 à 20%	13,6%	12
20 à 30%	3,4%	3
30 à 40%	2,3%	2
40 à 50%	1,1%	1
Plus de 50%	4,5%	4
	<i>Ont répondu à la question</i>	88
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	147

9. Comment cela se compare-t-il avec les mauvaises créances que vous avez eues sur vos ventes aux États-Unis?		
	%	#
Beaucoup plus élevé	38,6%	34
Un peu plus élevé	21,6%	19
Un peu moins élevé	9,1%	8
Beaucoup moins élevé	8,0%	7
À peu près la même chose	22,7%	20
	<i>Ont répondu à la question</i>	88
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	147

10. Votre entreprise inclut-elle un énoncé relatif aux dispositions fiduciaires du PACA sur ses factures?		
	%	#
Toujours	87,7%	164
Habituellement	1,6%	3
Parfois	2,7%	5
Jamais	8,0%	15
	<i>Ont répondu à la question</i>	187
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	48

11. À quelle fréquence votre entreprise communique-t-elle avec un bureau régional du PACA au sujet de questions de qualité ou de paiement?		
	%	#
Hebdomadaire	3,2%	6
Mensuelle	8,6%	16
Quelques fois par année	49,7%	92
Une fois par année	8,6%	16
Moins d'une fois par année	20,0%	37
Jamais	9,7%	18
	Ont répondu à la question	185
	N'ont pas répondu à la question	50

12. Votre entreprise s'est-elle prévalu des dispositions fiduciaires du PACA au cours des cinq dernières années pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients des États-Unis qui ont déclaré faillite?

		%	#
Oui		67,8%	124
Non		32,2%	59
	<i>Ont répondu à la question</i>		183
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>		52

13. Le cas échéant, combien de fois au cours des cinq dernières années votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA pour aider au recouvrement de sommes dues par des clients des États-Unis qui ont déclaré faillite?

	%	#
1	20,8%	25
2	29,2%	35
3	22,5%	27
4	6,7%	8
5	4,2%	5
Plus de 5	16,7%	20
	Ont répondu à la question	120
	N'ont pas répondu à la question	115

14. Votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA en Cour fédérale des États-Unis au cours des cinq dernières années pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire contre des clients qui n'ont pas déclaré faillite mais refusaient simplement de payer ou ne voulaient pas payer dans les délais appropriés?

		%	#
Oui		42,1%	75
Non		57,9%	103
	<i>Ont répondu à la question</i>		178
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>		57

15. Le cas échéant, combien de fois au cours des cinq dernières années votre entreprise a-t-elle recouru aux dispositions fiduciaires du PACA en Cour fédérale des États-Unis pour obtenir un jugement ou une injonction temporaire contre un client mauvais payeur avant que celui-ci ne se place sous la protection des lois sur la faillite?		
	%	#
1	30,6%	22
2	30,6%	22
3	19,4%	14
4	4,2%	3
5	4,2%	3
Plus de 5	11,1%	8
	<i>Ont répondu à la question</i>	72
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	163

16. Quel montant les dispositions fiduciaires du PACA ont-elles aidé votre entreprise à recouvrer au cours des cinq dernières années?		
	%	#
Moins de 10 000 \$	39,9%	67
De 10 000 à 25 000 \$	11,9%	20
De 25 000 à 50 000 \$	17,3%	29
De 50 000 à 100 000 \$	10,7%	18
Plus de 100 000 \$	20,2%	34
	<i>Ont répondu à la question</i>	168
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	67

17. Est-ce que la protection établie en vertu des dispositions fiduciaires du PACA a eu des effets sur la capacité de votre entreprise à obtenir du crédit au cours des cinq dernières années?		
	%	#
Oui, de manière importante	18,8%	31
Oui, un peu	20,0%	33
Pas beaucoup	21,8%	36
Pas du tout	39,4%	65
	<i>Ont répondu à la question</i>	165
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	70

18. Quelle fourchette de revenus représente le mieux les recettes annuelles de votre entreprise?		
	%	#
Moins de 1 million \$	4,1%	7
De 1 à 10 millions \$	20,6%	35
De 10 à 50 millions \$	37,1%	63
De 50 à 100 millions \$	15,9%	27
Plus de 100 millions \$	22,4%	38
	<i>Ont répondu à la question</i>	170
	<i>N'ont pas répondu à la question</i>	65