



Mémoire déposé à  
la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire  
québécois  
par  
le Syndicat des producteurs en serre du Québec

Longueuil, le 28 mai 2007

## Table des matières

<b>PRÉAMBULE.....</b>	<b>3</b>
1.    PRÉSENTATION DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS EN SERRE DU QUÉBEC (SPSQ).....	4
2.    PRÉSENTATION DU SECTEUR SERRICOLE .....	4
2.1.    Présentation générale .....	4
2.2.    Une activité agricole complexe.....	6
3.    ÉNERGIE ET INNOVATION.....	8
3.1.    Portrait général .....	8
3.2.    L'électricité comme vecteur du développement du secteur serricole québécois.....	10
3.3.    Pour une audace raisonnée .....	12
4.    LE MARCHÉ DES LÉGUMES DE SERRE ET DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS .....	14
4.1.    Portrait général .....	14
4.2.    Qualité et salubrité des fruits et légumes importés.....	15
5.    LE MARCHÉ DES PLANTES ORNEMENTALES .....	16

*Note au lecteur : Dans ce document, l'emploi du masculin pour désigner des personnes n'a pas d'autres fins que celle d'alléger le texte.*

## **Préambule**

Le Syndicat des producteurs en serre du Québec tient à remercier la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois de lui permettre d'exprimer son point de vue sur le devenir de son secteur, ainsi que sur son rôle dans le développement de celui-ci. Nous considérons que cet exercice de réflexion sociétale sur le devenir de l'agriculture et l'agroalimentaire au Québec est une occasion unique de prendre conscience à la fois du potentiel du secteur serricole québécois, mais également des défis importants auxquels il est confronté.

## 1. Présentation du Syndicat des producteurs en serre du Québec (SPSQ)

Fondé en 1983, le Syndicat des producteurs en serre du Québec est la seule association professionnelle représentant exclusivement les serrickteurs en production légumière et ornementale. Le syndicat a placé la défense et le développement des intérêts économiques, sociaux et moraux de ses membres en tête de ses préoccupations. Les défis que doivent relever les producteurs en serre du Québec sont nombreux. Entre autres, les producteurs revendiquent l'accès à des sources d'énergie (facteur important en serrickture) au même coût que leurs compétiteurs de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. Le Syndicat des producteurs en serre du Québec vise également l'amélioration des revenus des producteurs en serre par le biais de l'augmentation de la compétitivité du secteur. Enfin, grâce à différents projets, le syndicat travaille à la promotion et au développement de la notoriété des produits serrickoles.

Par son affiliation à l'UPA, le syndicat offre au monde de la serrickture des moyens supplémentaires pour satisfaire les besoins de ses membres. En assurant une présence assidue aux différentes instances de cette grande organisation, le SPSQ élargit les champs d'influence des producteurs en serre. Ils peuvent ainsi compter sur la force collective des agriculteurs et agricultrices du Québec pour les aider à résoudre les problèmes propres à leur secteur d'activité. L'UPA, par sa structure d'exécution, offre une panoplie de services au syndicat. Il dispose donc d'une expertise en commercialisation, en communication et en soutien stratégique pour mener à bien ses projets.

## 2. Présentation du secteur serrickole

### 2.1. Présentation générale

Au Québec, on dénombre 775 entreprises dans le secteur serrickole, pour des ventes annuelles de 227 millions de dollars, soit 165 millions en produits ornementaux et 62 millions en légumes de serre. Il s'agit au Québec du sixième secteur agricole en importance, en termes de chiffres de ventes. Le secteur crée annuellement 6 900 emplois et la production est présente dans toutes les régions du Québec.

Le tableau suivant permet de suivre l'évolution de la production au Québec au cours de la période 1993-2005, soit au cours des douze dernières années :

Tableau 1 - Québec

	1993	2005	Variation
Superficie (ha)	216	235,1	+ 8,8 %
Nombre d'entreprises	1188	775	- 34,8 %
Ventes (M\$)	124	227,3	+ 83,3 %
Capitalisation globale (M\$)	268,2	278,3	+ 3,8 %

\*Source : Syndicat des producteurs en serre du Québec

En Ontario, comparativement ou contrairement au Québec, le gouvernement a investi massivement en production serricole, les chiffres sont très différents. Le secteur serricole y est un des vecteurs de la stratégie agricole ontarienne. Ce positionnement de l'industrie serricole génère une activité économique propice à la création d'emploi en région. Elle permet la création d'une véritable « grappe économique », par le développement en amont et en aval de celle-ci, d'une industrie d'autant plus créatrice d'emplois multisectoriels, mais de création d'emploi à forte valeur ajoutée dans le secteur de la recherche et du développement (R&D). Le Québec a beaucoup de rattrapage à faire en ce sens et une attention particulière devrait être apportée à la production serricole afin de mieux la valoriser, de mieux l'appuyer financièrement et de l'intégrer aux grandes politiques agricoles du secteur.

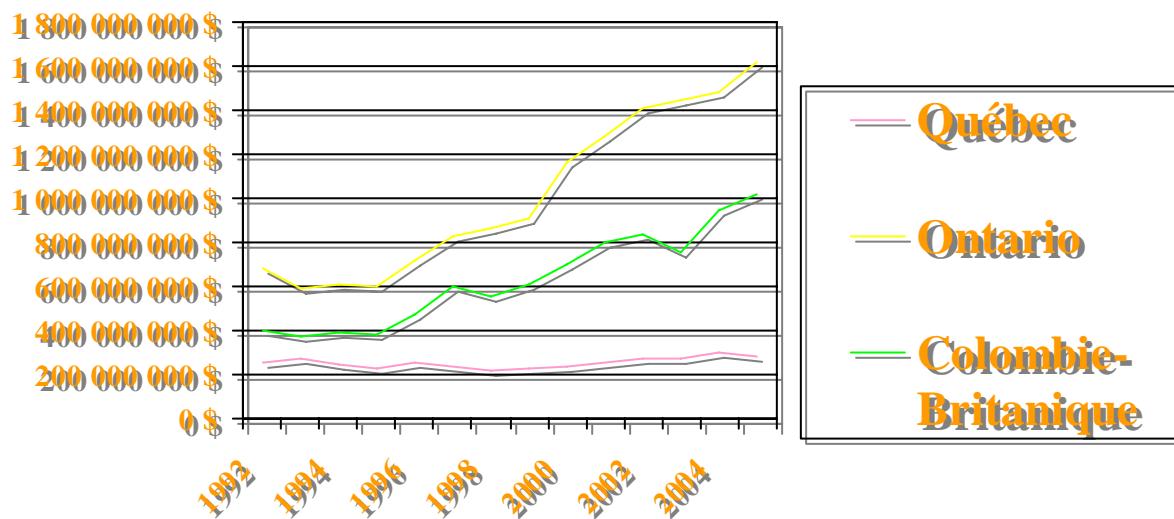
Tableau 2 - Ontario

	1993	2005	Variation
Superficie (ha)	413	1044,3	+ 153 %
Nombre d'entreprises	1155	1200	+ 3,8 %
Ventes (M\$)	356,1	1174,4	+ 230,8
Capitalisation globale (M\$)	590	1621,8	+ 174,9 %

\*Source : Syndicat des producteurs en serre du Québec

Le tableau suivant permet de comparer la valeur des actifs des entreprises serricoles au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique pour la période 1993-2005.

Tableau 3 - Valeur des actifs des entreprises serricoles au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, 1993-2005



\*Source : Syndicat des producteurs en serre du Québec

Les principales causes du retard sur l'Ontario et la Colombie-Britannique identifiées par la Table filière serricole maraîchère sont :

- Des coûts d'énergie plus élevés au Québec
- Des coûts de construction des serres plus élevés au Québec
- Le peu de recherche et de transfert technologique
- Un accès au financement difficile
- Une sécurité du revenu moindre

Déjà, en 2002, dans un rapport déposé par la firme Zins Beauchesne et Associés à la Table filière, on décrivait une situation, qui, à peu de choses près, est la même : « *Le potentiel de marché pour les légumes de serre est phénoménal. En 2000, les Américains ont acheté au détail pour 6,7 milliards \$ CAN de tomates fraîches dont 18,1 %, soit 900 millions \$ CAN, de tomates de serre. Le segment des légumes de serre est en forte croissance et on estime que d'ici quinze ans, la moitié des légumes frais vendus aux États-Unis seront des légumes de serre.*

*Opportunité ou menace pour l'industrie serricole du Québec? Si on se questionne encore à l'est de l'Outaouais, il semble qu'à l'ouest on ait déjà compris le message. En effet, d'après le puissant département de l'Agriculture des États-Unis (USDA\*), plus de 50 % des tomates de serre vendues aux États-Unis proviendront du Canada*

*Pourtant, l'industrie de la serriculture maraîchère du Québec est menacée. Les faits parlent d'eux-mêmes. Alors que la demande pour les légumes de serre explose en Amérique du Nord, que l'industrie serricole ontarienne a réussi à tripler la valeur de ses livraisons en 5 ans, passant de 70 millions de dollars en 1995 à près de 300 millions en 2000, la valeur des livraisons de l'industrie québécoise a peu progressé, atteignant seulement 44 millions en 2000. C'est l'industrie serricole de l'Ontario et de la Colombie-Britannique qui a profité de la croissance du marché américain, non pas celle du Québec.*

*Des nuages lourds pèsent sur l'industrie québécoise, des contraintes qui nuisent directement à sa compétitivité : des tarifs d'électricité qui risquent d'augmenter de 85 %, un Compte de stabilisation du revenu net qui plafonne à 6 % comparativement à 10 % en Ontario, des règlements qui augmentent les coûts de construction des serres, des équipements moins modernes, des conditions de financement difficiles. En parallèle, la concurrence s'intensifie. Les États-Unis veulent imposer des tarifs antidumping de 0 à 18,2 % sur l'importation de tomates de serre canadiennes. Des investissements massifs se font au Mexique dans des systèmes serricoles qui coûtent trois à quatre fois moins cher qu'au Québec. Les Hollandais construisent des méga-complexes de dix hectares équipés des technologies les plus modernes. L'Ontario et la Colombie-Britannique se préparent à écouler une plus grande partie de leur production au Québec. »*

## 2.2. Une activité agricole complexe

La production en serre est une activité agricole complexe et intimement liée à la technologie. En effet, ce mode de production permet au producteur de contrôler avec précision les principaux paramètres, tel le chauffage, l'éclairage de photosynthèse et la régie de culture. Les rendements de cette production sont estimés à plus de 100 \$ par mètre carré annuellement. En comparaison, une production de céréale procure

des revenus d'environ 0,10 \$ par mètre carré de culture. C'est également un secteur où le nombre d'emploi par dollar de vente est élevé, soit environ un emploi par 50 000 \$ de ventes.

Pour une entreprise serricole, les coûts de la main-d'œuvre et de l'énergie sont les postes de dépenses les plus importants. En 2003, les coûts de la main-d'œuvre comptaient pour près de 25 % des revenus, alors que ceux de l'énergie y comptaient en moyenne pour 15 % à 20 %. Les coûts de l'énergie représentent typiquement une part plus grande des dépenses pour les producteurs utilisant la photosynthèse puisque cette production est en activité durant les mois d'hiver. Pour les autres productions, qui sont généralement moins actives durant les mois d'hiver, cette proportion est inférieure.

La demande pour les produits frais est en constante évolution. Les ventes de ces produits dans les chaînes d'alimentation représentent environ 15 % des ventes totales, soit l'équivalent de la catégorie viandes et produits laitiers. Notons aussi que la consommation individuelle de légumes suit une tendance à la hausse depuis le début des années 90. Les producteurs en serres du Canada ont bien su profiter de ce marché.

Au plan structurel, certaines des caractéristiques de la production agricole s'appliquent au secteur serricole : soit un plus grand nombre d'offrants et un nombre de plus en plus restreint d'acheteurs, plus de 80 % des ventes de produits frais étant effectuées auprès des trois grandes chaînes d'alimentation. Ce qui distingue la production serricole de la production agricole traditionnelle, c'est l'absence d'intermédiaire dans la vente. On dit que le circuit de commercialisation est court puisque souvent le producteur négocie directement avec l'acheteur, et dans plusieurs cas, directement avec le consommateur. Cela fait contraste avec la filiale de la viande ou des produits laitiers qui passent habituellement par un intermédiaire, soit l'abattoir ou un transformateur. Cela dit, plus de 50 % de chaque dollar dépensé par un consommateur sur des produits agroalimentaires est typiquement absorbé par le réseau de distribution alors qu'environ 15 % du prix final de vente revient au producteur<sup>1</sup>.

Au niveau des prix, ceux-ci dépendent directement de la situation de l'offre et de la demande, situation qui évolue notamment en fonction des contraintes climatiques des différentes zones de production (Ontario, Californie, Mexique, Chili, etc.) de même que de la disponibilité des produits locaux. Soulignons d'ailleurs que dans un contexte où il existe un grand nombre de producteurs et un nombre restreint d'acheteurs, les serriculteurs ne disposent d'aucun pouvoir de marché pour arriver à transférer dans les prix des hausses de coûts. Si les serriculteurs québécois disposent d'une certaine marge de manœuvre, elle provient plutôt des caractéristiques et de la diversité de leurs produits, dans un marché qui demeure très compétitif. Par exemple, au niveau de la tomate, les prix québécois sont environ 40 % (ou 50 ¢/livre) supérieurs aux prix ontariens<sup>2</sup>. Cette différence s'explique notamment par la plus grande qualité du produit québécois disponible à l'année, de même qu'à la notoriété de la marque Savoura et à la fidélisation des consommateurs. La situation est similaire dans le cas de la laitue « Boston » d'HydroSerre Mirabel. Cette image de marque implique cependant des investissements et des coûts supplémentaires importants pour les entreprises concernées (notamment au niveau de la photosynthèse). Toute évolution à la hausse des coûts énergétiques de ces entreprises vient donc limiter encore davantage leur marge de manœuvre déjà restreinte, tel que démontré notamment par la faible marge bénéficiaire de ces entreprises.

---

1 Dossier R-3471-2001, Rapport de Jean-Claude Dufour, Ph.D, p. 3.

2 Dossier R-3471-2002, Rapport de la saison 2001, Jean-Claude Tessier, agronome.

Le potentiel de création d'emploi dans un environnement structurel propice à l'investissement est une réalité pour la production serricole. Selon une étude réalisée en 2006 par la firme AGECO pour le compte d'Agricarrières et intitulée *Étude sur les conditions de travail en production laitière, porcine et serricole*, c'est dans ce secteur que les augmentations de salaire sont les plus significatives (+ 15 % depuis 2003). On y indique également qu'en 2006, malgré une conjoncture économique difficile, ce sont encore les employés du secteur serricole qui sont les mieux pourvus en matière d'assurance-salaire et d'assurance-maladie, si on compare leurs conditions de travail à celles des employés des secteurs laitiers et porcins. De plus, la majorité des employés du secteur des serres ne travaillent jamais la fin de semaine, ou le font seulement à l'occasion.

La présence des entreprises sur l'ensemble du territoire québécois et les conditions de travail avantageuses permettent la création d'emplois en région et pourraient en créer davantage si le Québec accordait à la production serricole les mêmes avantages que ceux de leurs compétiteurs de l'Ontario et de la Colombie-Britannique.

La production en serre au Québec offre un potentiel qui est encore à développer et des avantages incomparables :

- Revenus de 1 million de dollars à l'hectare
- Génère 30 emplois par hectare
- Chaque dollar de vente comprend :
  - 0,27 \$ en salaires
  - 0,18 \$ en énergie
  - 0,05 \$ en taxes

\* Source : *Syndicat des producteurs en serre du Québec*

### 3. Énergie et innovation

#### 3.1. Portrait général

Les coûts de l'énergie représentent de 15 à 30 % des coûts d'une entreprise serricole et le coût de l'énergie a augmenté dramatiquement ces dernières années. Les producteurs en serres du Québec paient en général leur énergie plus chère que leurs compétiteurs (SECOR, 2006). L'apport technologique dans une production serricole est important. À titre de comparaison, on estime la valeur de la production en serre à plus de 1M \$ l'hectare comparativement à 1 000 \$ l'hectare pour les cultures de céréales et de maïs. Les producteurs serricoles font appel à des équipements informatisés pour le contrôle des variables de température, d'humidité, de ventilation, d'irrigation et d'éclairage de photosynthèse. Bien que ces technologies soient disponibles, elles ne sont pas nécessairement accessibles pour une majorité de producteurs. L'accès à ces technologies est en fonction des ressources humaines, financières et physiques propres à chacune des entreprises. Différentes hypothèses peuvent actuellement porter à croire que de nombreuses entreprises serricoles pourraient convertir leurs systèmes de chauffage du mazout vers l'électricité ou envisager l'utilisation de technologies telles que la géothermie, l'énergie solaire ou gazière. Plusieurs initiatives ont cours dans le secteur serricole concernant la recherche de solutions énergétiques. Dans plusieurs des organisations qui encadrent ce secteur, comme sur le terrain, de nombreuses interventions témoignent de l'urgence d'agir afin de soutenir les producteurs en serre dans l'analyse et le choix de la solution la mieux adaptée pour leur entreprise.

Or, faute de capitaux, les producteurs en serres du Québec ont d'importants retards techniques à rattraper dans leurs méthodes de production. Malgré tout, les producteurs québécois font des miracles. Ils investissent temps et énergie pour compenser ce manque de technologie. Les nouveaux gestionnaires serricoles doivent également songer à des moyens pour limiter l'utilisation de l'eau et de l'énergie dans leur production. Ils doivent mieux maîtriser les conditions climatiques des serres pour éviter le développement de maladies et réduire l'utilisation de fongicides et de pesticides. L'urgence s'impose toutefois sur la question énergétique. La production serricole québécoise est dans une situation hautement précaire et fait face à un défi qui menace son avenir. La demande de légumes de serre et de produits ornementaux a beau être en pleine expansion en Amérique du Nord, les producteurs d'ici n'ont pas les outils techniques pour suivre le rythme. Ils doivent composer avec plusieurs facteurs qui font qu'il en coûte davantage pour produire un kilo de tomates au Québec plutôt qu'ailleurs. La facture énergétique, par exemple, peut représenter de 20 % à 30 % des coûts de production d'une ferme serricole québécoise. Ces chiffres cachent une grande variabilité qui dépend d'une multitude de facteurs : la nature de la culture, la nature des techniques d'isolation, la saison de culture, la source d'énergie et la régie culturelle. Les prix de l'énergie maintiennent une nette tendance à la hausse et cela, peu importe le type d'énergie utilisée (mazout, électricité, bois, gaz naturel, etc.). Vital pour la survie de l'industrie, il faut donc hâter le transfert de connaissances de l'industrie, des centres et instituts de recherche vers les producteurs.

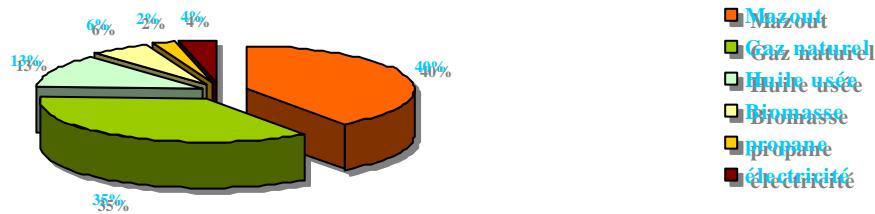
Actuellement, les cours du pétrole posent le problème le plus important. Ils atteignent depuis plusieurs mois des sommets inégalés. Les autres formes d'énergie sont également en hausse. L'électricité est la forme d'énergie la plus utilisée au Québec comme au Canada. Le prix de l'électricité est influencé par trois facteurs : les coûts de production, les coûts de transport et les coûts de la distribution. Les coûts de production représentent le coût pour produire l'électricité à la source. Les coûts de transport représentent le coût pour transporter l'électricité par lignes à haute tension du lieu de production jusqu'aux distributeurs. Les coûts de distribution sont les coûts pour acheminer de l'électricité de faible tension jusqu'aux utilisateurs résidentiels, commerciaux et industriels. Les variations du prix de l'électricité d'une province à l'autre reflètent en grande partie les différences au niveau du coût de production. L'hydroélectricité, qui représente environ 60 % de l'électricité produite au Canada, est la méthode de production la moins coûteuse. Elle est utilisée en Colombie-Britannique, au Manitoba, au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve, dans les Territoires du Nord-Ouest, en Ontario, au Québec, en Saskatchewan et au Yukon. L'énergie nucléaire est la deuxième méthode de production la moins coûteuse et elle est utilisée en Ontario, au Québec et au Nouveau-Brunswick. La production d'énergie thermique à l'aide du charbon est principalement utilisée en Alberta, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, en Ontario et en Saskatchewan. La production d'énergie thermique à l'aide de gaz naturel est la méthode la plus dispendieuse et elle est utilisée en Alberta, en Nouvelle-Écosse, en Ontario et en Saskatchewan.

**Tableau 4 - Données microéconomiques relatives à la production en serre**

Poste	% des revenus
Main-d'œuvre	20 à 30 %
Chauffage	12 à 20 %
Fournitures (engrais, semences, contenants)	+/- 10 %
Solde résiduel moyen	2 à 4 %

\* Source : Service économique de l'IQDHO, 2001

Tableau 5 - Sources d'énergie utilisées en serre\*



\*Source : Syndicat des producteurs en serre du Québec, 2006

### 3.2. L'électricité comme vecteur du développement du secteur serricole québécois

L'électricité devrait un vecteur du développement du secteur serricole québécois. Des entreprises comme Savoura sont la preuve que le Québec peut s'illustrer autant sur les marchés intérieurs, qu'extérieurs. Tout comme HydroSerre Mirabel d'ailleurs, mais l'annonce d'un nouveau partenariat avec la multinationale Tanimura & Antle (T & A) et d'un investissement de 300 millions de dollars pour la construction d'un complexe de 20 hectares dans le Tennessee, aux États-Unis, mais surtout le transfert de l'expertise développée au Québec, ainsi que d'une partie des activités au Tennessee sont une perte nette pour l'économie du Québec. Le climat du Tennessee est bien sûr moins rigoureux que celui du Québec, ce qui permet une réduction des coûts de chauffage. Toutefois, il faut se rappeler qu'HydroSerre Mirabel a récemment perdu un des rares avantages comparatifs de produire en serre au Québec lorsqu'Hydro-Québec a abrogé son tarif bi-énergie BT et que cet état de fait a grandement influencé la décision de l'entreprise.

Or, l'électricité devrait être le fer de lance de l'industrie serricole, un avantage comparatif par rapport à nos concurrents. L'abrogation du tarif bi-énergie BT et la hausse imposée par Hydro-Québec Distribution ajoute maintenant au lot de préoccupations quotidiennes. Les producteurs en serre qui ont recours à l'électricité pour l'éclairage de photosynthèse et ceux qui n'ont pas accès à des sources alternatives d'énergie, en région par exemple, représentent une clientèle captive pour l'énergie électrique.

Par ailleurs, aucune mesure ne vient atténuer cette hausse des coûts. D'une part, le tarif interruptible proposé n'est pas applicable pour un serriste et d'autre part, l'augmentation de 18,9% de la prime de puissance a pour conséquence d'accroître les tarifs moyens d'électricité d'environ le double de la hausse moyenne proposée à l'ensemble de la clientèle. Bien plus, cette hausse décourage tout recours à l'électricité comme source d'appoint et par le fait même le maintien du parc de chauffage électrique.

La serriculture, présente dans toutes les régions du Québec, procure de l'emploi à des milliers de personnes, favorise le développement régional, le maintien d'un tissu rural et l'occupation du territoire. Que ce soit à Guyenne en Abitibi ou en Gaspésie, les revenus de plusieurs familles dépendent étroitement de la production serricole.

Les principales ressources nécessaires pour la production en serre sont dans l'ordre, rappelons-les : les ressources humaines, l'énergie et les divers intrants de cultures. Selon la nature de la production et la saison, la production requiert environ 2 kW/h d'équivalent en énergie par dollar de vente par année. Considérant la nordicité du Québec, les besoins énergétiques se traduisent par un besoin qui culmine en décembre et janvier pour l'éclairage de photosynthèse et le chauffage.

Malgré des niveaux d'ensoleillement souvent supérieurs au Québec, comparativement à plusieurs pays européens, l'éclairage de photosynthèse est un complément essentiel pour maximiser nos ressources en serriculture. Notre savoir faire et notre expertise en ce domaine sont reconnus.

## Pour une audace raisonnée

Au Québec, la dépense énergétique est deux fois plus élevée (VS Ontario et C-B) (gaz). La moitié de l'écart est attribuable au coût de la fourniture et seule l'huile usée (au coût de 2005) offre un avantage pour le chauffage au Québec. L'électricité offre un avantage pour l'éclairage de photosynthèse, mais il faut planter des mesures d'efficacité énergétique. À quelles formes d'énergie le secteur serricole fera-t-il appel pour assurer, dans quelques décennies, ses besoins en énergie ? À toutes, pourraient répondre aujourd'hui plusieurs producteurs et experts. Aux énergies renouvelables comme aux plus classiques ! Face au problème de l'énergie et du climat, le temps n'est pas à l'exclusion d'un système d'énergie par rapport à un autre. Le temps est à l'inclusion et à l'audace raisonnée, sinon nous risquons de tout perdre.

La mesure des impacts d'une hausse proposée du tarif d'électricité doit être pris dans un contexte plus large de coût énergétique. La conjoncture actuelle engendre des augmentations de coût importantes pour l'ensemble des sources d'énergie qu'elles soient d'origine pétrolières ou autres. Dans ce contexte, la marge de manœuvre des serristes québécois pour maintenir et/ou améliorer leur parc d'équipements est nulle et parfois négative. L'augmentation de la productivité et des revenus du marché ne suffisent pas à combler la hausse des coûts énergétiques.

Le secteur serricole dispose de capacité d'adaptation et offre des possibilités de gestion de la consommation et d'effacement de la charge électrique. Nous comprenons qu'il est impératif de chercher des solutions à la problématique de la gestion de l'énergie électrique au Québec. Malgré la quantité, somme toute restringée à l'échelle québécoise de la consommation électrique des producteurs en serre, nous pensons que toutes les options doivent être évaluées et que chaque KW économisé doit être pris en considération dans une approche globale des approvisionnements en électricité

Les hausses tarifaires proposées ont engendré des augmentations pour la fourniture électrique destinée au chauffage ou à l'éclairage de photosynthèse sera supérieure à 6%, soit le double de la hausse moyenne proposée pour l'ensemble de la clientèle. L'augmentation de 18,9 % de la prime de puissance du tarif D explique une part importante de cet impact pour un producteur moyen.

De plus, la nouvelle structure tarifaire proposée décourage le recours à l'électricité comme source d'appoint. La prime de puissance, telle que conçue actuellement sur une base mensuelle, devient un frein au maintien du parc bi-énergie en place. Puisque pour une utilisation, même sporadique, de l'électricité durant le mois la prime de puissance s'appliquera sans égard au profil de consommation quotidien.

En définitive en raison de hausses successives et récurrentes des coûts énergétiques, la compétitivité des entreprises québécoises est compromise. Les producteurs en serre ne pourront compenser cette hausse additionnelle en refilant la facture aux consommateurs et n'auront pas les ressources nécessaires pour améliorer l'efficacité de leur entreprise. Par conséquent ils ne pourront maintenir ou améliorer l'efficacité de leur parc d'équipement de chauffage.

Parmi les options envisageables, le profil type d'un producteur serricole laisse entrevoir de bonnes possibilités d'effacement et de gestion de la consommation, donc de réduction de la puissance au moment opportun pour le Distributeur en période de forte demande, soit en hiver.

Cette proposition répond aux impératifs agronomiques de la production serricole. Une telle structure tarifaire pourrait convenir aux producteurs en serre du Québec et permettrait un effacement de la charge requise en électricité par les serriculteurs québécois de toutes les régions du Québec.

Essentiellement elle repose sur l'abolition de redevances d'abonnement entre le 1<sup>er</sup> avril et le 30 septembre, une interruption tous les jours en fin de journée durant la période de pointe et ceci, sans crédit ou compensation monétaire autre qu'un engagement à restreindre l'utilisation de l'électricité. Ce tarif vise à offrir une juste compensation aux producteurs qui acceptent de gérer un tarif interruptible dans leur entreprise et donc de se doter d'appareils de gestion appropriés.

Un tarif hors période d'appui pourrait répondre aux besoins de bon nombre d'entreprises serricoles :

#### Option 1

- 25 coupures de 4 heures chacune durant les périodes prédéterminées de 7h à 11h le matin et/ou de 17h à 21h le soir ;
- Crédit de 1.25 \$/kW interrompu à tous les mois ;
- Crédit de 0.07 \$/kWh interrompu à tous les mois ;
- Abolition des coûts de la redevance d'abonnement durant la période du 1<sup>er</sup> avril au 30 septembre.
- Aucune interruption les fins de semaines, jours fériés ainsi que durant la période allant du dernier vendredi avant Noël jusqu'au premier lundi après le Jour de l'an

#### Option 2

- Abolition des coûts de la redevance d'abonnement durant la période du 1<sup>er</sup> avril au 30 septembre ;
- Aucune coupure durant la période du matin, soit de 7h à 11h ;
- Aucun crédit à l'interruption ;
- Des interruptions à tous les soirs, soient durant la période de 17h à 21h, incluant les fins de semaines, jours fériés et la période des fêtes

Le *Programme d'appui pour les sources non conventionnelles* est aussi une alternative intéressante et sa reconduction dans une forme plus concertée avec les producteurs a de nombreux avantages. Ce programme, qui a fait ses preuves et a été très populaire auprès des producteurs, permet : une diminution du coût des sources d'énergie et l'utilisation des sources d'énergie moins polluantes.

Le passé a démontré que les producteurs en serre du Québec sont disponibles et intéressés à collaborer avec le Distributeur et parler de gestion de la consommation d'énergie, d'efficacité énergétique ou de tarification. Et c'est pourquoi nous proposons une alternative tarifaire applicable aux serristes québécois. Le secteur serricole québécois a absolument besoin de l'appui d'Hydro-Québec, de solutions adaptées à ses besoins et d'un appui du Gouvernement du Québec pour mettre en place les conditions pour compétitionner les autres provinces sur un pied d'égalité.

#### 4. Le marché des légumes de serre et des fruits et légumes frais

##### 4.1. Portrait général

Les producteurs en serre du Québec constatent que le taux d'obésité et d'embonpoint continue d'augmenter et que le Guide alimentaire de Santé Canada recommande aux adultes de consommer au moins huit portions de fruits et légumes par jour. Or, une étude récente réalisée par AGÉCO pour le compte des filières horticoles québécoises confirme, dans un sondage réalisé auprès de 500 répondants, que les gens consomment moins de cinq portions par jour, mais on y apprend surtout qu'ils n'éprouvent pas le besoin d'en consommer (du moins d'en acheter) davantage. Les résultats de cette même étude démontrent que les Québécois se préoccupent peu, sauf pour les fraises, les pommes et les tomates, de savoir d'où proviennent les fruits et légumes qu'ils achètent. Pourtant, les médias font état de multiples études démontrant que les produits fraîchement cueillis renferment davantage d'éléments nutritifs.

Il y a peut-être un lien à faire entre la quantité d'argent investi en promotion par les producteurs de pommes, de fraises et de tomates et les pressions des consommateurs pour exiger que ces produits viennent du Québec. À ce titre, Aliments du Québec ne joue pas le rôle qu'il devrait jouer puisqu'il n'est pas concerné par l'aspect santé des produits, ce n'est pas dans son mandat. Pourtant, cela pourrait et devrait l'être si ce n'était que cet organisme est sous-financé.

De plus, le fait que différentes organisations aient des budgets pour faire de la publicité pour les fruits et légumes : producteurs de fraises, jardiniers maraîchers, producteurs de pommes, l'Association québécoise de la distribution de fruits et légumes (**AQDFL**) a pour résultat un certain degré de découragement des grandes chaînes, ainsi qu'elles l'exposaient dans le mémoire présenté à la Commission (CAAQ) parce qu'elles ont à composer avec de multiples logos, visuels et campagnes qui rendent le consommateur confus devant la multiplicité des logos et visuels.

Les producteurs en serre du Québec souhaitent un partenariat entre le gouvernement et le secteur horticole pour la mise en valeur des fruits et légumes produits au Québec.

Comment ? En incitant l'industrie des fruits et légumes du Québec à se doter d'une et une seule image de marque et en bonifiant la mise de fonds de l'industrie pour la promotion de cette image de marque, tout en l'incitant à adopter la lutte intégrée et des pratiques plus strictes de salubrité et de traçabilité, afin d'associer cette image de marque à une garantie de qualité.

Nous croyons que tout investissement sociétal de ce type doit faire l'objet d'une « veille nutritionnelle », en partenariat avec l'industrie, pour suivre les résultats des dernières études et tendances dans le monde de l'alimentation saine. Les sommes nécessaires pourraient provenir soit du Programme d'appui aux initiatives des filières et du plan santé du MAPAQ et du gouvernement du Québec (40 millions de dollars), soit du

budget d'Agri-Traçabilité Québec ou, du marché. En effet, nous estimons qu'une telle démarche incitera le consommateur à payer plus pour les produits du Québec.

#### 4.2. Qualité et salubrité des fruits et légumes importés

Les producteurs en serre du Québec constatent que le contrôle de la qualité des produits importés est aléatoire, minimal et basé sur deux types d'analyse : la quantité de résidus de pesticides et la présence de pathogènes (salmonelle, E.Coli, etc.). Par exemple, pour les pesticides : les informations recueillies auprès de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) nous montrent qu'en 2006, 5 500 échantillons ont été prélevés sur autant de lots de fruits et légumes frais au Canada. Dans la tomate, un échantillon égale approximativement un kilogramme. Pour la tomate, moins de 1 000 échantillons ont été prélevés au Canada.

Or en 2006, le Canada a importé pour plus de 126,5 millions de kilogrammes de tomates. Des prélèvements sur 1 000 kg représentent 0,0007 % des produits importés, donc moins de 1 millième de 1 %. Concernant la validité du protocole d'analyse de ces échantillons, nous laissons le soin à la Commission de se référer au mémoire de la Fédération des producteurs de légumes de transformation.

Pour les pathogènes, d'une part, l'ACIA a réalisé 690 prélèvements sur des fruits et légumes au Canada en 2006, majoritairement sur des fruits et légumes produits au Canada. D'autre part, le Centre québécois d'inspection des aliments et de santé animale a le mandat de surveiller les aliments produits et consommés au Québec. Ils surveillent uniquement les résidus de pesticides. À la suite d'une demande en vertu de la Loi d'accès à l'information, nous n'avons toujours pas obtenu de réponses quant aux résultats de ces analyses. On nous a confirmé qu'un comité d'experts se réunit chaque année pour établir le plan d'échantillonnage en fonction des risques pour la santé humaine. Il se pourrait donc qu'un fruit ou légume jugé non risqué ne fasse l'objet d'aucun prélèvement et analyse. Actuellement, il est sans doute difficilement justifiable, pour les gouvernements, dans un contexte de libre-échange et de mondialisation d'imposer des restrictions sanitaires à l'importation si les mêmes restrictions ne sont pas imposées à l'interne.

Les producteurs en serre du Québec souhaitent établir un partenariat avec le gouvernement afin que l'industrie horticole du Québec bénéficie d'un avantage comparatif auprès des distributeurs locaux. Nous croyons que cela pourrait être possible en accompagnant financièrement l'industrie et les producteurs pour qu'ils adoptent des pratiques de culture durable SI ET SEULEMENT SI les mêmes normes sont appliquées aux produits importés. Par exemple, pour la serriculture : préservation de l'eau : récupération de l'eau de pluie, recyclage des eaux de lessivage ; récupération des plastiques et cartons souillés ; utilisation d'énergies renouvelables à coût compétitif : hydro-électricité, géothermie, biomasse, etc.

Pour obliger les mêmes normes aux produits importés, il faudra donc établir un cadre, une mesure (ex. quantité d'eau, de gaz à effet de serre, etc.) et une certification qui serait québécoise. Il serait possible de mettre de l'avant une telle mesure en accompagnant financièrement l'industrie et les producteurs pour qu'ils implantent la salubrité et la traçabilité, mais toujours DANS LA MESURE où l'on exige que les produits importés respectent les mêmes normes.

On pourrait ainsi accompagner financièrement l'industrie et les producteurs pour que tous produisent en lutte intégrée, notamment par un programme d'appui aux spécialistes pour qu'ils se maintiennent à jour et par une participation aux coûts engendrés par le producteur pour payer les spécialistes, dans un

programme de type services-conseils, par exemple. On peut également imaginer un programme d'appui à l'expérimentation des techniques de production et de lutte biologique contre les ravageurs de culture.

Les producteurs en serre du Québec estiment qu'une telle mesure pourrait être financée par le Programme Prime-Vert du MAPAQ, le Cadre stratégique agricole (CSA) du gouvernement fédéral et l'Entente sur les services-conseils du MAPAQ-UPA. Elle le serait également par le marché dans la mesure où les produits importés respectent les mêmes règles, les produits québécois deviendront plus compétitifs.

## 5. Le marché des plantes ornementales

Avec plus de 5 000 entreprises de production, de commercialisation et de services, l'industrie de l'horticulture ornementale du Québec constitue une activité économique dynamique qui génère un chiffre d'affaires total (biens et services, valeur à la consommation) de plus de 1,5 milliard de dollars. En tout et partout, les entreprises du secteur procurent de l'emploi à plus de 40 000 personnes.

L'horticulture ornementale, comme le souligne le mémoire présenté par l'Association québécoise des producteurs en pépinière (AQPP) contribue à la santé humaine:

- Le jardinage est une activité physique excellente pour la santé, mentale et physique.
- Le jardinage est une activité douce, accessible à tous les âges, et qui fait travailler tous les principaux muscles du corps;
- Le contact avec la terre et les odeurs environnantes favorise l'équilibre chez l'être humain;
- La pratique de l'horticulture permet de libérer l'esprit de ses soucis et de se détendre;
- Le fait de produire de ses propres mains des réalisations uniques amène satisfaction et gratification.
- Plusieurs études ont démontré que la présence de plantes dans les bureaux, à l'école ou dans les milieux de vie diminue l'incidence de maladies telles le rhume, les allergies, les maux de têtes, etc., et que la vue de plantes dans les hôpitaux ont un effet positif sur la convalescence des patients.

Les plantes ornementales ont de nombreux attributs environnementaux; elles représentent même une partie de la solution au réchauffement de la planète :

- Ce sont les plantes qui produisent l'oxygène nécessaire à la vie sur terre;
- Les plantes filtrent plusieurs polluants atmosphériques dont le CO<sub>2</sub>, le SO<sub>2</sub>, le fluorure, l'ozone, etc.;
- L'ombre apportée par les arbres diminue l'exposition au soleil direct et les effets nocifs qui en découlent, diminuant par le fait même le degré d'utilisation des systèmes de climatisation dans les édifices et dans les maisons;
- L'évapotranspiration des arbres procure une fraîcheur incomparable et augmente le confort des zones urbaines;
- La présence d'écrans de végétaux près des grands axes routiers contribue à réduire le niveau de bruit en été, et à retenir la neige en hiver, réduisant d'autant les risques d'accidents causés par la poudrerie. »

La contribution du secteur de la production en serre légumière et horticole n'est pas strictement économique ou agronomique. Elle englobe les aspects santés par l'alimentation et la santé humaine en

général. Une telle contribution mérite un support mieux paramétré de l'état afin de soutenir le secteur serricole ornemental et de tenir compte de ses préoccupations lors de l'élaboration de politiques agricoles telles que le *Plan d'action gouvernemental de promotion des saines habitudes de vie et de prévention des problèmes reliés au poids 2006-2012 du gouvernement du Québec*. « Le MAPAQ a produit son propre plan en regard aux saines habitudes de vie et de prévention des problèmes de poids. Malheureusement, en aucun cas a-t-on pensé aux nombreux bienfaits du jardinage et des plantes ornementales sur la santé humaine, mentale et physique. Nulle part on y retrouve la mention de l'horticulture ornementale. »

## Bibliographie

Analyse comparative des coûts énergétiques de l'industrie de la production en serre présentée à Hydro-Québec, SECOR 2006.

*Étude sur les conditions de travail en production laitière, porcine et serricole*, Agricarrières, étude réalisée en 2006 par la firme AGECO

L'énergie en serriculture au Québec, présentation PowerPoint, Syndicat des producteurs en serre du Québec, 2006.

Mémoire de l'Union des producteurs agricoles (UPA) portant sur la cause tarifaire 2006-2007 d'Hydro-Québec (R-3579-2005)

Mémoire présenté par l'Association québécoise des producteurs en pépinière à la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire du Québec, 2007.

Plan stratégique de la Table filière en serriculture maraîchère, Zins Beauchesne et associés, 2002.

Portrait des réseaux de distribution de fruits et légumes frais du Québec, Groupe AGECO, 2007