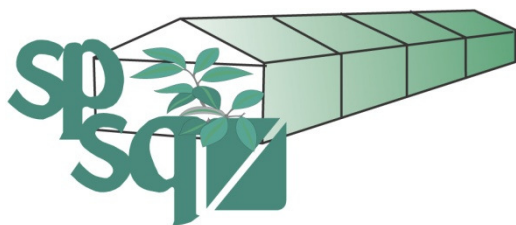


MÉMOIRE DU SYNDICAT DES PRODUCTEURS
EN SERRE DU QUÉBEC
PRÉSENTÉ À LA COMMISSION DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES,
DE L'ÉNERGIE ET DES RESSOURCES NATURELLES



DANS LE CADRE DE LA CONSULTATION SUR
LA FUTURE POLITIQUE AGRICOLE DU QUÉBEC

Le 24 août 2011

TABLE DES MATIÈRES

Présentation du Syndicat des producteurs en serre du Québec.....	1
Rédaction du mémoire	2
1.- LA PRODUCTION AGRICOLE SOUS SERRE AU QUÉBEC.....	3
La serriculture québécoise en chiffres	
Macroéconomique	
Structure des coûts d'entreprises	
Développement de la serriculture au Québec et au Canada	
Brève analyse du développement de la serriculture	
2.- DISTINGUER NOS PRODUITS BIOALIMENTAIRES.....	4
L'agriculture non-alimentaire	
La grande distribution	
Aliments du Québec	
Salubrité et normes diverses	
Exportations	
3.- RENFORCER NOTRE CAPACITÉ CONCURRENTIELLE.....	7
Sécurité du revenu	
Profitabilité et compétitivité	
Recherche	
Innovation	
Main-d'œuvre	
4.- VALORISER L'ENVIRONNEMENT ET LE TERRITOIRE DU QUÉBEC.....	10
Environnement	
Territoire	

Présentation du Syndicat des producteurs en serre du Québec

Le SPSQ a été fondé en 1983 et est incorporé en vertu de la Loi sur les syndicats professionnels. Le SPSQ est la seule association professionnelle représentant exclusivement les serriculteurs 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. Ainsi, notre organisation s'intéresse et agit plus particulièrement dans différentes situations susceptibles de porter préjudice au développement de la serriculture commerciale du Québec. De plus, le Syndicat vise l'amélioration des revenus des producteurs en serre par le biais de l'augmentation de la compétitivité du secteur. Enfin, par l'entremise de différents projets ponctuels, le Syndicat des producteurs en serre du Québec travaille à la promotion des produits serricoles.

Le SPSQ est affilié à l'Union des producteurs agricoles et est membre de :

- Conseil québécois de l'horticulture (CQH)
- Conseil canadien de l'horticulture (CCH)
- Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec (FIHOQ)
- Association québécoise de la distribution des fruits et légumes (AQDFL)
- Aliments du Québec
- Tables filières en serriculture maraîchère et de l'horticulture ornementale

L'adhésion des producteurs au SPSQ, de même que le paiement des frais d'adhésion, est volontaire. Le SPSQ regroupe 110 membres, dont les leaders de l'industrie. Son financement de base est assuré par les frais d'adhésion volontaires des membres. L'association est administrée par un conseil d'administration composé de douze producteurs en serre, représentant les différentes régions du Québec. Elle compte quatre employés à temps plein. Son siège social est situé dans la Maison de l'UPA à Longueuil.

Bien que l'on répertorie officiellement environ 700 producteurs en serre au Québec, environ 300 retirent un chiffre d'affaires significatif de cette production. Les membres du SPSQ ont un volume d'affaires qui représente environ 50 % du volume total.

Le conseil d'administration du SPSQ reflète cette réalité de par le dynamisme de ses membres dans l'industrie. Voici la liste :

Germain Babin, Serres Jardins-Nature, Gaspésie
Hervé Barjol, Serres Ste-Anne, Montérégie
Sylvain Cléroux, Serres Sylvain Cléroux, Laval
Jacques Demers, Productions horticole Demers, Chaudière-Appalaches
Céline Gélinas, Serres Dalton, Lanaudière
Marie Gosselin, Serres du St-Laurent (Savoura), Québec
Sylvain Lefort, Serres Lefort, Montérégie
André Mousseau, Le Cactus fleuri, Montérégie
Raymond Rouleau, Serres Dame Nature, Lac St-Jean
Sylvain Terrault, Hydroserre Mirabel, Laurentides
Luc Verrier, Serres Verrier, Centre-du-Québec
Sylvain Wilson, Noël Wilson et fils, Montérégie

Rédaction du mémoire

L'expertise du SPSQ demeure la production en serre. Le présent mémoire s'attardera donc davantage sur les éléments du Livre vert et de la politique qui concernent directement la production en serre. Les producteurs en serre ne sont pas visés par plusieurs des lois à l'étude dans le Livre vert. Nous ne nous prononcerons donc pas sur ces lois. Le SPSQ ne dispose de toute façon d'aucun juriste pour en faire une analyse adéquate et suggérer des modifications. Néanmoins, les serriculteurs sont concernés par plusieurs orientations de la politique et par les programmes qui en découleront.

1. LA PRODUCTION AGRICOLE SOUS SERRE AU QUÉBEC

La serriculture québécoise en chiffres

Macroéconomie :

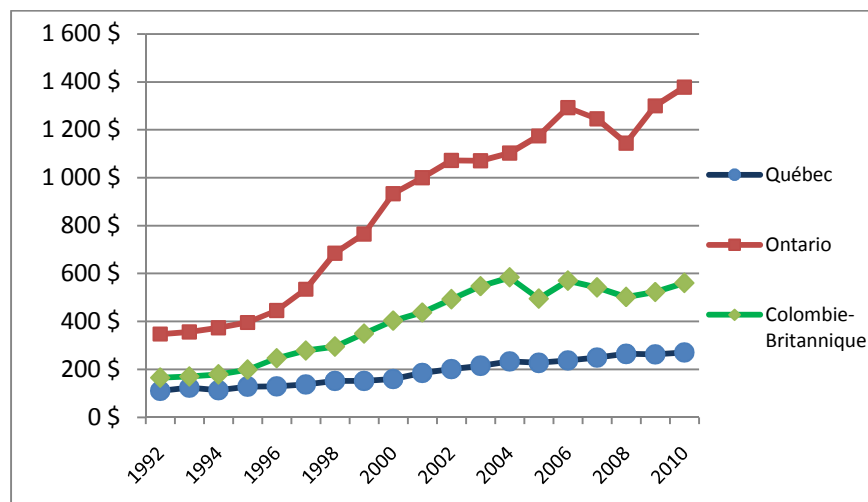
- 710 entreprises
- 270 millions \$ de ventes annuelles
- 176 millions \$ en plantes ornementales
- 94 millions \$ en légumes de serre
- 8^e secteur agricole en importance (ventes)
- 6 180 emplois
- Exportations de plantes ornementales de serre : moins de 5 % des recettes
- Exportations de légumes de serre : environ 10 % des recettes

Structure des coûts d'entreprises :

- Main-d'œuvre : 20 – 40 %
- Énergie : 10 – 30 %
- Autres fournitures : $\pm$ 10 %

Développement de la serriculture au Québec et au Canada

Figure 1 : Recettes (en million de \$) des entreprises serricoles au Québec, en Ontario, et en Colombie-Britannique, 1992-2010



Source : Statistique Canada, Cat. 22-202 X1B

Brève analyse du développement de la serriculture

La production de plantes ornementales et de légumes sous serre au Québec a connu une croissance moyenne respectable de 4,4 % par année depuis le début des années 1990. Toutefois, cette croissance s'est avérée beaucoup plus prononcée en Colombie-Britannique et en Ontario durant cette même période. Ces provinces ont su tirer profit de la hausse de la consommation de fruits et légumes et de la demande pour les plantes ornementales. Elles ont axé leur développement sur l'exportation aux États-Unis. Elles ont certes bénéficié d'apports importants en capitaux privés. Mais elles ont également bénéficié de la présence de centres de recherche spécialisés et de programmes provinciaux plus généreux, notamment en sécurité du revenu en Ontario. Les producteurs de ces provinces paient également moins cher pour le gaz naturel (*SECOR, 2006*).

Le potentiel de développement de la serriculture au Québec demeure encore aujourd'hui élevé. Quelques ajustements structurels doivent toutefois être apportés dans le but d'atteindre ce potentiel. Le présent mémoire fait état de ces besoins d'ajustements.

2. DISTINGUER NOS PRODUITS BIOALIMENTAIRES

L'agriculture non-alimentaire

Une part significative de la production agricole du Québec n'est pas destinée à l'alimentation. La production horticole ornementale sous serre génère pourtant des revenus supérieurs à 170 millions de dollars par année. Le terme politique « bioalimentaire » exclut-il tous les secteurs non-alimentaires? La politique devrait être davantage inclusive. Les fleurs et plantes ornementales achetées par les québécois sont issues de l'agriculture. Nos producteurs vivent les mêmes enjeux que les agriculteurs produisant des aliments. Il est capital que l'agriculture non-alimentaire demeure dans la mission du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ). Les productions agricoles non-alimentaires ne doivent pas être exclues des futurs programmes du MAPAQ, ce qui risque d'arriver si la politique demeure exclusivement alimentaire. Les producteurs ont besoin d'un engagement écrit de leur ministère à cet égard.

La grande distribution

En dépit de l'affirmation à la page 25 que la « segmentation prend de l'ampleur » (nous aimerions d'ailleurs voir les études qui le démontrent) plus de 65 %¹ des achats de fruits et légumes des québécois se font dans les grandes chaînes d'alimentation. Il est de notre avis que la politique bioalimentaire doit tenir davantage compte du maillon « grande distribution » pour appuyer sa politique. Si le consommateur est au centre de la politique (et nous sommes d'accord avec cette orientation), la grande distribution est la première périphérie du centre. Nous estimons important que les autres créneaux (HRI, marchés publics, etc.) soient développés. Mais les efforts doivent être mis en proportion de l'importance des créneaux. Donc la priorité doit être accordée à la grande distribution. Le MAPAQ semblait lui-même avoir reconnu l'enjeu, puisqu'il a organisé une large consultation en août 2010. La firme NATIONAL avait été mandatée pour consulter cinq « tables sectorielles » sur le rôle de la distribution et les moyens d'améliorer les relations

¹ Évalué à 65 % pour les fruits et légumes : AGECO, portrait de la distribution des fruits et légumes, 2006

fournisseurs-distributeurs. Les acteurs majeurs de l'industrie étaient présents à ces rencontres. Le rapport devait servir à alimenter la future politique agricole. Or, aucune mention de ce rapport n'est faite dans le Livre vert, qui d'ailleurs ne s'aventure guère sur le terrain de la grande distribution.

Avant tout, les producteurs en serre considèrent les grandes chaînes comme des partenaires d'affaires. Idéalement, ils doivent être impliqués dans toute démarche de valorisation du produit du Québec. Nous ne préconisons pas de légiférer ou de réglementer l'approvisionnement en produits du Québec. Mais il y a beaucoup de place à l'amélioration. Les grandes chaînes sont peu nombreuses et jouissent d'un pouvoir démesuré sur leurs fournisseurs. Elles sont peu transparentes, pour des raisons de concurrence, sur les parts de marchés des produits québécois. Le MAPAQ pourrait avoir un rôle à jouer dans l'obtention d'information stratégique. Le MAPAQ pourrait soutenir des évaluations en magasin pour mesurer leurs efforts dans la mise en valeur des produits québécois. Le MAPAQ pourrait ensuite organiser un concours pour féliciter les meilleurs magasins. Ou encore chaque magasin pourrait se voir attribuer une cote qui serait affichée à l'entrée du magasin. La participation volontaire des magasins serait encouragée, mais dans le cas d'un faible taux de participation, le MAPAQ devrait contraindre les magasins à se soumettre à l'évaluation objective.

Le MAPAQ pourrait aussi intervenir, par exemple, pour fortement inciter les chaînes afin qu'elles évitent de faire des spéciaux importants sur la tomate du Mexique en plein mois de juin, alors que les tomates de serre du Québec et du Canada sont en plein pics de production. Les magasins agissant ainsi auraient de moins bonnes évaluations (publiques) que les autres valorisant mieux le produit local.

Il est important de comprendre le fonctionnement des grands distributeurs. Ils sont en fait des grossistes qui achètent de plusieurs fournisseurs, regroupent cette offre en entrepôt et la distribue ensuite dans leurs magasins. Il y a généralement deux types de magasins : ceux qui sont la propriété de la maison mère (dits magasins corporatifs) et ceux qui appartiennent à un propriétaire indépendant (dits magasins indépendants affiliés). Les deux types de magasins doivent acheter leurs produits des entrepôts de la maison mère. Toutefois, les magasins indépendants affiliés aux grandes chaînes ont un peu plus de marge de manœuvre pour s'approvisionner auprès de fournisseurs locaux. Ainsi, plusieurs producteurs en serre arrivent à vendre directement à de tels magasins, ce qu'on appelle la « livraison directe ». Ce mode d'approvisionnement permet au consommateur de retrouver un produit local sur les tablettes de son épicerie locale. Le MAPAQ devrait influencer les chaînes pour qu'elles maintiennent ce mode d'approvisionnement. Mais plus important encore, des programmes devraient être mis en place pour soutenir les producteurs qui vendent aux magasins. Les producteurs doivent faire « lister » leurs produits, parfois les faire certifier pour la salubrité, ils doivent investir et se familiariser avec la facturation électronique au siège social, etc.

Aliments du Québec

Le SPSQ reconnaît le succès des campagnes du MAPAQ (« Mettez le Québec dans votre assiette » et « Les aliments du Québec : toujours le bon choix! »). Il faut poursuivre et intensifier les efforts. Les chaînes doivent mettre la même emphase pour Aliments du Québec au Québec que pour « Foodland » en Ontario. En Ontario, quand le produit ontarien est disponible, on « délister » le produit du Québec. Nos producteurs qui vendent en Ontario sont victimes de telles pratiques. Ce qu'on veut, c'est que les chaînes soient aussi

engagées pour Aliments du Québec ici que pour « Foodland » en Ontario. Et que l'on se donne des mécanismes de mesure de cet engagement, en connaissant mieux ce qui se fait en Ontario et en pouvant comparer avec des données comparables pour le Québec. Il faudrait pouvoir définir et s'entendre avec les chaînes sur une terminologie de ce que veut dire « lorsque le produit du Québec est disponible ». On parle de quel volume? De combien de fournisseurs? D'ailleurs, tous les intervenants du domaine horticole s'entendent pour déplorer le manque de transparence des chaînes à l'égard des parts de marché des produits du Québec. La politique devra prévoir un mécanisme pour que le MAPAQ ait accès à ces données et puisse informer adéquatement les filières. Les informations nous permettraient de fixer des cibles pertinentes et mesurables pour augmenter les parts de marché des produits du Québec.

Salubrité et normes diverses

L'expérience nous démontre que les producteurs auront besoin d'accompagnement technique et de soutien financier pour adhérer aux certifications de salubrité, d'environnement ou autres. Des fonds suffisants devront être injectés dans ces programmes, ce qui est loin d'être le cas présentement. Si le Québec compte réglementer pour obliger les producteurs à répondre à des normes, il devra être en mesure de s'assurer que tous les produits venant de l'extérieur (des autres provinces ou pays) répondent aux mêmes normes. Si pour des questions d'ordre de juridiction ou autre le Québec ne peut tester les produits de l'extérieur, alors les sommes d'aide aux producteurs du Québec devront être encore plus importantes. Le soutien devra être à deux niveaux : technique et financier chez le producteur, et promotionnel au niveau de la marque « Aliments du Québec » (dans l'éventualité d'un élargissement du mandat d'AQ).

Exportations

Nous trouvons que c'est une bonne idée de valoriser les produits agricoles (et non seulement alimentaires) sur les marchés extérieurs. Les produits de serre du Québec ont une réputation de bonne qualité. Contrairement aux principales régions productrices en serre, les serres québécoises ne sont pas concentrées dans une seule région mais réparties sur le territoire. Il s'agit d'un avantage phytosanitaire, puisque les insectes et maladies se propagent plus difficilement. Le climat plus froid du Québec contraint également la prolifération d'insectes ravageurs et de maladies. Conséquemment, les producteurs en serre québécois ont moins recours à des pesticides pour contrôler leurs cultures. Il y aurait un potentiel, avec un appui adéquat, de promouvoir la « propreté » des produits du Québec sur les marchés extérieurs.

Il existe un potentiel intéressant d'augmenter la production sous serre douze mois par année. Pour produire les mois d'hiver, un apport en éclairage doit être fourni aux plantes. Mais les producteurs ne peuvent y arriver avec les coûts du tarif D actuels. La politique devrait permettre aux producteurs en serre de bénéficier de tarifs adéquats, ou de soutenir l'utilisation d'électricité en hiver. Le potentiel de marché des mois d'hiver pourrait même s'étendre aux autres provinces et aux États-Unis.

3. RENFORCER NOTRE CAPACITÉ CONCURRENTIELLE

Sécurité du revenu

Les producteurs en serre du Québec sont parvenus jusqu'à maintenant à concurrencer les produits de l'extérieur, avec très peu de soutien gouvernemental. Les produits importés sont même davantage soutenus. Par exemple, le nouveau « Programme d'autogestion des risques » en Ontario couvre l'ensemble des ventes nettes ajustées (VNA) des producteurs agricoles visés par le programme. Le programme équivalent au Québec, Agri-Québec, ne couvre que les premiers 1,5 million de dollars de VNA. Agri-Québec est le seul programme provincial auquel ont accès les producteurs en serre. Les serriculteurs québécois n'ont pas accès aux programmes de type ASRA. La Financière agricole du Québec (FADQ) gère Agri-Québec et explique le programme de cette façon :

Le programme Agri-Québec, financé par le gouvernement du Québec, a pour objectif d'aider à atténuer les risques de l'entreprise et permettre à celle-ci d'investir pour améliorer son efficacité. Ce programme, complémentaire au programme Agri-investissement (voir prochain paragraphe), permet au participant de faire annuellement un dépôt dans un compte d'épargne, d'y recevoir en contrepartie un montant équivalent de La Financière agricole du Québec et d'y effectuer un retrait au besoin. Le montant maximal que le participant peut déposer dans son compte à chaque année correspond à 3 % de ses ventes nettes ajustées (VNA) pour les produits agricoles admissibles. Le montant maximal de VNA est de 1,5 M\$ par entreprise participante.

Le programme Agri-investissement (offert par le gouvernement fédéral à tous les agriculteurs canadiens et financés à 60 % par le fédéral et 40 % par le provincial) permet au participant de déposer annuellement dans un compte jusqu'à 1,5 % de ses ventes nettes ajustées (VNA) de produits admissibles et de recevoir, en contrepartie, un montant équivalent des gouvernements. Le participant peut en retirer de l'argent, en fonction des besoins de son entreprise.

Donc, le programme du Québec verse 3 % des VNA alors que le programme ontarien verse 2 %. Sauf que l'aide n'est pas plafonnée en Ontario (le pourcentage diminue à 1 % pour les VNA au-delà de 2,5 millions de VNA) alors qu'elle ne couvre que 1,5 million de dollars en VNA au Québec. Le maximum qu'un agriculteur québécois peut recevoir d'Agri-Québec est de 45 000 \$ alors qu'il n'y a pas de limite pour le producteur ontarien. De plus, les autres agriculteurs du Québec qui bénéficient du programme ASRA n'ont pas de limite à leur soutien.

Par rapport à la plupart des autres productions agricoles du Québec, la proportion de gros producteurs est plus importante en serriculture. Contrairement à la plupart des autres producteurs agricoles, les producteurs en serre vendent leurs produits directement aux chaînes et aux magasins. Les grandes chaînes et magasins ont, au fil des années, concentré leurs entrepôts. Afin de conserver le créneau du produit de masse, plusieurs producteurs ont dû grossir pour fournir ces grandes chaînes. Autrement, le produit du Québec ne serait pratiquement plus présent sur les tablettes. Cette situation prévaut autant pour les plantes ornementales que pour les légumes de serre. Les VNA totales non

couvertes en serriculture représentent, selon les données 2009 de la FADQ, plus de 80 millions de dollars, soit près de 40 % de l'ensemble des VNA serricoles.

En résumé, le programme Agri-Québec ne couvre que 60 % de l'ensemble de nos VNA alors que l'ASRA couvre la totalité des coûts de production des productions visées et que le programme ontarien couvre 100 % des VNA des serriculteurs maraîchers de cette province.

Profitabilité et compétitivité

Le pourcentage de producteurs d'horticulture ornementale avec un bénéfice net négatif est supérieur au Québec (31 %) qu'en Ontario (22 %) et en Colombie-Britannique (25 %). Au Québec, deux entreprises sur trois ont réalisé un bénéfice net d'exploitation de moins de 25 000 \$ en 2006, cette proportion étant respectivement de 54 % et 53 % en Ontario et en Colombie-Britannique.² La situation est similaire quant à la profitabilité des producteurs québécois de légumes de serre.

Les légumes de serre provenant du Mexique sont produits dans des conditions où la main-d'œuvre est beaucoup moins chère. Les producteurs du Québec ont réussi à survivre, mais à un coût important : ils n'ont pu suffisamment réinvestir dans leurs infrastructures et elles sont aujourd'hui désuètes. Pour renforcer la capacité concurrentielle de la serriculture, nos producteurs doivent moderniser leurs infrastructures. Nous préconisons la mise en place d'un programme pour supporter financièrement les projets de modernisation.

Dans la production en serre, la réalité du marché et le faible soutien en sécurité du revenu a fait en sorte que les producteurs non efficaces ont disparu. Il est tout de même important que tous les producteurs prennent des mesures pour s'améliorer : diagnostics d'entreprises, plans d'affaires, planification stratégique, services-conseils, etc. Il faut toutefois s'assurer que l'expertise pertinente soit en place pour les appuyer. Les producteurs en serre sont peu nombreux et répartis sur tout le territoire. Nous n'avons pas suffisamment d'experts pour couvrir chaque région. Les experts en place couvrent la province. Il est compliqué que les programmes subventionnant les experts soient régionaux.

Dans la mesure où d'éventuels programmes supportent les actions d'améliorations au sein des entreprises, nous croyons que ce n'est pas le rôle du gouvernement de juger de la rentabilité des projets et des entreprises. Dans tous les programmes, le producteur doit fournir sa part, donc chercher du financement auprès d'institutions. Nous croyons que la FADQ et les institutions financières ont l'expertise nécessaire pour juger de la rentabilité des actions des entreprises. Toutefois, il faut s'assurer que la FADQ dispose de suffisamment d'information pour bien analyser les réalités de secteurs moins conventionnels, telle la serriculture. La politique « bioalimentaire » devra appuyer les secteurs qui souhaitent développer des indicateurs de performance. Il faudra donner les moyens à la FADQ pour qu'elle puisse améliorer son expertise dans l'analyse de projets et d'entreprise en serriculture.

Recherche

Nous trouvons dommage que le Livre vert fasse peu allusion à la recherche universitaire appliquée comme facteur de renforcement de la capacité concurrentielle. Il faut trouver un

² Enquête 2008 auprès des entreprises québécoises de production d'horticulture ornementale, Groupe AGEKO

moyen pour que nos universités favorisent davantage des projets en fonction des besoins des secteurs et moins en fonction des critères des grands programmes nationaux de subventions à la recherche fondamentale. Nous estimons pertinent que les universités réalisent des projets avec le privé. Les résultats de ces projets prennent toutefois des années à être rendus publics. Il en résulte un temps de transfert plus long entre la recherche et l'application en entreprise. Nous voyons d'un bon œil une orientation du MAPAQ visant spécifiquement à réduire ce délai de transfert technologique. Les centres d'expertise ont justement comme objectif de favoriser le transfert technologique. Or, la serriculture maraîchère, un secteur avec des recettes au-delà de 90 millions de dollars, ne bénéficie pas de centre d'expertise. Le MAPAQ devrait revoir sa formule de participation dans ces centres afin de permettre d'autres montages que ceux en place.

Innovation

Les producteurs en serre du Québec veulent bien innover dans leurs variétés et produire de nouveaux produits. Dans le secteur des légumes de serre, il faut cependant des années de recherche et d'essais en entreprise pour pouvoir produire un nouveau fruit ou légumes en serre de façon rentable. Il faut du soutien aux producteurs pour réaliser ces innovations. Il faut également nuancer la notion de demande pour de nouveaux produits. Quel volume réel représente le nouveau produit? Il faut faire attention de ne pas orienter un secteur vers la production de produits dont la demande réelle, en volume, demeurera toujours marginale (par exemple les mini Bok choy et les mini aubergines : les volumes de vente de ces produits n'atteindront jamais ceux de la tomate ou de la laitue). Si le Québec veut demeurer concurrentiel sur son propre territoire, il doit être en mesure de le faire avec le produit de masse, ou du moins certains produits de masse avec lesquels il est compétitif. Les efforts du gouvernement ne doivent pas uniquement porter sur les produits de créneaux. À cet égard, nous croyons qu'il est souhaitable d'encourager aussi les producteurs et fournisseurs du Québec qui sont leaders dans leurs catégories respectives. Les leaders de catégorie québécois ont pour effet de garder une place pour le produit québécois sur les tablettes des grandes chaînes et favorisent même ainsi l'approvisionnement de fournisseurs locaux à l'échelle locale dans les épiceries affiliées aux grandes chaînes. Il faut garder à l'esprit que les producteurs les plus gros au Québec sont quand même petits par rapport aux producteurs en Ontario, en Colombie-Britannique et aux États-Unis.

Main-d'œuvre

Les producteurs en serre du Québec emploient plus de 6 000 travailleurs. Vu la rareté de la main-d'œuvre locale, plusieurs producteurs emploient de la main-d'œuvre étrangère, provenant principalement du Mexique et du Guatemala. Cette main-d'œuvre est très appréciée et joue un rôle majeur. Il est toutefois difficile pour nos producteurs de conjuguer les programmes, qui diffèrent d'un pays à l'autre. Il serait souhaitable que les autorités améliorent la cohésion des différents programmes, par exemple au niveau des frais de logement.

Les coûts de main-d'œuvre sont les plus importants coûts de production des serriculteurs. C'est pourquoi le SPSQ s'est activement engagé, avec Agri-Carières, dans la conception d'un Programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) en établissant une norme d'ouvrier en serre. Ce programme prend actuellement son envol et les objectifs d'adhésion sont dépassés. Toutefois, les producteurs se demandent pourquoi les travailleurs étrangers n'ont pas droit d'adhérer à ce programme. Les travailleurs étrangers ont droit au congé parental mais pas au PAMT. Ce programme permet de reconnaître les compétences des

employés et de les motiver dans leur travail. Il fournit également un incitatif d'ordre fiscal aux producteurs qui embarquent leurs employés dans le programme. Il faudrait que le programme accepte les travailleurs étrangers.

4. VALORISER L'ENVIRONNEMENT ET LE TERRITOIRE DU QUÉBEC

Environnement

Les efforts des producteurs en serre pour réduire leur impact environnemental incluent : diminution de l'apport d'engrais par l'irrigation, diminution du lessivage, recirculation de l'eau de lessivage, augmentation de l'efficacité énergétique, diminution de la consommation de mazout au profit de la biomasse, chauffage au biogaz et à la géothermie, etc. Il reste encore du chemin à faire. Les freins principaux sont de l'ordre des infrastructures. Des infrastructures désuètes permettent difficilement d'implanter, par exemple, la recirculation des eaux de lessivage ou l'installation d'écrans thermiques (pour diminuer la consommation d'énergie).

Le SPSQ est d'accord à accentuer les efforts. Les programmes en place, par exemple Prime-Vert, font une partie du travail mais les montants maximaux par projet sont insuffisants pour la plupart des projets de conversion de système de chauffage. De son côté, le ministère des Ressources naturelles et de la Faune encourage la conversion du chauffage au mazout vers le chauffage à la biomasse. Une telle conversion génère une diminution nette de l'émission de gaz à effet de serre. Or, les technologies ne sont pas suffisamment adaptées et rodées pour la production en serre et coûtent très cher. En plus de bonifier les programmes (et de les rendre plus simples et flexibles) destinés aux producteurs, il faut encourager les projets de recherches et de transfert technologique dans ce domaine. Ces projets permettent de mesurer l'efficacité de nouvelles techniques ou technologies, mais aussi d'améliorer le savoir-faire des producteurs.

Le SPSQ demeure convaincu que l'avantage concurrentiel du Québec est l'électricité. La filière électrique (que nous définissons comme étant la production, transport, transformation, distribution et service) est la filière énergétique la plus développée au Québec et surtout la moins émettrice de gaz à effets de serre. Contrairement au gaz naturel, l'électricité est disponible partout. On trouve des électriciens compétents partout. L'électricité est une énergie propre. Elle est simple d'utilisation et les équipements de chauffage ne sont pas coûteux. L'électricité est la seule source d'énergie possible pour l'éclairage d'appoint. Le seul problème de l'électricité au Québec est son coût. Elle est trop chère pour concurrencer le coût du gaz naturel payé par les concurrents ontariens. Et elle n'est pas assez chère et polluante pour justifier des projets de micro-production d'électricité. De toute façon la réglementation d'Hydro-Québec ne permet pas de projets intéressants à cet égard. Il faut trouver le moyen de passer par-dessus les paradigmes d'Hydro-Québec et utiliser cette richesse qu'est l'électricité pour soutenir le développement de secteurs à haut potentiel tels que la production en serre. La CAPERN pourrait sensibiliser le gouvernement à cet égard. Si on ne peut procéder à de tels ajustements, alors on pourrait soutenir les producteurs en serre dans leur consommation d'électricité.

Territoire

Il est acquis que le transport routier a un impact important sur l'environnement, principalement à cause de l'émission de gaz à effets de serre. Comme les grands marchés sont en régions urbaines, il apparaîtrait logique de concentrer les fournisseurs de ces marchés en zones périurbaines. Les producteurs en serre n'ont pas d'intermédiaires avec les grands distributeurs et leurs vendent directement. On retrouve d'ailleurs les principales concentrations de producteurs en serre autour de Montréal et de Québec.

Or, il est de plus en plus difficile d'exercer la production en serre en zone verte urbaine ou périurbaine. Chaque municipalité a ses propres règles d'urbanisme. Par exemple, la ferme d'un serriculteur s'est retrouvée dans une zone nouvellement identifiée « patrimoniale ». Il ne pouvait donc plus réaliser de projet de construction sans se conformer à un plan d'urbanisme qui ne tenait aucunement compte de sa réalité agricole. On se retrouve aussi dans des situations où la municipalité exige que des serriculteurs (toujours en zone agricole) installent des gicleurs (complètement inutiles dans une serre), une porte à chaque 100 pieds, etc. La vente au détail sur la ferme représente le canal de distribution le plus important pour les producteurs de plantes ornementales en serre. Il s'agit du circuit le plus court possible. Mais le client qui vient acheter des fleurs doit impérativement acheter de la terre et autre matériel pour replanter ses fleurs. Si le consommateur est obligé de faire un détour dans les grandes surfaces pour acheter des produits complémentaires nécessaires (terre, engrais, etc.), il risque d'y acheter aussi ses fleurs. Des producteurs ont été victimes de peu de tolérance de la Commission de protection du territoire agricole (CPTAQ) ou de leur municipalité relativement aux produits complémentaires et ont dû cesser leurs opérations de vente au détail.

Il est de notre avis que la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles (LPTAAQ) doit être appliquée afin de restreindre davantage le dézonage et d'accorder plus de flexibilité aux producteurs agricoles dans la vente de produits complémentaires à leurs productions.

PRÉSENTATION À LA COMMISSION PARLEMENTAIRE (CAPERN)

Le secteur de la production en serre au Québec

Le secteur est composé de **710 entreprises**, dont environ les deux-tiers sont spécialisées en horticulture ornementale et un tiers en production maraîchère. La valeur des ventes représente **270 millions \$ annuellement**, dont 176 millions \$ en plantes ornementales et 94 millions \$ en légumes. Notre secteur est le 8^e en importance au Québec (basé sur la valeur des ventes) et il engendre près de **6 200 emplois directs**.

Au cours des années 90, ainsi que durant la première moitié des années 2000, la production en serre a connu une croissance continue d'en moyenne **4,4 % par année**. Durant cette même période, la croissance a été beaucoup plus prononcée en Colombie-Britannique et en Ontario, dont la valeur de production est respectivement de 530 millions \$ et 1,2 milliard \$ (Québec : 270 millions \$). Le développement de la production au Mexique s'est également grandement accrue, atteignant aujourd'hui 50 % de la production nord-américaine (Canada et USA, 25 % environ chacun), et tout semble indiquer que cette tendance se maintiendra.

La compétition dans les deux secteurs est de plus en plus féroce d'où l'importance, pour les entreprises serricoles du Québec, de demeurer continuellement très compétitives. Le contrôle des coûts est un enjeu important, notamment en **matière d'énergie** (10 % à 30 % des coûts) et de **main-d'œuvre** (20 % à 40 % des coûts). Le potentiel de développement de la serriculture au Québec demeure très élevé, à condition d'apporter quelques ajustements structurels. Le mémoire que nous avons présenté énumère ces propositions.

Distinguer nos produits bioalimentaires

Aliments du Québec et la grande distribution

Dans un contexte aussi compétitif, le grand défi de notre secteur demeure la visibilité de nos produits face aux importations (surtout Ontario et Mexique). Nous croyons que le MAPAQ peut renforcer son rôle dans la mise en valeur des produits québécois.

Le SPSQ reconnaît le succès des campagnes du MAPAQ « *Mettez le Québec dans votre assiette* » et « *Les aliments du Québec, toujours le bon choix!* ». Il faut toutefois poursuivre et **intensifier les efforts**. Selon nous, les chaînes devraient accorder la même importance à Aliments du Québec qu'elles en accordent au programme « Foodland Ontario ». Par exemple, quand un produit ontarien est disponible, les chaînes « déclassent » le produit québécois dans les points de vente ontariens. Non seulement nos producteurs vendant en Ontario subissent cette pratique chaque année, et ce pour tous les produits de serre, mais en plus, ils voient leur espace épicerie et circulaires réduits au Québec lorsque la tomate mexicaine arrive sur nos marchés! À titre d'exemple, cette année, l'impact de ce phénomène **est une perte de revenus** de l'ordre de **25 % à 30 % depuis le mois de janvier**.

Pour se doter d'un outil comparable à celui de « Foodland Ontario » au Québec, on se doit de mettre en place les mécanismes nécessaires, en commençant par le financement adéquat d'Aliments du Québec. À titre de référence, proportionnellement au nombre d'habitants, le financement gouvernemental de « Foodland Ontario » est d'environ **4 fois** supérieur à celui d'Aliments du Québec.

De plus, nous souhaitons que le MAPAQ contribue à la mise en place d'un programme de reconnaissance des épiceries et des détaillants visant à développer et renforcer les pratiques mettant en valeur les produits québécois. Plus nous accorderons de l'importance à la valorisation des produits locaux, plus les chaînes et les épiceries seront encouragées à favoriser ces produits, à l'image de leur comportement en Ontario.

«...proportionnellement au nombre d'habitants, le financement gouvernemental de « Foodland Ontario » est d'environ 4 fois supérieur à celui d'Aliments du Québec.»

Recommandation 1 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ de renforcer la visibilité et la mise en valeur des produits québécois en :

- garantissant le financement d'Aliments du Québec à un niveau proportionnellement comparable au financement étatique de « Foodland Ontario »;
- structurant et finançant un programme similaire à Aliments du Québec dédié aux plantes ornementales (Ex. : Cultivées au Québec);
- développant, par l'entremise d'Aliments du Québec, un programme de reconnaissance auprès des épiceries et des détaillants visant le développement et le renforcement de pratiques de mise en valeur des produits québécois;
- accompagnant l'industrie de l'horticulture ornementale dans sa campagne promotionnelle.

«...plus de 65 % des achats de fruits et légumes des québécois se font encore dans les grandes chaînes d'alimentation.»

Le Livre vert affirme que la « segmentation prend de l'ampleur, de sorte que de nouveaux modes de mise en marché continuent de se développer ». Or, plus de 65 % des achats de fruits et légumes des québécois se font encore dans les grandes chaînes d'alimentation¹. De plus, les grossistes et les chaînes sont aussi les principaux clients des serres maraîchères² de plus de 5000 m². Il est de notre avis que la politique bio-alimentaire doit tenir davantage compte du maillon « grande distribution » pour appuyer ses orientations. Ce mode de mise en marché est toujours le plus important dans le cas des fruits et légumes frais et il mérite que tous s'y attardent, surtout le MAPAQ.

¹ Évalué à 65 % pour les fruits et légumes : AGECO, portrait de la distribution des fruits et légumes, 2006

² AGECO, Légumes de serre : portrait, diagnostic et opportunités de développement, 2011

Si le consommateur se situe au centre de la Politique, ce qui nous paraît tout-à-fait judicieux, alors la grande distribution doit en être un enjeu primordial. Nous estimons important que les autres créneaux (HRI, marchés publics, etc.) soient développés, mais les efforts doivent être mis en proportion de l'importance de chacun.

Avant tout, les producteurs en serre considèrent les grandes chaînes comme des partenaires d'affaires. Elles sont peu nombreuses et jouissent d'un grand pouvoir dans les relations avec leurs fournisseurs. Pour des raisons de concurrence, elles partagent peu de détails sur les parts de marchés des produits québécois. Conséquemment, il y a place à amélioration.

Que peut faire concrètement le MAPAQ? Nous proposons qu'il devienne un acteur clé dans l'obtention d'informations stratégiques. Il serait alors un leader de la veille de l'information de marché. Il deviendrait la référence en matière de commercialisation et un appui dans l'organisation de la mise en marché des produits bio-alimentaires et ornementaux au Québec. Ainsi, les producteurs auraient facilement accès à l'information de marché et ils seraient mieux outillés pour négocier avec leurs clients.

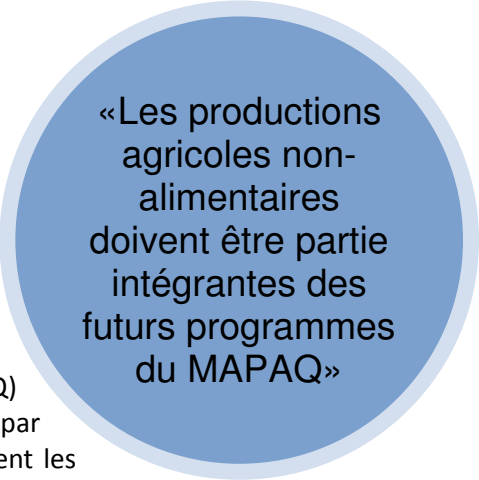
Recommandation 2 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ de supporter un service d'information de marché pour le secteur des fruits et légumes frais ainsi que pour le secteur des plantes ornementales et de diffuser régulièrement ces renseignements stratégiques aux producteurs.

L'agriculture non alimentaire

Une part significative de la production agricole du Québec n'est pas destinée à l'alimentation. La production horticole ornementale sous serre fait partie de cette catégorie. Elle génère pourtant des revenus supérieurs à **170 millions de dollars par année**. Doit-on comprendre que le terme politique « bioalimentaire » exclut ce secteur?

Nous sommes d'avis que la Politique qui émanera du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) devrait être inclusive. Les fleurs et plantes ornementales achetées par les québécois sont issues de l'activité agricole. Nos producteurs vivent les mêmes enjeux que ceux produisant des aliments. Il est capital que l'agriculture non-alimentaire demeure dans la mission du MAPAQ. Les productions agricoles non-alimentaires doivent faire partie intégrante des futurs programmes du MAPAQ.



«Les productions agricoles non-alimentaires doivent être partie intégrantes des futurs programmes du MAPAQ»

Recommandation 3 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ de s'engager, par écrit, auprès des producteurs en serre du Québec, afin de leur garantir que les productions agricoles « non-alimentaires », dont fait partie l'horticulture ornementale, seront partie intégrantes de la Politique bio-alimentaire du Québec.

Valoriser l'environnement et le territoire du Québec

Énergie

Le SPSQ estime qu'il est important d'implanter des technologies permettant une **maximisation de l'efficacité énergétique** et de la compétitivité du secteur de la production en serre. À cet effet, nous demeurons convaincus que **l'avantage concurrentiel du Québec est l'électricité**. Cette dernière constitue la filière énergétique la plus développée au Québec et surtout la moins émettrice de gaz à effet de serre. Contrairement à d'autres sources énergétiques, l'électricité est disponible partout dans la province tout comme les différents services qui y sont reliés (ex. : électriciens).

«...l'électricité ne représente que 5 % de l'énergie consommée par les entreprises serricoles du Québec.»

De plus, les équipements de chauffage électrique sont très abordables et simples d'utilisation. L'électricité demeure la seule source d'énergie pour l'éclairage artificiel, essentiel pour produire à l'année sous serre. Le tarif Bt, qui était disponible auparavant pour nos producteurs, constituait un avantage concurrentiel essentiel à l'éclairage de photosynthèse, le seul moyen à la production de qualité exemplaire, tout au long de l'année. Pourtant l'électricité ne représente que **5 % de l'énergie** consommée par les entreprises serricoles du Québec. En effet, les tarifs électriques sont trop élevés, notamment en comparaison des coûts du gaz naturel utilisé par les producteurs ontariens. Les solutions promises en 2003, lors de l'abolition du tarif Bt, n'ont jamais été livrées, entre autres, le réseau de distribution du gaz naturel ne permet actuellement de rejoindre que 10 % des serriculteurs.

Recommandation 4 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ et au MRNF de tout faire afin :

- qu'un tarif électrique adapté à la production en serre soit offert le plus rapidement possible;
- de modifier la réglementation d'Hydro-Québec afin de permettre le rachat des surplus dans le cadre de projets de micro-production d'électricité par les entreprises serricoles;
- de développer un programme de soutien, dédié aux producteurs en serre, afin de réduire leurs dépenses en énergie électrique, dans l'éventualité où les deux mesures précédentes ne seraient pas envisageables.

Quelques projets de **conversion de système de chauffage** ont été réalisés au cours des dernières années par les entreprises serricoles. Ces projets sont extrêmement utiles car ils génèrent une **diminution** nette importante des émissions de **gaz à effet de serre**. Récemment, la plupart des conversions l'ont été vers des systèmes de combustion à la biomasse. Des programmes de soutien existent mais ils sont encore **très peu utilisés**. D'un côté, les producteurs ne sont pas toujours convaincus que ces technologies sont parfaitement adaptées et rodées pour la production en serre et d'autre part elles coûtent très cher. Selon le SPSQ, non seulement il faudrait **bonifier les programmes du Bureau de l'efficacité et de l'innovation énergétiques (BEIE)** ainsi que Prime-Vert, mais il faudrait également stimuler le développement de projets de recherche et de transfert technologique dans ce domaine et ainsi documenter les gains d'efficacité énergétique de nouvelles technologies et améliorer le savoir-faire des producteurs.

Recommandation 5 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ et au MNRF :

- d'augmenter les montants maximaux des projets de conversion de système de chauffage dans le cadre du programme Prime-Vert;
- de bonifier les programmes offerts par le BEIE afin de les rendre plus simples et plus flexibles, notamment pour les entreprises dont la superficie cultivée est plus petite;
- de soutenir financièrement les services d'accompagnement des producteurs en matière d'efficacité énergétique ainsi que les projets de recherche et de transfert technologique dans ce domaine.

Environnement

En plus des actions en matière d'efficacité énergétique et de diminution des émissions de gaz à effet de serre, les producteurs en serre déploient beaucoup d'efforts pour réduire leur impact environnemental, notamment : diminution de l'apport d'engrais par l'irrigation, diminution du lessivage, recirculation de l'eau de lessivage, etc.

Le principal défi en matière environnementale, pour notre secteur, est la **désuétude** d'une proportion importante du parc des infrastructures. En effet, des infrastructures dépassées permettent difficilement d'implanter, par exemple, des systèmes de recirculation des eaux de lessivage ou l'installation d'écrans thermiques (pour diminuer la consommation d'énergie).



«...les producteurs en serre déploient beaucoup d'efforts pour réduire leur impact environnemental...»

À l'instar de l'effort de soutien qui a été accompli pour plusieurs secteurs agricoles (par exemple le financement des fosses à fumier et autres mesures agro-environnementales), il faudrait développer des **programmes adéquats** afin de soutenir le **renouvellement des infrastructures** ainsi que la mise en place de systèmes visant la diminution de l'impact environnemental de la production sous serre.

Recommandation 6 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ, la mise en place de programmes de financement adaptés au renouvellement des infrastructures serricoles et à la mise en place de systèmes visant la diminution de l'impact du secteur sur l'environnement.

Territoire

Les principales concentrations de producteurs en serre se trouvent dans les régions **autour de Montréal et de Québec**. Nous constatons qu'il devient de plus en plus difficile d'exercer cette production en zone verte urbaine et périurbaine. En effet, plusieurs types de **réglementations municipales** compliquent grandement les opérations de nos entreprises. À titre d'exemple, une ferme serricole s'est retrouvée dans une zone nouvellement identifiée « patrimoniale » compromettant ses projets de construction. Certaines municipalités exigent l'installation de gicleurs (inutiles pour notre production) ou de portes à chaque 100 pieds, etc.

De plus, la **vente directe au public** demeure un mode de commercialisation très répandu, notamment chez les producteurs de plantes ornementales. Toutefois, la législation et la réglementation actuelles empêchent souvent ces entreprises de vendre les **produits dits « complémentaires »**. Si la clientèle doit absolument faire un détour par les grandes surfaces pour se procurer de la terre, de l'engrais ou des pots, il y a de bonnes chances qu'elle y achète également les plantes. Les circuits courts de commercialisation sont de plus en plus promus, encouragés et soutenus. Il va donc de soi de faciliter le développement de ce mode de commercialisation en permettant aux producteurs d'attirer sa clientèle par la vente de produits complémentaires.

Recommandation 7 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ, de prendre les mesures nécessaires afin que la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles (LPTAAQ) soit appliquée pour restreindre davantage le dézonage et accorder plus de flexibilité aux producteurs agricoles dans la vente de produits complémentaires.

Renforcer notre capacité concurrentielle

Sécurité du revenu

Les producteurs en serre du Québec sont parvenus, jusqu'à maintenant, à concurrencer les produits importés, avec **très peu de soutien gouvernemental**. Agri-Québec est, en effet, le seul programme provincial auquel ont accès nos producteurs. Dans le cadre de ce dernier, la couverture des valeurs nettes admissibles (VNA) **se limite à 1,5 million de dollars**, ce qui plafonne la contribution gouvernementale à 45 000 \$.

Les producteurs ontariens, par le biais du programme « Autogestion des risques », sont en mesure **d'assurer 100 % des VNA**. C'est un avantage de taille qui leur est offert. Rappelons également que les producteurs en serre vendent souvent directement aux chaînes et distributeurs. Les conditions de ces marchés exigent souvent des volumes très importants afin de conserver l'accès aux tablettes, faute de quoi les produits québécois en disparaîtraient. Alors pourquoi limiter les VNA dans ce secteur au Québec?

Les VNA totales non couvertes en serriculture représentent, selon les données 2009 de La Financière agricole du Québec (FADQ), plus de **80 millions de dollars**, soit près de 40 % de l'ensemble des VNA serricoles. Il est important de souligner que les producteurs en serre n'ont pas accès à des programmes de type ASRA pour compenser cette situation.

En résumé, le programme Agri-Québec ne couvre que **60 % de l'ensemble des VNA** alors que l'ASRA couvre la totalité des coûts de production des secteurs visés et que le programme ontarien couvre 100 % des VNA des serriculteurs maraîchers de cette province.

Recommandation 8 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ et à La Financière agricole du Québec d'ajuster les programmes de sécurité du revenu, offerts par La Financière agricole du Québec, afin qu'ils couvrent 100 % des VNA en serriculture.

Recherche et innovation

Nous croyons qu'il est important de réduire le temps de transfert technologique entre la recherche et l'application en entreprise et nous accueillons favorablement une politique du MAPAQ dans ce sens. Toutefois, nous estimons inadmissible que le secteur maraîcher serricole, dont la valeur des ventes **s'élève à 94 millions \$ par an**, ne dispose d'aucun centre d'expertise reconnu, alors que leur rôle est justement le transfert technologique.

De plus, il faut reconnaître l'importance de la recherche universitaire. Nous sommes déçus que le Livre vert n'en fasse que très peu allusion. Nous croyons que les universités devraient développer plus de projets en lien avec les besoins des secteurs de production plutôt qu'uniquement en fonction des critères des grands programmes nationaux de subventions à la recherche fondamentale.

Recommandation 9 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ d'élaborer une orientation liée à la recherche et au transfert technologique qui inclura, entre autres :

- un volet visant le développement de projets de recherche universitaire répondant aux besoins des secteurs de production;
- le financement à long terme d'un centre d'expertise spécialisé en serriculture maraîchère.

Main-d'œuvre

Les producteurs en serre du Québec emploient plus de **6 000 travailleurs**. Vu la rareté de la main-d'œuvre locale, plusieurs producteurs emploient de la main-d'œuvre étrangère, provenant principalement du Mexique et du Guatemala. Cette main-d'œuvre est très appréciée et **joue un rôle majeur**.

Les frais de main-d'œuvre constituent la plus grande part des coûts de production des serriculteurs. C'est pourquoi le SPSQ s'est activement engagé, avec Agri-Carières, dans la conception d'un Programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) en établissant une norme d'ouvrier en serre. Ce programme prend actuellement son envol et les **objectifs d'adhésion sont déjà dépassés**. Toutefois, les producteurs se demandent pourquoi les travailleurs étrangers n'ont pas le droit d'adhérer à ce programme, alors qu'ils ont droit à la plupart des autres avantages sociaux, comme le congé parental par exemple?

Le PAMT offre une reconnaissance des compétences acquises par les travailleurs et constitue un facteur mobilisateur pour ces derniers. De plus, il offre des avantages fiscaux aux producteurs qui participent à la formation de ces employés.

Recommandation 10 :

Le SPSQ recommande au MAPAQ de tout faire afin que les travailleurs étrangers soient admissibles au PAMT.