

Idées fraîches pour garantir la compétitivité du Canada :

Stimuler la croissance de la production horticole,
une industrie de cinq milliards de dollars



CCH / CHC

Conseil canadien de l'horticulture
Canadian Horticultural Council

Idées fraîches pour garantir la compétitivité du Canada :

Stimuler la croissance de la production horticole,
une industrie de cinq milliards de dollars

Préparé par

Le Conseil canadien de l'horticulture
9, Corvus Court, Ottawa (Ontario)

et

JRG Consulting Group

1^{re} édition, juin 2007



Conseil canadien de l'horticulture
Canadian Horticultural Council

Table des matières

i	Sommaire	iii
1.0	Introduction	1
2.0	Profil de la chaîne d'approvisionnement du secteur de l'horticulture	5
2.1	Consommation de produits horticoles comestibles	5
2.2	Survol du secteur de la production primaire	8
2.3	Survol du secteur de la transformation	12
2.4	Exportation et importation de produits horticoles	13
3.0	Contribution de l'horticulture à l'économie	16
3.1	Dépenses par le secteur de l'horticulture	16
3.2	Retombées des dépenses en produits horticoles sur l'ensemble de l'activité économique	17
3.3	Valeur ajoutée par la production, l'emballage et la transformation des cultures horticoles	18
3.4	Retombées de l'horticulture en matière d'emploi et de revenus de travail	19
3.5	Recettes fiscales générées par la production et la transformation	20
4.0	Réalité des bénéfices des exploitations horticoles	22
4.1	Bénéfices nets des horticulteurs	22
4.2	Variabilité des bénéfices nets de la production horticole	24
4.3	Comparaison des situations financières des sous-secteurs de l'horticulture	28
5.0	Solutions proposées aux entraves aux bénéfices des exploitations horticoles	31
5.1	Sortir les besoins de l'horticulture de l'ombre des autres secteurs	31
5.2	Concurrencer avec un dollar fort	32
5.3	Concurrencer la main-d'œuvre à bon marché des importations	32
5.4	Égaliser les chances en matière de réglementation et de normalisation	33
5.5	Harmoniser les normes réglementaires du Canada et des États-Unis	34
5.6	Surmonter le désavantage de la diversité de l'horticulture sur le plan de l'accès aux intrants	34
5.7	Appliquer l'universalité des programmes du CSA	35
5.8	Concurrencer les importations et promouvoir l'exportation	36
5.9	Se positionner dans la chaîne d'approvisionnement et augmenter le pouvoir de négociation	36
6.0	Occasions et stratégies	38
6.1	Demande des produits locaux	38
6.2	Positionnement des produits canadiens sur les marchés intérieurs et extérieurs	38
6.3	Établissement de normes minimales pour les fruits et les légumes consommés au Canada	39
6.4	Promotion de la santé des Canadiens et Canadiennes par la consommation de fruits et de légumes	39
6.5	Stimulation de la croissance par la prolongation de la saison de commercialisation	40
6.6	Formation de partenariats pour fournir la masse critique nécessaire et répondre aux exigences des acheteurs	41
7.0	Horticulture canadienne : vision et stratégies	42
8.0	Annexes	
<i>Annexe I</i>	Chaîne d'approvisionnement de l'industrie des fruits et des légumes	44
<i>Annexe II</i>	Contribution économique de l'horticulture : Vue d'ensemble du modèle	45
<i>Annexe III</i>	Taxes et impôts prélevés par le gouvernement et générés par l'horticulture	47
<i>Annexe IV</i>	Occasions offertes à l'industrie de l'horticulture	48



Une des principales industries agroalimentaires du Canada

Le secteur de l'horticulture est l'une des plus importantes industries agroalimentaires du Canada. En effet, les Canadiens et Canadiennes dépensent annuellement chez les détaillants plus quatorze milliards de dollars en produits fruitiers et maraîchers, ce qui représente 25 % de tous les achats au détail de nourriture. Cette estimation ne tient pas compte de leurs dépenses en vin qui atteignent le demi-milliard de dollars, ni des trois milliards dépensés en produits horticoles par le secteur des services alimentaires, ni des dépenses des consommateurs dans divers créneaux du marché des produits de floriculture et de culture en pépinière, ni des trois milliards en exportation de produits horticoles.

La production horticole est l'un des plus importants secteurs de production agricole, rapportant cinq milliards en recettes monétaires. Elle constitue la principale source de recettes monétaires en Colombie-Britannique et en Île-du-Prince-Édouard et représente plus de la moitié des recettes provenant de récoltes dans toutes les régions canadiennes, sauf les Prairies. Comme dans tous les secteurs agricoles, l'horticulture a encaissé les contrecoups de la mondialisation, de la hausse du dollar canadien, des coûts croissants imposés par la réglementation et des fusions à chaque bout de la chaîne d'approvisionnement.

Apport économique considérable

La production, l'emballage et la transformation des cultures horticoles du Canada génèrent un apport considérable à l'économie canadienne. Intervenant dans tous les aspects de l'économie, le réseau de la production, de l'emballage et de la transformation des produits horticoles génère 29 milliards de dollars d'activité, et engendre 200 000 emplois à temps plein, soit 8 milliards en salaires et rémunérations. La valeur ajoutée, ou produit national brut (PNB), créée par cette partie du secteur s'élève à 13 milliards, dont un peu plus de la moitié est attribuable à la production horticole et le reste à l'emballage et à la transformation. La somme des taxes et des impôts qui sont prélevés par les trois ordres de gouvernement et qui sont générés par la production, l'emballage et la transformation des produits horticoles canadiens s'élève à 5,8 milliards. Cette somme de revenus fiscaux est supérieure à ce que le secteur de la production gagne en revenu en une année. La production horticole du Canada tout entier rapporte, à elle seule, au gouvernement un peu moins de 3 milliards en recettes fiscales.

Contribution à la vie économique rurale

Encore plus significatif que la contribution économique est le fait que cette activité économique fait partie intégrante de l'économie rurale. En effet, 13 850 exploitations agricoles se spécialisent en culture horticole partout au pays. Si la production se fait en région rurale du Canada, les activités d'emballage et de traitement des produits horticoles s'y effectuent, sinon exclusivement, du moins en grande partie. L'économie rurale est enrichie de plus de 90 000 emplois à temps plein, essentiellement en entreprise, qui sont directement créés par la production, l'emballage et la transformation des cultures horticoles. En outre, la grande majorité des autres 110 000 emplois à temps plein (soit un total de 200 000 ETP) qui sont générés dans l'ensemble de l'économie canadienne se trouvent également en région rurale. Ces emplois résultent de l'achat de biens et de services découlant de la production, de l'emballage et de la transformation des cultures horticoles. La plus grande part des 8 milliards en rémunérations et salaires est dépensée sur des biens et des services par les familles de ces travailleurs, enrichissant l'économie rurale.

Contribution à la santé et au bien-être des Canadiens et Canadiennes

Un autre apport du secteur de l'horticulture est la santé et le bien-être des Canadiens et Canadiennes. La consommation de produits fruitiers et maraîchers en tant qu'élément du régime alimentaire quotidien s'est avéré un facteur essentiel d'une solution

d'ensemble à la santé publique. Des Canadiens et Canadiennes en santé font moins appel aux programmes de soins de santé financés par les fonds publics. De plus, les fleurs et plantes ornementales ont une grande incidence sur le bien-être des Canadiens et Canadiennes ce qui peut aussi avoir pour effet de réduire les coûts de soins de santé.

Répercussions favorables sur les Canadiens et Canadiennes

Le secteur de l'horticulture a des répercussions favorables sur plusieurs plans. En fournissant plus 200 000 emplois à temps plein en région rurale et en générant considérablement d'activité économique, l'horticulture fournit jusqu'à 13 milliards de PNB à l'économie rurale partout au Canada et 5,8 milliards en recettes fiscales chaque année. Un certain nombre de retombées non économiques jaillissent également de l'activité de ce secteur. L'une d'entre elles est le bénéfice pour la santé et le bien-être des Canadiens et Canadiennes de la consommation de produits alimentaires sains. Les fruits et les légumes sont dotés des substances naturelles, y compris les phytochimiques, les fibres, les vitamines et autres nutriments essentiels, qui contribueraient, selon les résultats de recherches, à réduire les risques de maladies. Cet ensemble d'avantages permettent de considérer le secteur de l'horticulture comme un participant à la sécurité alimentaire du Canada et à la santé physique des Canadiens et Canadiennes ainsi qu'un moyen de protection du revenu des régions rurales.

Occasions offertes au secteur de l'horticulture

Le secteur groupant la production, l'emballage et la transformation de fruits et de légumes ne représente que quelque 40 % des produits transformés qui sont consommés par les Canadiens et Canadiennes, et ce chiffre se rapproche de 20 % si l'on parle de fruits et de légumes frais. Les occasions foisonnent de fournir plus de produits aux Canadiens et Canadiennes, tout en contribuant à la santé économique des régions rurales, à la santé publique, à la sécurité des aliments au Canada et au financement des programmes gouvernementaux nécessaires.

Investissements et partenariats stratégiques pour favoriser la croissance

Le secteur de la production s'est donné comme objectif de doubler le chiffre d'affaires du secteur de l'horticulture de manière à le faire passer de cinq à dix milliards de dollars d'ici l'an 2020. Cette croissance annuelle de 4,8 % est réalisable et sera grandement favorisée par des investissements et regroupements stratégiques comme les suivants :

- **Programmes de soutien à l'approvisionnement en nourriture produite localement :** Programmes de promotion de la provenance et d'achat préférentiel de produits locaux, programmes scolaires de collation ou de déjeuner et programmes d'approvisionnement alimentaire des agences gouvernementales. Ces programmes augmentent la sécurité alimentaire au Canada, ont un effet bénéfique sur l'empreinte écologique et accroissent encore davantage la contribution de l'horticulture à l'activité économique et à l'embauche en région rurale.
- **Réserve d'une partie des étalages de fruits et de légumes aux produits canadiens :** Exigence que les étalages des magasins alimentaires contiennent un minimum de produits alimentaires cultivés au Canada dans chaque catégorie. Dans le rayon des fruits et des légumes, cette exigence pourrait imposer, par exemple, que 25 % des étalages de fruits frais et 40 % de ceux de légumes frais (y compris les produits à longue durée de conservation) sous chaque bannière soient consacrés aux produits canadiens, avec accroissement éventuel selon la disponibilité de fruits et de légumes de la région qui satisfont aux normes minimales. Cette mesure améliore la sécurité alimentaire du Canada en garantissant qu'un minimum de marchandises vendues au détail soit de provenance canadienne. Les régions rurales du Canada en bénéficieront également grâce aux contributions économiques des entreprises de production et d'emballage de produits agricoles. On pourrait envisager d'accorder des incitatifs fiscaux aux détaillants qui dépassent les exigences minimales en matière de contenu canadien.

- **Exigences d'étiquetage des fruits et des légumes transformés en matière de contenu canadien :** Une modification des exigences d'étiquetage pourrait imposer que toute mention « Produit du Canada » doive signifier que le produit a été cultivé et transformé au Canada, comme c'est le cas pour les vins de la VQA. Les matières premières importées qui sont transformées et emballées au Canada pourraient porter des étiquettes avec la mention « Produit importé transformé et emballé au Canada ». Cette mesure contribuerait à promouvoir la demande de fruits et de légumes cultivés et transformés au Canada.
- **Programmes bonifiés de main-d'œuvre saisonnière :** Le secteur de l'horticulture a bénéficié du Programme des travailleurs agricoles saisonniers. Ce programme donne accès à une main-d'œuvre qui n'est pas disponible au Canada et permet d'établir une structure de coûts plus concurrentielle que celle des produits arrivant de l'étranger. La modification de programmes gouvernementaux précis peut améliorer encore davantage la compétitivité en éliminant les cotisations des travailleurs étrangers à l'assurance-emploi ainsi qu'à la RRQ ou au RPC. De plus, l'élimination de ces cotisations durant les deux premiers mois du travail saisonnier de résidents canadiens aurait pour effet d'encourager ces derniers à rechercher du travail saisonnier dans le secteur de la production horticole, ce qui accroîtrait encore davantage la viabilité des régions rurales.
- **Recherche et développement de produits à valeur ajoutée et de produits différenciés :** Cet investissement du gouvernement dans le marché des produits à valeur ajoutée et des produits différenciés par opposition au marché des denrées améliorerait la compétitivité et la viabilité du secteur en lui permettant de concurrencer les denrées à faible coût arrivant tous les jours de l'étranger.
- **Élimination des obstacles au progrès posés par la bureaucratie :** Parmi ces obstacles, notons les problèmes d'étiquetage, d'harmonisation et de protection des cultures par l'ARLA ainsi que les autres barrières réglementaires qui ont été mises en lumière par le secteur de l'horticulture au cours des dernières décennies. L'élimination de ces entraves inutiles soutiendrait la croissance du secteur en réduisant les coûts, en favorisant l'accès aux intrants, en améliorant les indications sur les étiquettes qui facilitent le choix du consommateur, en permettant d'énumérer les bienfaits pour la santé et en augmentant la latitude de gestion. Le gouvernement a un rôle, voire une obligation morale, de faciliter de telles modifications.
- **Regroupement avec les principaux organismes de santé et de prévention de la maladie :** Action visant à renforcer le lien établi entre un mode de vie sain et la consommation de fruits et de légumes. Le programme de l'industrie des fruits et des légumes ayant pour thème « 5 à 10 par jour » est une réussite. De nouvelles programmes portant sur la prévention de la maladie peuvent contribuer à encourager la consommation de fruits et de légumes. D'autres actions peuvent veiller à ce que les produits canadiens et les régions où cette industrie est située en profitent le plus. Bref, le secteur doit capitaliser sur sa qualité inhérente de constituer une solution aux problèmes de santé et de bien-être auxquels le Canada se trouve confronté. Des investissements judicieux en agriculture atténueront le besoin d'augmenter les fonds affectés aux problèmes de santé et de bien-être.
- **Dialogue des dirigeants avec l'industrie du commerce en alimentation :** Ce dialogue doit être établi entre les hauts fonctionnaires et les dirigeants des industries du commerce en alimentation et de l'horticulture. Par le passé, de tels dialogues ont jeté les bases d'une concertation des intervenants de la chaîne d'approvisionnement visant l'atteinte d'objectifs communs. Les questions, comme l'incidence du programme d'achat préférentiel de produits locaux et de la disposition visant le contenu canadien sur l'activité économique locale ainsi les emplois ainsi créés, doivent être abordées afin de souligner les résultats favorables à toutes les parties qui découleront du soutien et de l'engagement du détaillant. En outre, l'industrie peut illustrer comment l'approvisionnement locale réduit les pertes en magasin et améliore les marges dans leur ensemble ainsi que la façon dont l'industrie peut, grâce aux partenariats, atteindre la masse critique nécessaire pour approvisionner les détaillants par l'intermédiaire de leurs centres de distribution.

Le secteur de l'horticulture du Canada peut contribuer considérablement à la santé et au bien-être des Canadiens et Canadiennes et investir dans la croissance d'un avenir fort. L'objectif de doubler la valeur de la production horticole pour atteindre 10 milliards de dollars au terme des quatorze prochaines années est réalisable, tout comme ce secteur a réussi à doubler son envergure



entre 1990 et 2000. Cette croissance sera davantage assurée si le gouvernement effectue les investissements stratégiques suggérés. De cette manière, un résultat avantageux pour toutes les parties est à prévoir puisque le secteur de l'horticulture en sera renforcé, enrichira les économies rurales, fournira plus de recettes fiscales aux gouvernements, deviendra moins dépendant de programmes ad hoc, fera partie des solutions de soins de santé préventifs et contribuera davantage à la richesse, à la santé et au bien-être des Canadiens et Canadiennes.

Le Conseil canadien de l'horticulture

Le Conseil canadien de l'horticulture (CCH) est une association nationale bénévole sans but lucratif qui, depuis 1922, se voue à promouvoir les intérêts de ses membres et à représenter le secteur dynamique et diversifié de l'agriculture canadienne qui est désigné sous le nom d'horticulture. Situés partout au Canada, les membres du CCH produisent et emballent plus de 120 cultures horticoles comprenant des fruits, des légumes, des fleurs et des plantes ornementales.

Ses membres

Le corps des membres du CCH est formé d'associations nationales et provinciales représentant quelque 20 000 producteurs des diverses cultures horticoles du Canada ainsi que d'organismes des secteurs connexes et du secteur des services, d'agences gouvernementales provinciales ainsi que de producteurs individuels.

Son mandat

Le mandat du CCH est clair : représenter activement et vigoureusement le secteur de l'horticulture auprès du gouvernement fédéral en portant les questions soulevées par les membres à l'attention du ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada et de certains ministères et organismes fédéraux et provinciaux.

Ses activités

Le CCH s'emploie à répondre aux besoins et aux préoccupations de ses membres dans une grande diversité de domaines.

- *Finances et ressources humaines :*
 - promouvoir les programmes de sécurité du revenu de tous les producteurs du Canada;
 - effectuer le suivi de la réglementation fédérale sur l'emploi et continuer à soutenir les programmes de travailleurs agricoles saisonniers.
- *Salubrité des aliments :*
 - élaborer des programmes de salubrité des aliments à la ferme.
- *Recherche et technologie :*
 - garantir l'accès aux outils et aux nouvelles technologies de phytoprotection, y compris la biotechnologie;
 - mettre au point des outils facilitant la mise en marché des produits horticoles;
 - veiller à ce que, d'une part, la recherche soit effectuée dans des domaines utiles au secteur de l'horticulture et, d'autre part, les responsables des orientations politiques soient tenus au courant des priorités et des besoins changeants de ce secteur.

-
- *Normes commerciales et industrielles :*
 - veiller à l'établissement de normes de salubrité des aliments et de gestion de crise;
 - assister les secteurs de culture confrontés à des situations menaçant leur viabilité commerciale;
 - participer à l'élaboration d'ententes commerciales internationales et veiller à la création d'un contexte commercial favorable par l'établissement de règles équitables d'importation et d'exportation;
 - effectuer le suivi des questions et mesures touchant la phytoprotection;
 - veiller à établir un contexte réglementaire convivial;
 - communiquer et dialoguer avec l'ARLA et ses membres, l'Institut des aliments du Canada et l'Association canadienne des fabricants de grignotines de manière à favoriser les relations entre les producteurs, les emballeurs, les grossistes, les détaillants et les industries de transformation.
-



L'horticulture canadienne est une industrie évaluée à quelque cinq milliards de dollars seulement au niveau de la ferme, c'est-à-dire sans compter les retombées en amont et en aval de la production horticole sur l'emploi, l'activité économique que ainsi les taxes et les impôts versés aux deux paliers de gouvernement et aux municipalités. Les douze milliards de dollars en fruits et en légumes frais et transformés qui sont achetés par les détaillants et services alimentaires partout au Canada constituent une autre mesure de l'envergure de cette industrie.

L'industrie canadienne de l'horticulture, comme bien d'autres secteurs agroalimentaires ainsi que le secteur des produits de consommation en général, a connu une évolution considérable. Ce bouleversement est attribuable à beaucoup de facteurs, y compris la mondialisation, l'émergence de sources d'approvisionnement étrangères à faible prix, les ententes commerciales internationales, les progrès des technologies de l'information, la réglementation accrue, le regroupement des acheteurs et la hausse de la valeur du dollar canadien, pour ne nommer que ceux-là. La réduction des marges de profit est l'une des répercussions de ces changements sur l'agriculture primaire.

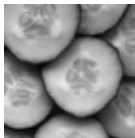
Cet effet est senti par l'ensemble du secteur agricole et n'est pas réservé au secteur des céréales et oléagineux qui est souvent désigné comme secteur en difficulté et en besoin de soutien public parce qu'il doit concurrencer les producteurs des États-Unis qui reçoivent d'importantes subventions prévues. Bien que la demande de produits horticoles est en croissance, les forces susmentionnées ont pour effet net d'exercer des pressions considérables sur le revenu à la ferme horticole, particulièrement depuis que la valeur du dollar canadien est passée de 0,625 \$ US à 0,90 \$ US au début de 2003. Cette hausse de près de 40 % réduit d'autant le prix des produits vendus sur le marché et affecte les marges de profit. Le secteur de l'horticulture traverse une crise financière précipitée en partie par la hausse du dollar canadien.

Les horticulteurs et les gouvernements demeurent impuissants devant beaucoup des causes de la diminution des bénéfices dans le secteur de l'horticulture. Toutefois, certaines de ces causes pourraient être maîtrisées au Canada, et il est possible de prendre des mesures sur plusieurs fronts qui aideront à augmenter le revenu gagné par les horticulteurs.

Le CCH a produit ce profil du secteur de l'horticulture afin de souligner l'envergure et la portée de son activité, de documenter sa contribution à l'économie canadienne, de mettre en lumière la situation des bénéfices des exploitations horticoles par suite de multiples difficultés auxquelles ces exploitations sont confrontées, de confirmer les occasions réelles qui existent et de proposer des solutions pratiques qui profiteront tant à l'industrie de l'horticulture qu'à l'économie canadienne.

L'horticulture canadienne est un secteur de grande envergure bien que diversifié et c'est justement à cause de cette grande diversité qu'elle n'est pas très connue du grand public. Ce secteur englobe tant les fleurs et les plantes ornementales que les fruits, les légumes, les pommes de terre et les champignons. La valeur de ces produits au stade de la production primaire dépasse les 5 milliards de dollars dans l'ensemble du Canada (*voir le tableau 1.1*)¹ et, après l'emballage ou la transformation, la valeur de ces produits s'élève à quelque 10 milliards. Les achats de fruits et de légumes par les détaillants et services alimentaires sont estimés à 12,7 milliards et la vente au détail de ces produits atteint les 14,4 milliards, sans tenir compte de la valeur des exportations de 3,2 milliards et des achats de services alimentaires qui se chiffrent à 3,4 milliards. La chaîne d'approvisionnement de l'horticulture comporte de nombreuses opérations, comme l'emballage, le classement, la transformation, la préparation d'aliments et l'expédition, qui génèrent considérablement d'activité et de bénéfices économiques (emplois, recettes fiscales, etc.) partout au Canada.

¹ Les produits de la floriculture et des pépinières sont l'une des plus importantes composantes puisqu'ils représentent 39 % de la valeur de la production.



1 INTRODUCTION



TABLEAU 1.1 Recettes des récoltes horticoles en 2005

	TN	ÎPÉ	NÉ	NB	Qué	Ont	Man	Sask	Alb	CB	CAN
<i>millions de dollars</i>											
Pommes de terre	1,9	161,7	9,5	77,2	101,6	64,1	154,2	23,4	137,8	61,0	792,5
Légumes de serre	0,2	-	4,0	-	54,0	396,6	0,2	0,6	30,2	224,4	711,0
Autres légumes	3,1	11,2	15,2	5,2	237,0	432,9	29,1	1,0	49,7	115,5	900,0
Pommes	0,0	0,1	9,9	2,3	28,6	50,8	-	-	-	35,4	127,3
Autres fruits arborescents	0,0	0,0	0,6	-	0,3	42,5	-	0,0	-	30,6	74,0
Baies et raisins	0,7	6,1	31,8	19,5	78,2	48,5	1,3	1,6	1,8	154,2	343,7
Champignons	-	-	-	-	9,1	153,7	-	-	37,8	78,7	279,4
Floriculture et pépinière	8,3	1,9	36,8	49,9	231,9	975,9	41,8	27,5	128,9	403,8	1 906,8
Total de l'horticulture	14,1	181,1	108,0	154,2	740,6	2 165,0	226,6	54,2	386,2	1 103,7	5 134,7

Source : Statistique Canada

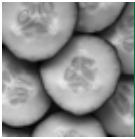
Le secteur de l'horticulture de l'Ontario qui représente 42 % des recettes d'horticulture (chiffre fondé sur la moyenne calculée de 2003 à 2005) est le plus important. Il est suivi de celui de la Colombie-Britannique qui s'élève à 22 % des recettes au Canada, puis de celui du Québec qui atteint 14 % (voir le tableau 1.2).

TABLEAU 1.2 Répartition par province des recettes monétaires des récoltes horticoles (moyenne de 2003 à 2005)

PROVINCE	RECETTES	
	(Moyenne de 2003 à 2005)	
	<i>millions</i>	%
Ont.	2 144,5 \$	41,6 %
C.-B.	1 131,8 \$	21,9 %
Qué.	731,5 \$	14,2 %
Alb.	385,9 \$	7,5 %
Man.	217,8 \$	4,2 %
Î.-P.-É.	186,2 \$	3,6 %
N.-B.	156,7 \$	3,0 %
N.-É.	111,2 \$	2,2 %
Sask.	76,7 \$	1,5 %
T.-N.	15,6 \$	0,3 %
Canada	5 157,9 \$	100,0 %

Source : Calculs fondés sur les données de Statistique Canada

L'horticulture constitue une partie importante de la production agricole de la plupart des provinces. Par exemple, en Île-du-Prince-Édouard, elle représentait 58 % des recettes de tous les marchés de 2003 à 2005 et 93 % des cultures (voir la deuxième colonne du tableau 1.3), soit 18 fois les cultures céréalières de cette province.



1 INTRODUCTION



Alors que le secteur de l'horticulture a contribué 17 % des recettes du Canada tout entier durant cette même période, il représente au moins 25 % des recettes monétaires agricoles dans les provinces suivantes :

- 58 % en Île-du-Prince-Édouard;
- 50 % en Colombie-Britannique;
- 40 % au Nouveau-Brunswick;
- 27 % en Ontario;
- 26 % en Nouvelle-Écosse.

En outre, sauf dans les trois provinces des Prairies, l'horticulture représente plus de 50 % des recettes de cultures (voir la colonne du centre du tableau 1.3). De ce fait, dans toutes les provinces, sauf les Prairies, la valeur des produits horticoles excède celle des productions de céréales et d'oléagineux.

TABLEAU 1.3 Comparaison de l'horticulture à la production agricole (moyenne de 2003 à 2005)

PROVINCE	Part de toutes les recettes du marché	Part des recettes du marché des cultures	Part des recettes du marché des céréales et oléagineux
Î.-P.-É.	58 %	93 %	1 869 %
C.-B.	50 %	98 %	3 600 %
N.-B.	40 %	85 %	3 989 %
Ont.	27 %	51 %	158 %
N.-É.	26 %	79 %	2 323 %
T.-N.	18 %	95 %	-
Qué.	14 %	51 %	158 %
Man.	7 %	14 %	19 %
Alb.	6 %	17 %	22 %
Sask.	2 %	2 %	3 %
Canada	17 %	37 %	73 %

Source : Calculs fondés sur les données de Statistique Canada

Le secteur de l'horticulture a aussi augmenté en importance et en envergure au cours des dernières décennies. En effet, ses recettes qui n'atteignaient pas 2 milliards de dollars en 1980 et 3 milliards dans les années 1990 ont dépassé les 5 milliards en 2005 (voir le tableau 1.4). Parallèlement, l'horticulture gagnait en importance au sein de l'économie agricole, puisque sa part des recettes monétaires agricoles s'est accrue, passant de 11 % en 1996 à 16 % au cours des dernières années² (voir la deuxième rangée du tableau 1.4). Autrement dit, l'importance et la contribution économique globale de la production horticole ont doublées au cours du dernier quart de siècle.

² Pourcentage qui n'atteignait pas 8 % en 1981.

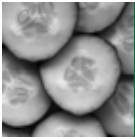


TABLEAU 1.4 Évolution de l’envergure et de l’importance de la production horticole

	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1996
Recettes horticoles (en millions)	5 135 \$	5 271 \$	5 095 \$	4 970 \$	4 664 \$	4 373 \$	4 026 \$	3 195 \$
Part de toutes les recettes du marché	16 %	17 %	17 %	15 %	14 %	15 %	14 %	11 %
Part des recettes de cultures	38 %	36 %	38 %	34 %	34 %	33 %	30 %	23 %
Part des céréales et oléagineux	75 %	69 %	74 %	63 %	64 %	63 %	53 %	34 %

Source : Calculs fondés sur les données de Statistique Canada

Aujourd’hui, l’horticulture représente 38 % des recettes monétaires de toutes les cultures du Canada, soit 65 % de plus qu’il y a vingt ans (comme le montre la dernière rangée du tableau 1.4). Alors que la production horticole n’équivalait qu’à 35 % du secteur des céréales et oléagineux en 1996, elle s’élève maintenant 70 %, ce qui constitue un changement radical de l’importance relative de ces deux secteurs.

La collectivité agricole et les décideurs ne saisissent pas toujours l’envergure et l’importance du secteur de l’horticulture. Une partie de cette méprise est attribuable à la diversité de ce secteur qui compte 100 cultures différentes partout au pays : des canneberges aux pêches dans le secteur fruitier, des asperges aux tomates de serre et aux pommes de terre dans le secteur maraîcher, ainsi qu’une vaste gamme de fleurs et de plantes ornementales.

Pour illustrer encore davantage l’envergure et l’importance du secteur de l’horticulture, la prochaine section dresse le profil de sa chaîne d’approvisionnement.



2 Profil de la chaîne d'approvisionnement du secteur de l'horticulture



L'horticulture est une partie capitale du secteur de vente au détail d'aliments, de la production agricole et de l'industrie de la transformation des aliments. Cette section met en valeur l'envergure du secteur de l'horticulture.

2.1 Consommation de produits horticoles comestibles

Les dépenses des consommateurs en produits horticoles comestibles dépassent leurs achats de produits laitiers et de viandes. Les 14,4 milliards dépensés en produits horticoles comestibles représentent le quart de toutes les dépenses en nourriture qui atteignaient 56,7 milliards en 2004 (voir le tableau 2.1a)³, soit plus que les 18 % dépensés en viande et les 12 %, en produits laitiers.

TABLEAU 2.1A Dépenses du grand public en fruits et légumes, 2004

PRODUIT	Dépenses en produits fruitiers	Dépenses en produits maraîchers	Dépenses totales en fruits et légumes	Pourcentage des dépenses du public en alimentation
Frais (fruits et légumes)	3 924 817 830	3 880 322 707	7 805 140 537	13,8 %
Jus de longue conservation	1 270 825 927	229 891 568	1 500 717 495	2,6 %
Croustilles		1 070 708 088	1 070 708 088	1,9 %
Conserves en boîte et en bouteille	374 837 032	614 289 845	989 126 877	1,7 %
Jus réfrigérés	821 165 352		821 165 352	1,4 %
Produits surgelés	84 591 839	552 444 288	637 036 127	1,1 %
Ketchup et garnitures		467 904 385	467 904 385	0,8 %
Marinades		261 566 685	261 566 685	0,5 %
Sauces pour spaghetti et pizza		258 451 548	258 451 548	0,5 %
Confitures, gelées et conserves de fruits	203 213 947		203 213 947	0,4 %
Fruits et légumes séchés	108 122 357	44 794 106	152 916 463	0,3 %
Grignotines de fruits	132 274 685		132 274 685	0,2 %
Jus de fruit concentré surgelé	121 848 178		121 848 178	0,2 %
Total			14 422 070 367	25,4 %

Source : Calculs fondés, d'une part, sur les données d'A.C. Nielsen relativement aux dépenses alimentaires des principaux détaillants et, d'autre part, sur les données de Statistique Canada sur les 56,7 milliards de dollars d'aliments vendus par les détaillants en 2004.

Les 7,8 milliards de dollars consacrés à l'achat de fruits et de légumes constituent 13,8 % (6,9 % pour des fruits et 6,8 % pour des légumes⁴) des dépenses alimentaires chez les détaillants. Par comparaison, le consommateur moyen des États-Unis dépense 3,8 % de son budget alimentaire sur des légumes frais et 3,9 % sur des fruits frais⁵. Les dépenses totales aux États-Unis en fruits et en légumes de 7,7 % soulignent la consommation supérieure de cette denrée par habitant au Canada.

³ La répartition des dépenses est calculée en fonction des 39,1 milliards de dépenses alimentaires chez les principaux détaillants en 2004 selon les données recueillies par A.C. Nielsen, ce qui représente 68 % du total de 56,7 milliards en ventes d'aliments au détail qui ont été relevés par Statistique Canada (tableau CANSIM 080-0018). Cette valeur est passée à 59,8 milliards de dollars en 2005.

⁴ Dans le cadre d'une étude de Statistique Canada menée en 2001 sur les dépenses hebdomadaires du ménage sur des aliments, les fruits, les légumes et les noix représentaient 14,9 % des dépenses alimentaires au magasin (Catalogue 62-554-XIF de Statistique Canada).

⁵ Selon le rapport du USDA intitulé «How much do Americans Pay for Fruits and Vegetables?» (Economic Research Service/USDA) fondé sur des données de 1999.



Les dépenses de 6,6 milliards en fruits et en légumes transformés équivalent aux derniers 11,6 % des ventes au détail d'aliments en 2004. Ces produits comprennent, notamment, les jus, les produits en conserve, les condiments et les grignotines comme les fruits séchés et les croustilles.

Selon Statistique Canada, les dépenses alimentaires de 2004 atteignaient au total 82,6 milliards et représentaient 10,8 % des dépenses totales des Canadiens et Canadiennes⁶. De même, 68,6 % des dépenses alimentaires cette même année ont été faites au magasin et 25,9 milliards de plus ont été versés dans le secteur des services alimentaires (soit 31,4 % des dépenses alimentaires totales)⁷.

Les fruits et légumes frais et transformés constituent une dépense importante pour les entreprises de services alimentaires. Les fruits et les légumes frais sont le principal article acheminé par le circuit du service alimentaire. Selon la Produce Marketing Association (PMA) aux États-Unis, les ventes aux services alimentaires représentent 45 % de tous les fruits et les légumes vendus par des fournisseurs aux détaillants et services alimentaires^{8,9}. On estime que les achats de fruits et de légumes par le secteur des services alimentaires s'élèvent à 2,3 milliards de dollars au Canada, lequel chiffre a été calculé à partir d'une proportion légèrement inférieure, soit 35 % (qui tient compte des dépenses supérieures en fruits et en légumes chez les détaillants faits par les Canadiens par rapport aux Américains) de la valeur d'achat au détail de 4,2 milliards¹⁰.

Selon les estimations, les achats de fruits et de légumes transformés atteignent 1,1 milliards en tenant compte des achats de fournisseurs et de magasins. En combinant les achats de fruits et légumes frais et transformés effectués par l'industrie des services alimentaires, le total s'établit à 3,5 milliards, soit 13 % des ventes de services alimentaires, sans tenir compte des boissons alcoolisées.

Les achats chez les détaillants et services alimentaires de produits fruitiers et maraîchers effectués par les consommateurs passent par la chaîne d'approvisionnement du secteur de l'horticulture au Canada. L'Annexe 1 montre un schéma de ses multiples composantes. Selon cette chaîne d'approvisionnement, l'industrie canadienne ainsi que les importateurs fournissent aux détaillants et aux services alimentaires.

Le schéma 2.1 fait ressortir la valeur estimée du secteur de l'horticulture dans le cadre de la chaîne d'approvisionnement du producteur au consommateur durant la période 2004-2005. Cette chaîne ne comprend pas les ventes de vin au détail¹¹ ni celles des productions horticoles non comestibles comme la floriculture, les cultures en pépinières et la tourbe effectuées seulement au niveau de la ferme.

⁶ Données de Statistique Canada sur la moyenne des dépenses par ménage durant 2004, en excluant l'achat de boissons alcoolisées. Tableau CANSIM 203-001 fondé sur une moyenne de dépenses annuelles s'élevant à 6901 \$, calculée à partir en fonction du chiffre de 11 952 550 ménages au Canada.

⁷ En 2001, Statistique Canada rapportait une moyenne de dépenses au cours de voyages de 30,3 % qui résultait d'une étude spéciale de la moyenne des dépenses alimentaires hebdomadaires par ménage. (Statistique Canada Catalogue 62-554-XIF).

⁸ PMA, *Fresh Produce Industry Sales, 2004*, fondé sur une étude menée par l'Université Cornell et commanditée par la PMA sur le retraçage des fruits et des légumes frais.

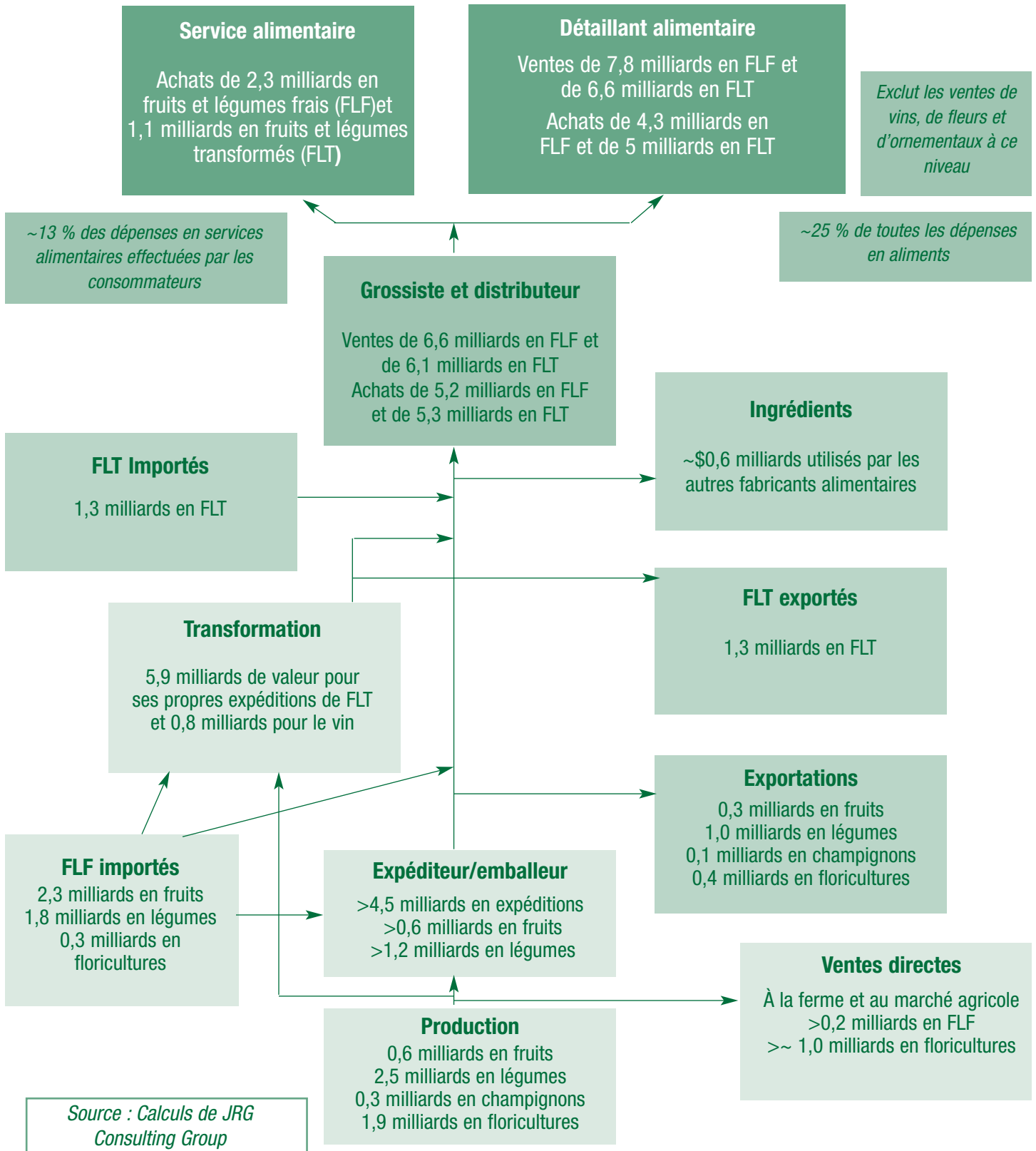
⁹ Un fournisseur de fruits et de légumes du Canada a affirmé que son ratio de ventes était égal à celui qui a été mesuré par la PMA.

¹⁰ Mesuré en ajustant les 4,3 milliards d'achats au magasin selon la répartition 35-65 pour obtenir des ventes totales de 6,6 milliards.

¹¹ En 2004, les ventes de vins de vignobles canadiens ont été estimées à 800 millions de dollars et les ventes totales à 3,6 milliards (vins importés compris). Ces chiffres sont fondés sur les données de la Canadian Vintners Association et sur les ventes de 76 millions de litres de vin embouteillé au Canada.



SCHEMA 2.1 Chaîne de valeur du secteur de l'horticulture du Canada – Estimations de 2004





Les produits fruitiers et maraîchers consommés peuvent provenir d'importations ou de produits du pays, frais ou transformés. Selon les estimations, 80 % des fruits et des légumes proviennent d'importations¹², dont la plus grande part est composée de fruits comme les bananes et les agrumes, ce qui ne laisse que 20 % du marché pour les producteurs canadiens. Ces derniers doivent relever le défi de prolonger la courte saison de production et de commercialisation pour accroître leur part du marché de beaucoup de produits périssables.

Grâce au prolongement de la durée de conservation par le traitement, le secteur canadien des fruits et des légumes réussit à s'assurer 85 % du marché¹³ selon les estimations, ne laissant que 15 % du marché de consommation aux produits fruitiers et maraîchers transformés. En proportion, plus de légumes que de fruits du Canada entrent dans le circuit de transformation.

La production canadienne peut suivre divers circuits de la chaîne d'approvisionnement. Par exemple, des pommes de terre peuvent être emballées et expédiées vers les marchés d'exportation en tant que produits de consommation ou de semence alors que d'autres peuvent être envoyées aux marchés de la consommation partout au Canada. Certains produits transformés de la pomme de terre peuvent être fabriqués au Canada et expédiés sous forme de produits semi-finis (pommes de terre en tranches ou en cubes) aux fins d'utilisation dans la fabrication d'autres produits alimentaires au Canada ou à l'étranger, alors que d'autres produits de la pomme de terre (croustilles et frites) peuvent être exportés ou expédiés à des entreprises de service alimentaire ou à des magasins partout au Canada. À chaque étape de la chaîne de valeur, les entreprises sont confrontées à la concurrence des importations ainsi qu'à une foule d'autres problèmes commerciaux.

2.2 Survol du secteur de la production primaire

Le secteur de l'horticulture est très diversifié. Il s'étend de la culture en milieu contrôlé (cultures en serre) aux récoltes entreposables (pommes, pommes de terre, carottes) à l'état cru, en passant par d'autres produits très périssables qui, à défaut d'être consommés immédiatement à l'état frais, doivent être transformés (p. ex. pâte de tomate, cerises surgelées) pour permettre de les conserver. De plus, certains produits sont consommés frais alors que d'autres sont consommés cuits ou servent d'ingrédient de produit alimentaire. Certains produits horticoles ne sont pas comestibles (fleurs et plantes ornementales) et présentent des problèmes différents de ceux des produits alimentaires.

La production horticole constitue une part importante du secteur de l'agriculture. En se fondant sur la moyenne sur cinq ans des recettes monétaires, il a été calculé que l'horticulture représente 36 % de toutes recettes rapportées au marché pour des cultures et 16 % de toutes les recettes à la ferme. Le secteur de l'horticulture est plus important que beaucoup d'autres secteurs de production de denrées comme le bétail, le lait, le porc et le blé¹⁴. La valeur de la production horticole équivaut à 69 % de l'ensemble du complexe des céréales et oléagineux

TABLEAU 2.1B Comparaison de l'horticulture aux autres produits agricoles primaires

	Moyenne sur 5 ans
Horticulture (recettes monétaires en millions)	5 027 \$
Pourcentage de tous les produits agricoles	16 %
Pourcentage de toutes les cultures	36 %
Pourcentage des céréales et oléagineux	69 %

Source : Calculs fondés sur les données de Statistique Canada relativement aux recettes monétaires de 2001 à 2005.

¹² Pourcentage fondé sur 4,1 milliards en importations de fruits et de légumes et 5,2 milliards en achats par des grossistes et des distributeurs (voir le schéma 2.1).

¹³ Fondé sur le chiffre de 4,6 milliards en ventes intérieures (5,9 milliards en expéditions moins 1,3 milliards en exportations) divisé par celui de 5,3 milliards en achats par des grossistes et des distributeurs (voir le schéma 2.1).

¹⁴ En 2004, le secteur de l'horticulture a gagné 5,3 milliards en recettes monétaires tandis que le secteur des céréales et des oléagineux en a rapporté 7,6 milliards.



2 Profil de la chaîne d'approvisionnement du secteur de l'horticulture



Le tableau 2.2 montre la répartition par province des recettes monétaires gagnées par les producteurs horticoles des principaux groupes de cultures en 2005.

TABLEAU 2.2 Recettes monétaires à la ferme générées par l'horticulture, 2005

	TN	ÎPÉ	NÉ	NB	Qué	Ont	Man	Sask	Alb	CB	CAN
Pommes de terre	1,9	161,7	9,5	77,2	101,6	64,1	154,2	23,4	137,8	61,0	792,5
Légumes de serre	0,2	-	4,0	-	54,0	396,6	0,2	0,6	30,2	224,4	711,0
Autres légumes	3,1	11,2	15,2	5,2	237,0	432,9	29,1	1,0	49,7	115,5	900,0
Pommes	0,0	0,1	9,9	2,3	28,6	50,8	-	-	-	35,4	127,3
Autres fruits arborescents	0,0	0,0	0,6	-	0,3	42,5	-	0,0	-	30,6	74,0
Baies et raisins	0,7	6,1	31,8	19,5	78,2	48,5	1,3	1,6	1,8	154,2	343,7
Champignons	-	-	-	-	9,1	153,7	-	-	37,8	78,7	279,4
Floriculture et pépinière	8,3	1,9	36,8	49,9	231,9	975,9	41,8	27,5	128,9	403,8	1 906,8
Total de l'horticulture	14,1	181,1	108,0	154,2	740,6	2 165,0	226,6	54,2	386,2	1 103,7	5 134,7
Part de la province	0,3 %	3,5 %	2,1 %	3,0 %	14,4 %	42,2 %	4,4 %	1,1 %	7,5 %	21,5 %	100,0 %

Source : Statistique Canada

L'Ontario était le plus gros fournisseur de produits horticoles, rapportant 42 % des recettes à la ferme attribuables à l'horticulture en 2005. La Colombie-Britannique s'inscrivait au deuxième rang avec 22 % du total au Canada. Le Québec venait au troisième rang avec 14 % des recettes de la production horticole. Ensemble, ces trois provinces représentaient 78 % de la valeur de l'horticulture en 2005.

Alors que le secteur de l'horticulture a contribué 17 % des recettes du Canada tout entier (moyenne de 2003 à 2005), il représente au moins 25 % des recettes monétaires agricoles dans les provinces suivantes :

• Île-du-Prince-Édouard	58 %
• Colombie-Britannique	50 %
• Nouveau-Brunswick	40 %
• Ontario	27 %
• Nouvelle-Écosse	26 %

Le tableau 2.3 montre la répartition parmi les principaux sous-secteurs des tendances en production primaire. Par exemple, les légumes de serre ont connu la plus forte augmentation (en valeur de production), soit 9,7 % par année de 1998 à 2005, suivis de la floriculture qui a connu une croissance de 6,8 % au cours de la même période. La pomiculture est le seul secteur dont la valeur de production a connu un déclin au cours des six dernières années, diminuant de 3,7 % par année.



TABLEAU 2.3 Recettes monétaires à la ferme générées par l'horticulture, 1998 à 2005

	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	Augmentation annuelle	Augmentation 2005/04
	<i>milliers de dollars</i>									
Pommes de terre	792 488	891 508	846 402	917 618	722 879	679 916	700 669	612 166	4,5 %	-11,1 %
Légumes de serre	710 988	713 322	637 228	593 763	589 710	504 713	438 491	376 949	9,7 %	-0,3 %
Autres légumes	900 044	867 313	863 839	843 013	873 847	796 238	779 893	787 818	2,0 %	3,8 %
TOUTS LES LÉGUMES	2 403 520	2 472 143	2 347 469	2 354 394	2 186 436	1 980 867	1 919 053	1 776 933	4,5 %	-2,8 %
Pommes	127 272	144 355	153 706	159 598	181 213	192 361	182 273	168 739	-3,7 %	-11,8 %
Autres fruits arborescents	73 998	81 974	86 100	74 266	76 837	67 919	70 360	63 100	2,7 %	-9,7 %
Fraises	58 688	57 310	53 475	52 398	55 892	53 553	51 509	52 381	1,7 %	2,4 %
Autres baies et raisins	285 051	303 660	259 193	242 385	224 555	232 888	268 504	201 996	6,0 %	-6,1 %
TOUTS LES FRUITS	545 009	587 299	552 474	528 647	538 497	546 721	572 646	486 216	1,9 %	-7,2 %
Champignons	279 401	283 157	293 027	257 783	273 830	257 053	212 510	226 024	3,5 %	-1,3 %
Floriculture et pépinière	1 906 807	1 928 234	1 902 348	1 828 717	1 665 576	1 588 698	1 322 114	1 220 579	6,8 %	-1,1 %
Total	5 134 737	5 270 833	5 095 318	4 969 541	4 664 339	4 373 339	4 026 323	3 709 752	4,8 %	-2,6 %

Source : Statistique Canada

TABLEAU 2.4 Indice des prix des fruits, des légumes et des pommes de terre de 1997 à 2005

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Écart
	<i>1997 = 100,0</i>									
Fruits	100,0	99,7	97,4	97,6	96,6	104,3	105,0	105,0	105,4	0,7 %
Légumes	100,0	102,7	102,6	105,0	106,1	111,1	111,9	112,1	112,4	1,5 %
Pommes de terre	100,0	111,0	123,5	119,6	124,2	166,4	135,7	119,7	129,0	4,3 %



Toutefois, une grande partie du secteur a vu ses ventes diminuer en 2005 par rapport à 2004, notamment les pommes, de 11,1 %, les autres fruits arborescents, de 9,7 %, et les pommes de terre, de 11,1 %. La réduction s'est chiffrée à 2,6 % pour l'ensemble du secteur. *Le tableau 2.4* montre que les augmentations de prix de fruits et de légumes ont été minimales selon les indices de prix établis par Statistique Canada. Comme il est indiqué plus loin, la hausse du dollar canadien s'est révélée un problème qui a affecté les bénéfices réalisés par les producteurs horticoles.

Plus de 13 850 fermes se consacrent à la production horticole au Canada¹⁵. Selon les données extraites de la Base de données complète sur les exploitations agricoles de Statistique Canada, voici comment se répartissaient les cultures en 2004¹⁶ :

- 1 495 fermes de pommes de terre (SCIAN 111211);
- 2 565 fermes maraîchères (sauf les cultures en serre) (SCIAN 111219);
- 4 850 fermes fruitières (baies, raisins et fruits arborescents), (SCIAN 1113);
- 3 875 exploitations de culture en serre, de culture de champignons et de floriculture (SCIAN 1114).

L'horticulture est un employeur important du secteur agroalimentaire, offrant plus de 60 000 emplois partout au Canada. *Le tableau 2.5* dresse le profil de l'emploi en production horticole pour ce qui est des emplois tant à temps plein qu'à temps partiel.

TABLEAU 2.5 Total de l'effectif travaillant en production horticole au Canada

ANNÉE	Culture des légumes et du melon	Culture des fruits et des noix autres que les arachides	Floriculture et culture en serre	TOTAL
	000	000	000	000
1999	12,8	10,6	38,2	61,6
2000	12,3	9,9	39,5	61,7
2001	9,9	7,6	33,7	51,2
2002	16,6	9,3	32,1	58,0
2003	13,0	7,7	35,4	56,1
2004	14,2	10,4	37,3	61,9

Source : Statistique Canada, *Sondage sur la population active, SCIAN 1112, 1113 et 1114*

¹⁵ À la différence des données de recensement de l'agriculture qui portent sur toutes les activités rapportées par les fermes, ces données supposent une spécialisation dans une culture particulière en fonction de ventes dépassant 50 %. Selon le recensement de l'agriculture de 2001, 7 903 fermes ont déclaré qu'elles cultivaient du raisin et des baies, 5 974, des fruits arborescents, 9 829 des légumes, excluant les productions en serre, et 6 071 des productions en serre.

¹⁶ La somme des valeurs indiquées n'égale pas le total, puisque certaines fermes sont classées comme fermes horticoles dès lors que leurs ventes totales dépassent 50 % même si ce n'est pas leur activité principale lorsqu'on tient compte de la production au niveau, par exemple, des pommes de terre et des légumes en pleine terre.



2.3 Survol du secteur de la transformation

La valeur des expéditions de fruits et de légumes transformés atteignait 6,7 milliards de dollars en 2003¹⁷. Ce montant se répartit comme suit :

- 3,5 milliards en ventes des entreprises de transformation qui ne congèlent pas le produit;
- 2,5 milliards en ventes des entreprises de transformation qui congèlent le produit;
- 0,8 milliards en ventes des fabriques de vin.

Ce chiffre de vente représente 10 % des 65,8 milliards¹⁸ en expéditions dans tous les sous-secteurs d'activités de transformation des aliments au Canada. La valeur ajoutée par la transformation des fruits et des légumes est proportionnellement supérieure, s'élevant à 15 % de l'activité à valeur ajoutée dans la fabrication des aliments et à 12 % de l'emploi en fabrication des aliments.

La valeur des expéditions des entreprises de transformation (transformation des fruits et des légumes et fabriques de vin) s'est accrue constamment au cours d'une décennie :

- 4,1 milliards en 1993;
- 4,8 milliards en 1997;
- 6,1 milliards en 2000;
- 6,7 milliards en 2003.

En 2003, le secteur de la transformation se répartissait comme suit :

- 376 entreprises de transformation de fruits et de légumes (SCIAN 3114),
- 190 fabriques de vin (SCIAN 31213).

Le tableau 2.6 montre la répartition et la croissance de l'emploi dans le secteur de la transformation, fabriques de vin comprises. En 2003, le secteur de la transformation employait 28 790 travailleurs, gagnant un total de 921 millions de dollars en salaires et rémunérations.

TABLEAU 2.6 Total de l'effectif travaillant en transformation horticole au Canada

ANNÉE	Transformation des fruits et des légumes	Fabriques de vin	TOTAL
1993	18 605	1 269	19 874
1994	19 109	1 107	20 216
1995	19 108	1 121	20 229
1996	20 423	1 249	21 672
1997	20 349	1 308	21 657
1998	19 788	1 345	21 133
1999	21 938	1 437	23 375
2000	24 078	1 836	25 914
2001	24 323	2 471	26 794
2002	25 042	2 933	27 975
2003	25 715	3 075	28 790

Source : Statistique Canada, Sondage annuel sur les industries manufacturières, SCIAN 3114 et 31213

¹⁷ Ce chiffre comprend les 5,9 milliards en expéditions des entreprises de transformation des fruits et des légumes (SCIAN 3114), et le 0,8 milliard des fabriques de vin (SCIAN 31213) en 2003.

¹⁸ Ce chiffre comprend la valeur des expéditions de tous les fabricants de nourriture (SCIAN 311) et de vin (SCIAN 31213).



2 Profil de la chaîne d'approvisionnement du secteur de l'horticulture



L'ensemble du secteur de la production horticole et de la transformation représente un employeur majeur, offrant 90 000 emplois. Ce niveau d'emploi contribue considérablement à l'économie canadienne, comme le montrera la prochaine section.

2.4 Exportation et importation de produits horticoles

Le Canada est un importateur net de produits horticoles. En effet, son déficit commercial net était de 3,8 milliards en 2004 et de 4,3 milliards en 2005. Ce déficit est surtout attribuable aux fruits et aux légumes frais ainsi qu'aux vins importés, comme le montre la dernière section *du tableau 2.7*. Chaque année de 2000 à 2004, les exportations ont augmenté de 8,1 % (en moyenne), cependant, la valeur de l'exportation a diminué de 4,5 % en 2005 (par rapport à 2004), fait qui peut être attribué à la hausse de la devise canadienne dans les principaux marchés d'exportation. Les répercussions de la hausse du dollar canadien ont commencé à se faire sentir en 2003 et en 2004. De fait, la valeur des exportations durant ces deux années n'est montée que de 5 %, alors que l'augmentation annuelle en 2000 et en 2001 atteignait 11 %.

Tableau 2.7 Transactions liées aux produits horticoles, Canada, 1999 à 2004

		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	Code HS	millions de dollars						
EXPORTATIONS								
Floriculture et pépinière	0.06	392	448	513	522	481	453	387
Légumes frais	0.07	680	752	839	960	1 008	1 057	1 052
Fruits frais	0.08	252	269	274	292	324	367	399
Fruits et légumes transformés	0.20	848	948	1 083	1 117	1 211	1 311	1 203
Vin	0.2204	6	10	10	11	14	17	20
Total		2 179	2 427	2 719	2 902	3 037	3 205	3 061
IMPORTATIONS								
Floriculture et pépinière	0.06	302	319	349	358	348	359	361
Légumes frais	0.07	1 370	1 550	1 676	1 891	1 820	1 792	1 892
Fruits frais	0.08	1 865	1 900	2 027	2 258	2 256	2 316	2 470
Fruits et légumes transformés	0.20	1 232	1 209	1 263	1 396	1 281	1 331	1 378
Vin	0.2204	824	859	901	962	1 146	1 180	1 262
Total		5 594	5 836	6 216	6 866	6 852	6 978	7 363
EXPORTATIONS NETTES								
Floriculture et pépinière	0.06	90	129	165	164	133	94	26
Légumes frais	0.07	(691)	(798)	(837)	(931)	(813)	(735)	(840)
Fruits frais	0.08	(1 613)	(1 631)	(1 752)	(1 966)	(1 932)	(1 949)	(2 071)
Fruits et légumes transformés	0.20	(384)	(260)	(181)	(279)	(71)	(20)	(175)
Vin	0.2204	(818)	(849)	(891)	(951)	(1 133)	(1 163)	(1 242)
Total		(3 416)	(3 409)	(3 496)	(3 964)	(3 815)	(3 773)	(4 302)



2 Profil de la chaîne d'approvisionnement du secteur de l'horticulture



En 2005, l'ensemble des importations ont dépassé les exportations de 4,3 milliards, et 2,1 milliards de ce déficit étaient attribuables à l'importation de fruits frais. Le Canada connaît aussi un léger déficit pour ce qui est des fruits et des légumes transformés. Le tableau 2.8 montre la situation commerciale nette en 2005 pour ce qui est de certains fruits et légumes. Les produits de la pomme de terre, soit essentiellement les frites, sont le plus important produit d'exportation et représentent le plus gros surplus commercial net, c'est-à-dire après soustraction des importations. Les tomates viennent au deuxième rang des exportations (en grande partie des tomates de serre), avec des importations s'élevant à 72 % de la valeur de l'exportation, et les fruits surgelés au troisième (p. ex. les bleuets surgelés).

Tableau 2.8 Exportations et importations de produits horticoles sélectionnés en 2005

PRODUIT	Exportations	Importations	Exportations nettes
<i>millions de dollars</i>			
Produits de la pomme de terre	859,8	134,6	725,2
Tomates	334,8	243,8	91,0
Fruits surgelés	224,5	106,5	118,0
Poivrons	142,9	181,7	(38,8)
Pommes de terre	137,8	74,5	63,3
Légumes surgelés	110,3	72,8	37,5
Atocas, etc.	103,9	56,2	47,7
Champignons	92,0	10,1	81,9
Concombres	78,5	42,2	36,3
Jus de fruits et de légumes	65,2	303,0	(237,8)
Pommes	42,0	139,4	(97,4)
Carottes et navets	33,0	107,0	(74,0)
Oignons et échalotes	29,4	97,2	(67,8)
Choux	24,8	125,4	(100,6)
Confitures et gelées de fruits	23,6	37,1	(13,5)
Laitues	20,4	327,3	(306,9)
Framboises, mûres, etc.	8,0	50,5	(42,5)
Produits de la tomate	5,9	85,6	(79,7)
Chou-fleur et brocoli	4,3	54,5	(50,2)
Raisins	1,5	365,4	(363,9)
Fraises	0,8	202,0	(201,2)
Melons	0,8	99,7	(98,9)
Pastèques	0,3	83,8	(83,5)
Pêches et nectarines	0,1	90,1	(90,0)
Jus d'orange		281,6	(281,6)
Bananes		245,5	(245,5)
Oranges		172,7	(172,7)
Mandarines et clémentines		136,2	(136,2)
Ananas		95,8	(95,8)
Citrons		47,3	(47,3)
Pamplemousses		37,3	(37,3)



Sur une valeur à la ferme canadienne de 3,2 milliards (de fruits, de légumes et de champignons), les expéditeurs ont exporté 1,4 milliards de dollars de produits, dont une grande part de légumes. Les entreprises canadiennes de transformation de fruits et de légumes ont expédié 5,9 milliards de dollars de produits¹⁹, exportant 1,3 milliards de dollars de produits, soit 22 % de la production. Les États-Unis étaient la destination de 90 % des exportations canadiennes de produits horticoles comestibles (2,8 milliards en 2004).

Parmi les aliments qui peuvent être produits au Canada et qui accusent un déficit commercial important, notons les raisins, la laitue, les jus de fruits et de légumes, les fraises et le chou. Étant donné que les produits périssables sont consommés à l'année longue, il est difficile de fournir ces produits de provenance canadienne hors saison. Les progrès de la culture en serre illustrent le succès de techniques permettant d'approvisionner un marché douze mois par année. Toutefois, cette méthode exige d'investir en technologie, en pratiques de gestion et en génétique végétale. En tout, le déficit commercial du Canada atteignait 2,9 milliards de dollars en 2005 pour ce qui est des fruits et des légumes frais²⁰.

Le Canada importe plus d'un milliard de dollars en produits frais cultivés des climats tropicaux comme il est indiqué au bas du tableau 2.8, et 25 % de ces produits sont des importations de fruits et de légumes frais. Soixante pour cent des fruits et des légumes frais proviennent des États-Unis et le reste de toutes les régions du globe. Beaucoup des importations de fournisseurs plus éloignés reflètent le fait que certaines régions du monde sont avantagées pour la production de divers types de produits horticoles (p. ex. les oranges et les bananes provenant des pays chauds). Toutefois, le Canada importe aussi des produits qui peuvent être cultivés ici, notamment les suivants :

- les pommes des États-Unis et de la Nouvelle-Zélande;
- les tomates de serre du Pays-Bas et de l'Espagne;
- le brocoli du Mexique;
- le jus de pomme de la Chine;
- les champignons en boîte de la Chine.

Ces importations de produits concurrentiels sont motivées par diverses raisons :

- coûts inférieurs des produits de la Chine et du Mexique;
- manque de disponibilité du produit à certaines périodes de l'année;
- offre et demande du produit équilibrées par région et coût plus économique d'importer que d'expédier le produit à l'autre bout du Canada;
- demande de certaines variétés non produites au Canada mais offertes par les importateurs;
- pratiques d'achat au détail où les acheteurs préfèrent faire appel à peu de fournisseurs ayant accès à des approvisionnements à l'année longue;
- préférence du consommateur pour certains produits de marque qui sont uniquement offerts à l'étranger (p. ex. pommes de l'État du Washington).

Dans le domaine des fruits et des légumes, les 4,3 milliards de dollars d'importations représentent environ 67 % de la valeur des produits manipulés (achetés) par les grossistes et les centres de distribution. Dans le cas de fruits et de légumes transformés, les importations représentent environ 25 % de la valeur des produits à ce niveau.

¹⁹ Sans compter les 0,8 milliard de dollars en expéditions de vin.

²⁰ Fondé sur des importations de 4,3 milliards et des exportations de 1,4 milliards de dollars dans la catégorie des fruits et des légumes.

Le secteur de l'horticulture contribue de façon importante à l'économie de l'agriculture et de l'ensemble du Canada, grâce aux 15 milliards en expéditions de produits canadiens aux détaillants et services alimentaires des marchés intérieurs et extérieurs. Cette section met en lumière les retombées de la production et de la transformation des produits horticoles sur l'économie Canadienne découlant de la culture horticole au Canada et des expéditions des entreprises d'emballage et de transformation²¹. Cette analyse se fonde sur un modèle des répercussions régionales (modèle décisionnel) qui évalue les retombées des activités économiques²². Cette méthode montre comment un dollar dépensé sur des produits horticoles transformés, par exemple, circule et recircule à l'intérieur de l'économie, répercutant de multiples fois les effets de la dépense initiale sur l'ensemble de l'activité économique.

3.1 Dépenses par le secteur de l'horticulture

Il est estimé que le secteur de l'horticulture représentait 5,5 milliards en recettes durant 2004 et 2005 (recettes monétaires plus paiements directs reçus de programmes gouvernementaux). L'analyse décisionnelle est axée sur ce niveau initial de dépense dans le secteur de l'horticulture, puisque les producteurs dépensent ce revenu brut sur une variété de biens et de services. Cette valeur est indiquée dans la première colonne du tableau 3.1.

Tableau 3.1 Dépenses nettes selon le sous-secteur d'horticulture, 2004-2005

	Production horticole	Emballage (net)	Transformation (net)	Emballage et transformation	Total
Ventes (millions)	5 501 \$	4 450 \$	6 700 \$	11 150 \$	16 650 \$
Dépenses initiales (millions)	5 501 \$	1 144 \$	4 740 \$	5 884 \$	11 385 \$

Source : Calculs effectués par JRG Consulting Group et Econometric Research Limited

Une fois que le produit quitte la ferme, on estime que 63 % de la production est consommée telle quelle, engendrant une valeur de vente de 3,3 milliards de dollars au secteur de l'emballage²³ et les 37 % qui restent, soit une valeur de 1,96 milliards, ont été acheminés au secteur de la transformation.

La valeur brute à la vente pour les emballeurs est près de 4,5 milliards²⁴, et la valeur nette à la vente (en soustrayant la valeur du produit horticole acheté) est de 1,14 milliards. Ces dépenses de 1,14 milliards servent à estimer l'apport économique du secteur de l'emballage à lui seul, garantissant qu'il n'y aura aucun dédoublement du calcul de l'apport économique du secteur de la production.

Le chiffre d'affaires des entreprises de transformation a atteint 6,7 milliards de dollars en 2004 et ces entreprises ont dépensé 1,96 milliards en produits canadiens. Ce chiffre de vente a nécessité des dépenses de 4,7 milliards, sans compter les achats de produits locaux.

²¹ Cette section s'inspire d'un travail antérieur présenté à la Table ronde sur la chaîne de valeur dans le secteur de l'horticulture, qui a eu lieu en octobre 2005. Ce travail a fait l'objet du rapport intitulé « A Profile of the Horticulture Sector and Associated Economic Contribution. »

²² L'annexe II fournit une vue d'ensemble du modèle utilisé ainsi que de la méthode générale adoptée. » publié par le JRG Consulting Group. Econometric Research Limited a collaboré à cette analyse.

²³ Cette valeur est calculée à partir de la marge sur coût d'achat de 35 % que les emballeurs appliquent à tout produit horticole frais qu'ils conditionnent, ce qui représente quelque 80 % des fruits entrant dans le circuit des produits frais, 15 % des légumes, 44 % des pommes de terre ainsi que 100 % des champignons et des produits de floriculture.

²⁴ Toutefois, la valeur de cette marge varie sensiblement selon le produit, les produits de plus faible valeur subissant un pourcentage de majoration supérieur aux autres produits. Par exemple, le pourcentage de marge sur coût qu'un emballeur appliquera à des pommes peut être beaucoup plus élevé que celui qui sera appliqué à des légumes cultivés en serre.

Les dépenses totales des entreprises de transformation et d'emballage s'élevaient à 5,9 milliards (sans compter les achats de produits à la ferme). Pour ce qui est des secteurs de la production, de la transformation et de l'emballage, le chiffre de vente total était de 16,7 milliards en 2004 et les dépenses nettes de 11,4 milliards (*voir le chiffre à l'extrême droite de la deuxième rangée du tableau 3.1*).

Dépenses initiales : Chiffre indiquant le montant des dépenses directes effectuées par l'entreprise de transformation d'un produit. Ce sont ces dépenses qui, en général, déterminent les résultats.

Ces niveaux de dépenses²⁵ et les appariements résultants²⁶ déterminent les répercussions économiques et la mesure de la contribution économique.

3.2 Retombées des dépenses en produits horticoles sur l'ensemble de l'activité économique

Les dépenses initiales dans le secteur de l'horticulture (*telles que celles-ci sont présentées dans la deuxième rangée du tableau 3.1*) constituent essentiellement les retombées directes du secteur; elles déterminent l'activité économique par l'intermédiaire de retombées indirectes (les fournisseurs achètent leurs fournitures nécessaires) et de retombées induites (l'incidence des dépenses de la main-d'œuvre sur des biens et services). Le *tableau 3.2* montre les retombées de ces dépenses initiales sur la production économique. Par exemple, dans l'ensemble des secteurs de production, d'emballage et de transformation, les 11,4 milliards en dépenses initiales génèrent 17,9 milliards en dépenses indirectes et induites, soit 29 milliards de dollars d'activité économique totale.

Un dollar dépensé sur la transformation des aliments circule et recircule au sein de l'économie, multipliant les retombées de la dépense initiale sur l'activité économique globale. Ce processus est appelé le *multiplicateur*. Il s'opère à plusieurs niveaux :

- La dépense initiale sur de l'équipement, des matériaux et de la main-d'œuvre sont généralement appelés des coûts directs d'exploitation, ou **retombées (directes) initiales**.
- Les achats conséquents par les fournisseurs de matériaux et de services pour soutenir les dépenses initiales et dérivées sont les **retombées indirectes**.
- Les **retombées induites** sont engendrées lorsque les travailleurs dans chaque secteur stimulé par des dépenses initiales et indirectes dépensent leurs revenus sur des biens de consommation et des services.

²⁵ Le profil des dépenses du secteur de la production horticole est élaboré à partir des données complètes sur les exploitations agricoles livrées par le Système d'extraction des statistiques agricoles (SESA) et compilées par Statistique Canada. La valeur des ventes à la ferme tirée de cette base de données est très près de la valeur des recettes monétaires agricoles. En 2003, les dépenses en main-d'œuvre correspondaient à 29 % des dépenses d'exploitation. Les dépenses étaient fournies pour les catégories comme la main-d'œuvre, les semences, le fertilisant, le matériel de phytoprotection, l'énergie, les services publics, les réparations, l'impartition, etc. Ce profil des dépenses a été utilisé pour l'horticulture plutôt que le profil des dépenses de l'agriculture dans son ensemble qui est fourni par les tableaux de Statistique Canada servant à l'analyse d'entrées-sorties. Les profils de dépenses des secteurs de la transformation (et de la fabrication du vin) et de l'emballage des fruits et des légumes (selon les données sur l'entreposage) ont été fondés sur les tableaux des entrées-sorties publiés par Statistique Canada.

²⁶ Deux types d'appariements en résultent, en amont (en arrière) et en aval (en avant), selon les dépenses du secteur de l'horticulture. Les appariements en aval de la production horticole sont les incidences sur les entreprises d'emballage et de transformation. Les incidences sur les fournisseurs de fertilisant, de machinerie et d'énergie sont les appariements en amont.

Tableau 3.2 Retombées de l'horticulture sur l'activité économique, 2004-2005

	Production horticole	Emballage (net)	Transformation (net)	Emballage et transformation	Total
Dépenses initiales (millions)	5 501 \$	1 144 \$	4 740 \$	5 884 \$	11 385 \$
Production brute (millions)					
Directe	5 341 \$	1 090 \$	4 724 \$	5 814 \$	11 155 \$
Indirecte & induite	5 596 \$	3 844 \$	8 452 \$	12 296 \$	17 892 \$
Total	10 937 \$	4 934 \$	13 176 \$	18 111 \$	29 047 \$
Multiplicateur	2,1	4,3	2,8	3,1	2,6

Source : Calculs effectués par JRG Consulting Group et Econometric Research Limited

Multiplicateur : Mesure sommaire qui représente la division des retombées totales (directes, indirectes et induites) par les dépenses initiales. Par exemple, le multiplicateur du revenu associé à la production horticole au Canada est calculé en divisant les retombées du revenu total (valeur ajoutée) par les dépenses initiales. Le seul multiplicateur qui fait exception à cette règle est celui de l'emploi. Le total des emplois est divisé par l'emploi direct pour préserver les unités communes.

Le multiplicateur de la production est 2,6, ce qui signifie que pour chaque million de dollars de ventes par le secteur de l'horticulture, l'économie canadienne a bénéficié de 2,6 millions de dollars en ventes totales (ou opérations financières). Ce multiplicateur s'établit à un peu plus de 2,1 dans le cas du secteur de la production horticole. Le multiplicateur moyen des ventes au Canada atteint 2,57, toutes les industries confondues.

3.3 Valeur ajoutée par la production, l'emballage et la transformation des cultures horticoles

La production économique totale du secteur se distingue de la valeur ajoutée attribuable à la production horticole et à la transformation. La valeur ajoutée correspond à la somme des salaires, des loyers, des intérêts, des profits, des impôts indirects des entreprises et de la dépréciation moins les subventions. La valeur ajoutée se résume essentiellement au PIB (produit intérieur brut) du secteur²⁷ et constitue la mesure de la contribution nette d'une industrie ou d'un secteur à l'économie.

Le *tableau 3.3* montre que la valeur ajoutée directe de la production horticole atteint 3,1 milliards, ce qui représente 30 % de la valeur ajoutée à l'économie de tout le secteur agricole, soit 10 milliards de dollars en 2003²⁸. Cette mesure de la valeur ajoutée directe par rapport à la valeur ajoutée de tout le secteur agricole représente le double de la part du secteur de l'horticulture des recettes monétaires qui n'est que de 16 %. Cette contribution supérieure, exprimée en valeur ajoutée, est partiellement attribuable à l'importante composante que constitue la main-d'œuvre de ce secteur.

Dépenses initiales : Chiffre indiquant le montant des dépenses directes effectuées par l'entreprise de transformation d'un produit. Ce sont ces dépenses qui, en général, déterminent les résultats.

²⁷ À la différence de la sortie brute qui représente les ventes du secteur et comprend la valeur des sorties des fournisseurs.

²⁸ Source : Statistique Canada, no de catalogue 20-017-XIF, Valeur ajoutée agricole, novembre 2004.

Lorsque toute l'activité économique indirecte et induite est prise en compte, la valeur ajoutée attribuable à la production horticole primaire passe à 6,9 milliards de dollars. Le multiplicateur 1,3 implique que pour chaque milliard de dollars en ventes à la ferme, l'économie canadienne est enrichie de 1,3 milliards de PIB²⁹.

Tableau 3.3 Plus value apportée par l'horticulture, 2004/2005

	Production horticole	Emballage (net)	Transformation (net)	Emballage et transformation	Total
Dépenses initiales (millions)	5 501 \$	1 144 \$	4 740 \$	5 884 \$	11 385 \$
Production brute (millions)					
Directe	3 063 \$	596 \$	2 984 \$	3 580 \$	6 643 \$
Indirecte & induite	3 849 \$	1 192 \$	1 724 \$	2 916 \$	6 765 \$
Total	6 912 \$	1 788 \$	4 708 \$	6 496 \$	13 408 \$
Multiplicateur	1,3	1,6	1,0	1,1	1,2

Source: Calculs effectués par JRG Consulting Group et Econometric Research Limited

Si l'on tient compte des expéditions des entreprises d'emballage et de transformation, la valeur ajoutée par le secteur est majorée de 3,6 milliards de PIB, portant la valeur ajoutée directe à 6,6 milliards de dollars (voir les dernières colonnes du tableau 3.3). Si l'on inclut toute l'activité économique indirecte et induite, la contribution nette à l'économie de ces expéditions s'établit à 13,4 milliards³⁰ de PIB et le multiplicateur de valeur ajoutée qui y est associé passe à 1,2 (pour chaque dollar de dépense initiale).

La contribution globale à la valeur ajoutée par la production primaire qui s'élève à 6,9 milliards est légèrement supérieure aux 6,5 milliards contribués par les secteurs de l'emballage et de la transformation (moins celle de la production horticole). Les retombées combinées engendrent 13,4 milliards en PIB (valeur ajoutée) dans l'économie canadienne.

3.4 Retombées de l'horticulture en matière d'emploi et de revenus de travail

L'horticulture est un générateur important d'emplois. La production primaire de cultures horticoles engendre 1,8 milliards de dépenses en main-d'œuvre agricole (voir la première colonne du tableau 3.4). Les dépenses directes effectuées par les exploitations agricoles et les entreprises d'emballage et de transformation en salaires et en rémunérations excèdent les 3,2 milliards de dollars payés pour 90 100 emplois directs (ETP³¹).

Si l'on tient compte des retombées indirectes et induites, 7,9 milliards en salaires et rémunérations (revenu de travail) sont générés par l'horticulture (en incluant les expéditions des entreprises d'emballage et de transformation ainsi que la production primaire). Ce chiffre correspond à 59 % de la valeur ajoutée totale attribuable au secteur de l'horticulture.

En production primaire, plus de 50 000 emplois directs sont créés (équivalence à temps plein), ce qui représente 30 % des emplois en agriculture. Plus de 100 000 emplois à temps plein sont générés en tout par la production primaire et 90 000 de plus par les activités d'emballage et de transformation. Il en résulte une incidence sur l'emploi de presque 250 000 postes partout au Canada qui sont attribuables aux activités de production, d'emballage et de transformation dans le secteur de l'horticulture.

²⁹ La moyenne nationale du multiplicateur de revenu de toutes ces industries s'établit à 1,2.

³⁰ Ce chiffre représente 1,3 % du PIB du Canada qui dépasse les 1,07 billions de dollars.

³¹ Les données du tableau 3.4 sont exprimées en ETP; les données sur l'emploi des tableaux 2.5 et 2.6 représentent l'emploi total, comprenant les postes à temps plein et à temps partiel.

Tableau 3.4 Retombées de l'horticulture sur l'emploi, 2004-2005

	Production horticole	Emballage (net)	Transformation (net)	Emballage et transformation	Total
Dépenses initiales (millions)	5 501 \$	1 144 \$	4 740 \$	5 884 \$	11 385 \$
Rémunération et salaires (millions)					
Directs	1 830 \$	447 \$	954 \$	1 401 \$	3 231 \$
Indirects et induits	2 203 \$	895 \$	1 620 \$	2 515 \$	4 718 \$
Total	4 033 \$	1 342 \$	2 574 \$	3 916 \$	7 949 \$
Emplois					
Directs	51 344	9 876	28 919	38 795	90 139
Indirects et induits	56 742	15 174	35 384	50 558	107 300
Total	108 085	25 050	64 303	89 353	197 438
<i>Multiplicateur</i>	<i>2,1</i>	<i>2,5</i>	<i>3,0</i>	<i>2,9</i>	<i>2,4</i>

Source : Calculs effectués par JRG Consulting Group et Econometric Research Limited

Pour chaque emploi créé directement par les entreprises de transformation de fruits et de légumes, trois autres sont générés ailleurs dans l'économie, sans parler de l'incidence des producteurs sur l'emploi. Le multiplicateur moyen d'emploi à l'échelle du Canada est de 2,68 pour toutes les industries.

Emploi : Chiffre faisant référence à l'augmentation totale du nombre de personnes années (postes équivalents à temps plein) qui est attribuable à la hausse de la production.

Ces mesures indiquent que, pour chaque million de dollars de production économique, le secteur de la production horticole crée 9,3 emplois directs et 19,6 emplois totaux en tenant compte des retombées indirectes et induites. Si l'on inclut l'emballage et la transformation, la valeur attribuable au secteur passe à 7,2 emplois directs et à 17,3 emplois à l'échelle de l'économie (total d'emplois). La moyenne canadienne de toutes les industries est de 6,7 emplois directs et de 18,0 par million de dollars de production économique.

3.5 Recettes fiscales générées par la production et la transformation

Le secteur de l'horticulture est une importante source de recettes fiscales.

Le *tableau 3.5* montre que la contribution totale de l'activité économique des producteurs horticoles atteint les 2,8 milliards de dollars, dont 1,6 milliards sont versés au gouvernement fédéral en recettes fiscales. Ensemble, l'emballage et la transformation produisent 3 milliards en recettes fiscales, dont les deux tiers proviennent cette dernière activité. En tout, le gouvernement fédéral reçoit 3,3 milliards, les provinces, 1,9 milliards et les municipalités, 0,6 milliard, soit une cotisation fiscale annuelle totale de 5,8 milliards de dollars du secteur de l'horticulture (production, emballage et transformation).

Ce chiffre dépasse la valeur des recettes monétaires des producteurs horticoles du Canada. L'annexe III fournit des détails sur la répartition des recettes fiscales par palier d'Administration gouvernementale et type de taxe. L'impôt sur le revenu des particuliers représente 39 % des recettes fiscales qui sont engendrées, suivi en importance par la TPS qui correspond à 14 %, puis l'impôt sur les sociétés, à 12 %.



3 CONTRIBUTION DE L'HORTICULTURE À L'ÉCONOMIE



Tableau 3.5 Contribution de l'horticulture aux revenus fiscaux, 2004-2005

	Production horticole	Emballage (net)	Transformation (net)	Emballage et transformation	Total
Taxes et impôts (millions)					
Fédéraux	1 607 \$	537 \$	1 145 \$	1 682 \$	3 290 \$
Provinciaux	911 \$	348 \$	673 \$	1 022 \$	1 932 \$
Municipaux	301 \$	101 \$	214 \$	315 \$	616 \$
Totaux	2 819 \$	986 \$	2 032 \$	3 019 \$	5 838 \$

Source : Calculs effectués par JRG Consulting Group et Econometric Research Limited

Le total de 5,8 milliards en taxes générées par les exploitations horticoles et les entreprises d'emballage et de transformation de produits canadiens dépasse les 5 milliards en valeur à l'exploitation de la production horticole.



C'est un fait bien connu que, sans les prestations d'aide gouvernementales, le résultat des exploitations agricoles du Canada, tel qu'il est mesuré par Statistique Canada, serait négatif. Pourtant, malgré la précarité de la situation financière des exploitations horticoles, la majorité de l'aide gouvernementale est dirigée vers le secteur des céréales et oléagineux et, plus récemment, l'industrie de l'élevage pour atténuer les répercussions des fermetures de frontières par suite de la découverte de la maladie de la vache folle. Cette section fait le tour des problèmes sur le plan financier, particulièrement en ce qui a trait aux bénéfices.

4.1 Bénéfices nets des horticulteurs

Statistique Canada fournit une mesure aux échelles nationale et provinciale des bénéfices nets des exploitations agricoles et du rendement de l'actif utilisé; cependant, il s'agit d'une mesure globale et aucune répartition n'est faite par secteur d'activité ni par groupe de denrées.

Les données sur les déclarants, compilées par Statistique Canada, fournissent des renseignements très significatifs sur la situation financière des agriculteurs. En outre, ces données peuvent être réparties par denrée en se fondant sur le classement des exploitations agricoles par groupe de denrées qui a rapporté au moins 50 % de leurs recettes monétaires. Appliquée à l'horticulture, cette méthode permet de préparer des états financiers en répartissant les données parmi les types d'activités suivants :

- production de pommes de terre, pour les fermes dont 50 % et plus des recettes monétaires sont attribuables à cette culture;
- production maraîchère, pour les fermes dont 50 % et plus des recettes monétaires sont attribuables à la culture de légumes de plein champ;
- production fruitière, pour les fermes dont 50 % et plus des recettes monétaires sont attribuables à la fruiticulture;
- floriculture en serre et culture en pépinière, pour les fermes dont 50 % et plus des recettes monétaires sont attribuables à ces cultures;
- total de l'activité horticole, soit la somme de toutes les catégories susmentionnées.

Ces données représentent 94 à 98 % de toutes les recettes monétaires déclarées qui sont attribuables à l'horticulture³². De ce fait, cet ensemble de données sur quelque 14 000 exploitations horticoles ayant soumis une déclaration d'impôt peut être considéré représentatif de la situation financière du secteur de l'horticulture³³.

Le *tableau 4.1* donne une vue d'ensemble des finances du secteur de l'horticulture de 1993 à 2004. Côté revenu, les 4,6 milliards en recettes monétaires de l'horticulture, selon cette source de données, représentaient 90 % des revenus d'exploitation de ces entreprises (5,1 milliards en 2004). Les autres sources de revenus comprennent celles des activités non horticoles, comme les cultures céréalières et l'élevage, ainsi que les prestations d'aide gouvernementale. Les revenus provenant du gouvernement constituaient 4 % des revenus d'exploitation en 2004, soit une augmentation par rapport aux années antérieures (3,8 % en 2002 et 2,7 % en 2000).

³² Ces pourcentages variaient entre 69 % pour les recettes monétaires provenant de la culture maraîchère pour les fermes dont 50 % et plus des recettes monétaires sont attribuables à la culture de légumes de plein champ (74 % pour toutes activités horticoles confondues) en 2004 et 86 % pour celles provenant de la culture des pommes de terre en 2004 (et 94 % en 2003) et ils atteignaient jusqu'à 106 % pour celles de la fruiticulture et 100 % pour celles des cultures en serre et en pépinière.

³³ En 2004, 13 855 exploitations déclaraient que plus de 50 % de leurs revenus provenaient de la culture horticole. Ce total se répartissait comme suit : 1495 cultivaient des pommes de terre, 2565 des légumes de plein champ, 4850 des fruits et 3875 des produits de serre, des plantes ornementales et des fleurs. Ces domaines de culture ne s'ajoutent pas au total, puisque certaines exploitations pourraient gagner plus de 50 % pour l'ensemble de leur production horticole, mais pas uniquement pour leur activité de fruiticulture ou de culture maraîchère par exemple.

Tableau 4.1 Position financière du secteur de l'horticulture au Canada, 1993 à 2004

POSTES	millions de dollars											
	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993
Revenus												
Horticulture	4 614	4 548	4 326	4 070	4 102	3 615	3 344	2 965	2 717	2 804	2 454	2 259
Prestations gouvernementales	219	190	179	168	123	100	74	74	61	64	60	81
Total des bénéfices d'exploitation	5 148	5 067	4 795	4 522	4 522	3 966	3 670	3 300	2 999	3 095	2 722	2 515
Revenus bruts aux fins d'impôt	5 319	5 181	4 888	4 633	4 618	4 056	3 746	3 389	3 078	3 171	2 781	2 581
Dépenses												
Frais de culture	1 362	1 318	1 256	1 202	1 168	1 029	940	821	750	771	668	605
Salaires (av. sociaux inclus)	1 407	1 379	1 308	1 225	1 217	1 054	979	899	818	854	741	721
Frais d'intérêts	205	196	200	220	198	175	160	142	137	137	119	119
Total des frais d'exploitation	4 604	4 479	4 219	4 072	3 958	3 414	3 160	2 909	2 625	2 708	2 383	2 218
Déduction pour amortissement	348	348	321	305	318	283	256	245	210	216	191	186
Total des dépenses aux fins d'impôt	5 033	4 914	4 610	4 456	4 333	3 759	3 485	3 212	2 914	2 979	2 623	2 440
Bénéfices nets												
Bénéfices nets d'exploitation	544	588	576	449	564	551	510	391	374	387	339	297
Bénéfices d'exploitation après DPA	196	239	254	144	246	269	254	146	164	170	147	111
Bénéfices nets aux fins d'impôt	286	267	278	177	285	296	261	177	164	192	158	141
Revenus d'appoint												
Rémunération et salaires	440	437	420	393	377	331	310	298	278	279	252	243
Total des revenus d'appoint	739	716	692	657	622	566	535	521	470	463	431	421
Actif												
Actif à court terme	1 407	1 283	1 604	1 216	1 144	1 144	1 066	889	899	889	834	834
Actif à long terme	10 685	10 264	11 325	9 208	8 206	8 206	7 856	7 856	6 787	6 787	6 593	6 593
Total de l'actif de la ferme	12 093	11 548	12 929	10 425	9 350	9 350	8 922	8 922	7 838	7 838	7 500	7 500
Passif												
Passif à court terme	691	505	695	543	382	382	336	336	283	283	260	260
Passif à long terme	2 444	2 165	2 326	1 959	1 740	1 740	1 593	1 593	1 119	1 119	1 123	1 123
Total du passif de la ferme	3 135	2 670	3 021	2 501	2 121	2 121	1 929	1 929	1 402	1 402	1 383	1 383
Valeur nette	8 958	8 877	9 908	7 924	7 229	7 229	6 992	6 992	6 437	6 437	6 117	6 117
Ratios												
Rotation de l'actif	2,08	2,03	2,36	2,04	2,07	2,07	2,38	2,19	2,19	2,19	2,62	2,62
Bénéfices (avant impôt)/actif	2,4 %	2,3 %	2,1 %	1,7 %	3,2 %	3,2 %	2,0 %	2,0 %	2,4 %	2,4 %	1,9 %	1,9 %
Bénéfices (avant impôt)/val. nette	3,2 %	3,0 %	2,8 %	2,2 %	4,1 %	4,1 %	2,5 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %	2,3 %	2,3 %
Main-d'œuvre (% des dép. d'expl.)	30,6 %	30,8 %	31,0 %	30,1 %	30,9 %	30,9 %	30,9 %	30,9 %	31,5 %	31,5 %	32,5 %	32,5 %
Marge d'exploitation	10,6 %	11,6 %	12,0 %	9,9 %	13,9 %	13,9 %	11,8 %	11,8 %	12,5 %	12,5 %	11,8 %	11,8 %

Source : Analyse des données du SESA de Statistique Canada



Le *tableau 4.1* montre aussi les bénéfices bruts calculés aux fins d'impôt. Ces revenus peuvent être comparés aux dépenses totales déclarées aux fins de déduction d'impôt (*sous la rubrique Dépenses*).

Les dépenses d'exploitation totales atteignaient 4,6 milliards en 2004, avant la déduction pour amortissement (DPA) de 348 millions. La main-d'œuvre constitue la dépense la plus importante à 1,4 milliards, soit 31 % des dépenses d'exploitation. En effet, cette dépense est supérieure à toutes les dépenses de culture, comme les achats de fertilisant, de semence et de matériel antiparasitaire.

Les bénéfices nets d'exploitation s'établissaient à 544 millions en 2004, soit une diminution par rapport aux 576 millions réalisés en 2003 et aux 576 millions, en 2002. De ce fait, la marge d'exploitation (bénéfices nets d'exploitation divisés par les revenus d'exploitation) a diminué, passant de 12,0 % en 2002 à 10,6 % en 2004 (*voir la dernière section du tableau intitulée Ratios*). Les bénéfices nets d'exploitation qui sont indiqués ne tiennent pas compte de la dépréciation et, déduction faite de l'amortissement, ils s'établissaient à 196 millions en 2004, résultat inférieur aux 6 années précédentes sauf 2001. Les bénéfices nets d'exploitation aux fins d'impôts après DPA sont également indiqués.

Les bénéfices avant impôt étaient inférieurs à 2,5 % de la valeur de l'actif (*voir la rangée Bénéfices (avant impôt)/actif dans le tableau 4.1*). Cette donnée implique que le rendement de l'actif était inférieur à 2,5 % de la production horticole, avant impôt. Les bénéfices avant impôt par rapport à la valeur nette indiquent que le secteur de l'horticulture produit moins de 4 % de rendement des capitaux propres, par exemple, 2,2 % en 2001 et 3,2 % en 2004. Beaucoup d'exploitations auraient obtenu un meilleur rendement en investissant dans un CPG qu'en investissant dans la production horticole.

Le secteur de l'horticulture possède des actifs estimés à 12 milliards de dollars. Il s'agit d'immobilisations comme les terres, les améliorations foncières, l'équipement et les bâtiments. L'exploitation horticole est une activité hautement capitalistique et, en moyenne, il faut un peu plus de deux ans de revenus d'exploitation pour égaler la valeur des actifs employés (*Voir le tableau 4.1 : Ratio de rotation de l'actif de 2,08 en 2004*). En conséquence, la maîtrise des coûts se révèle obligatoire en horticulture et beaucoup de coûts échappent à la volonté de l'horticulteur.

Le passif de ces exploitations atteignait 3,1 milliards en 2004, plus que les années précédentes. La valeur nette, soit la différence entre l'actif et le passif, ou les capitaux propres, était de 8,9 milliards en 2004.

Le *tableau 4.2* fournit les mêmes renseignements sur les revenus, dépenses et bénéfices nets que le *tableau 4.1*, sauf qu'il s'agit cette fois du point de vue de l'exploitation moyenne. Ce tableau dresse un portrait un peu différent des bénéfices nets réalisés par une ferme. Par exemple, les bénéfices nets après DPA de l'exploitation moyenne n'atteignaient pas 15 000 \$ en 2004, ce qui représente une baisse par rapport aux années précédentes (sauf 2001 où ils dépassaient légèrement 10 000 \$ par exploitation moyenne). Ces moyennes reflètent évidemment le fait que certaines exploitations ont réalisé des bénéfices supérieurs alors que d'autres, déclaraient des pertes énormes. Les bénéfices nets aux fins d'impôt s'élevaient à environ 20 000 \$ durant la plupart de la période s'étendant de 1999 à 2004. Il s'agit d'un faible rendement net étant donné l'actif d'un million de dollars qu'exige l'exploitation d'une ferme horticole moyenne.

4.2 Variabilité des bénéfices nets de la production horticole

Les résultats d'exploitation présentés par le *tableau 4.2* se rapportent à l'exploitation moyenne, cependant, des facteurs comme l'envergure de l'exploitation et le type de culture feront varier le rendement. Le *tableau 4.3* illustre cette variabilité du rendement financier selon le chiffre d'affaires. Par exemple, en 2003, la base de données des déclarants créée par Statistique Canada contenait 2190 exploitations agricoles ayant un chiffre d'affaires supérieur à 500 000 \$. En 2003, l'exploitation moyenne dans cette catégorie réussissait à réaliser des bénéfices nets aux fins d'impôt de 101 000 \$ (ou 87 300 \$ après DPA). Comme prévu, ce chiffre est bien supérieur aux bénéfices réalisés par les exploitations dans les autres catégories de chiffre d'affaires.

L'envergure de l'exploitation importe, puisque, le ratio de rotation des plus petites exploitations est bien supérieur à celui des grosses. De fait, il faut plus de 11 ans avant que les revenus bruts des exploitations ayant un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 \$ égalent la valeur de leur actif. Voilà une des raisons principales qui rendent les bénéfices à peine possibles. À mesure que l'utilisation de l'actif s'accroît (ratio de rotation des capitaux plus faible), le ratio des bénéfices sur l'actif utilisé augmente, variant entre 1,5 %, pour les exploitations ayant un chiffre d'affaires de 100 000 \$ à 249 000 \$ et 3,0 % pour celles ayant un chiffre d'affaires supérieur à 500 000 \$.

Les bénéfices nets varient considérablement. La discussion précédente portait sur l'exploitation horticole moyenne, que ce soit pour l'ensemble du domaine horticole ou par catégorie de ventes. L'examen des quartiles de données, fondés sur un classement de tous les producteurs horticoles en fonction de leurs bénéfices nets d'exploitation, fait ressortir cette variabilité. Les *tableaux 4.5* et *4.6* montrent les résultats de 2003 et de 2004 pour le producteur moyen dans chaque quartile de données. La perte globale en bénéfices nets d'exploitation s'élevait à 127,5 millions en 2003 et à 149,6 millions en 2004, soit une perte de bénéfices nets d'exploitation de 39 678 \$ et de 46 889 \$, en 2003 et en 2004 respectivement, pour le producteur moyen appartenant au quartile inférieur. Les bénéfices nets d'exploitation globaux de 2004 dans les deux quartiles suivants, soit 16,4 millions (5 162 \$ par exploitation dans le deuxième quartile selon le *tableau 4.5*) et 65,8 millions (20 621 \$ par exploitation dans le troisième quartile), sont inférieurs à la perte réalisée dans le quartile inférieur (149,6 millions ou 46 889 \$ par exploitation).

Les bénéfices moyens d'exploitation dans le quartile supérieur, soit 157 035 \$, représente un montant global de 501 millions en bénéfices nets d'exploitation. Ces chiffres montrent l'asymétrie et la grande variabilité des bénéfices nets d'exploitation, existant autour des bénéfices moyens de 40 000 \$ indiqués dans le *tableau 4.2*.

Tableau 4.2 Situation financière d'une exploitation horticole moyenne, 1999 à 2004

POSTES	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Revenus	dollars/ferme					
Horticulture	333 031	326 344	315 887	290 946	292 302	259 253
Prestations gouvernementales	15 825	13 635	13 035	12 008	8 761	7 195
Total des bénéfices d'exploitation	371 574	363 599	350 120	323 206	322 189	284 374
Revenus bruts aux fins d'impôt	383 907	371 784	356 917	331 168	329 038	290 852
Dépenses						
Frais de culture	98 330	94 577	91 737	85 945	83 224	73 782
Salaires (av. sociaux inclus)	101 583	98 935	95 484	87 529	86 742	75 573
Frais d'intérêts	14 779	14 076	14 582	15 710	14 098	12 570
Total des frais d'exploitation	332 290	321 432	308 067	291 097	282 037	244 842
Déduction pour amortissement	25 146	24 989	23 471	21 801	22 646	20 267
Total des dépenses aux fins d'impôt	363 249	352 627	336 639	318 496	308 760	269 594
Bénéfices nets						
Bénéfices nets d'exploitation	39 284	42 167	42 052	32 108	40 151	39 532
Bénéfices d'exploitation après DPA	14 138	17 178	18 581	10 308	17 505	19 266
Bénéfices nets aux fins d'impôt	20 659	19 157	20 278	12 672	20 278	21 258

Source : Analyse des données du SESA de Statistique Canada

Tableau 4.3 Situation financière des exploitations horticoles selon le chiffre d'affaires de 2003

POSTES	Moins de 100 000 \$	De 100 000 \$ à 249 999 \$	De 250 000 \$ à 499 999 \$	Plus de 500 000 \$
Nombre d'exploitations	6 930	2 425	1 365	2 190
Revenus				
Horticulture	31 670	139 486	301 850	1 710 186
Prestations gouvernementales	2 432	10 051	20 694	58 434
Total des bénéfices d'exploitation	39 108	163 353	354 477	1 890 455
Revenus bruts aux fins d'impôt	43 055	170 126	368 234	1 928 731
Dépenses				
Frais de culture	8 145	38 063	87 819	526 955
Salaires (av. sociaux inclus)	5 687	31 520	81 751	509 030
Frais d'intérêts	2 795	9 608	16 635	70 726
Total des frais d'exploitation	35 001	138 779	304 831	1 666 479
Déduction pour amortissement	4 426	13 115	26 918	136 661
Total des dépenses aux fins d'impôt	41 572	158 226	344 120	1 827 381
Bénéfices nets				
Bénéfices nets d'exploitation	4 107	24 575	49 646	223 976
Bénéfices d'exploitation après DPA	(319)	11 459	22 728	87 315
Bénéfices nets aux fins d'impôt	1 483	11 900	24 113	101 350
Revenus d'appoint				
Rémunération et salaires	17 054	14 429	15 403	38 613
Total des revenus d'appoint	28 592	26 127	25 597	48 274
Actif				
Actif à court terme	16 470	47 466	117 735	621 931
Actif à long terme	434 416	724 068	1 038 127	2 701 144
Total de l'actif de la ferme	450 886	771 533	1 155 862	3 323 075
Passif				
Passif à court terme	6 472	26 198	51 337	259 080
Passif à long terme	51 577	119 286	214 605	780 992
Total du passif de la ferme	58 049	145 485	265 942	1 040 072
Valeur nette	392 836	626 049	889 920	2 283 004
Ratios				
Rotation de l'actif	11,11	4,43	2,93	1,43
Bénéfices (avant impôt)/Actif	0,3 %	1,5 %	2,1 %	3,0 %
Bénéfices (avant impôt)/Val. nette	0,4 %	1,9 %	2,7 %	4,4 %
Main d'œuvre (% des dép. d'expl.)	16,2 %	22,7 %	26,8 %	30,5 %
Marge d'exploitation	10,5 %	15,0 %	14,0 %	11,8 %

Source : Analyse des données du SESA de Canada

Tableau 4.4 Situation financière des exploitations horticoles selon le quartile des bénéfices d'exploitation nets, 2003

POSTES	Quartile inférieur	Deuxième quartile	Troisième quartile	Quartile supérieur
Nombre d'exploitations	3 215	3 235	3 240	3 240
Revenus				
Horticulture	201 651	63 061	167 100	806 274
Prestations gouvernementales	10 281	3 848	8 978	25 699
Total des bénéfices d'exploitation	227 636	74 023	193 089	873 451
Revenus bruts aux fins d'impôt	246 963	76 596	197 872	885 207
Dépenses				
Frais de culture	75 092	20 080	50 906	230 583
Salaires (av. sociaux inclus)	69 015	14 795	40 483	236 104
Frais d'intérêts	18 190	3 530	8 440	29 880
Total des frais d'exploitation	267 313	67 577	164 920	736 307
Déduction pour amortissement	17 581	5 946	15 751	58 955
Total des dépenses aux fins d'impôt	293 543	75 571	185 510	806 590
Bénéfices nets				
Bénéfices nets d'exploitation	(39 678)	6 446	28 170	137 144
Bénéfices d'exploitation après DPA	(57 259)	501	12 419	78 189
Bénéfices nets aux fins d'impôt	(46 580)	1 025	12 362	78 617
Marge d'exploitation	-17,4 %	8,7 %	14,6 %	15,7 %

Source : Analyse des données du SESA de Statistique Canada

Tableau 4.5 Situation financière des exploitations horticoles selon le quartile des bénéfices d'exploitation nets, 2004

POSTES	Quartile inférieur	Deuxième quartile	Troisième quartile	Quartile supérieur
Nombre d'exploitations	3 190	3 165	3 190	3 195
Revenus				
Horticulture	256 555	68 725	143 201	879 883
Prestations gouvernementales	14 160	4 292	10 332	39 519
Total des bénéfices d'exploitation	290 127	79 663	167 525	981 644
Revenus bruts aux fins d'impôt	323 707	83 742	173 567	996 882
Dépenses				
Frais de culture	97 280	21 630	45 030	266 794
Salaires (av. sociaux inclus)	91 677	18 013	37 311	246 080
Frais d'intérêts	25 535	3 706	7 254	31 002
Total des frais d'exploitation	337 016	74 501	146 904	824 609
Déduction pour amortissement	22 726	6 120	14 321	71 873
Total des dépenses aux fins d'impôt	369 009	84 084	165 942	907 538
Bénéfices nets				
Bénéfices nets d'exploitation	(46 889)	5 162	20 621	157 035
Bénéfices d'exploitation après DPA	(69 615)	(959)	6 301	85 162
Bénéfices nets aux fins d'impôt	(45 301)	(342)	7 625	89 344
Marge d'exploitation	-16,2 %	6,5 %	12,3 %	16,0 %

Source : Analyse des données du SESA de Statistique Canada



De plus, lorsque la déduction pour amortissement tient compte de la dépréciation, les pertes des producteurs dans le quartile inférieur augmentent et les bénéfices nets du producteur moyen dans le quartile supérieur sont beaucoup plus faibles, s'établissant à 85 162 \$.

Ces données montrent que, malheureusement, plus du quart des exploitations horticoles vivent des pertes de bénéfices tous les ans, soit au moins 150 millions de dollars en 2004, ce qui correspond à 3 % des ventes globales. En outre, ces difficultés financières sont la raison pour laquelle le secteur de la production horticole connaît un taux de faillites quatre fois supérieur à l'ensemble du secteur agricole. Ce taux de faillite est dix fois supérieur aux élevages avicoles ou aux exploitations faisant la culture de céréales et d'oléagineux.

4.3 Comparaison des situations financières des sous-secteurs de l'horticulture

Le *tableau 4.6* présente la situation financière de l'horticulture répartie par sous-secteur (pommes de terre, fruits, légumes de plein champ ainsi que cultures en serre de plantes ornementales et floriculture) et parmi la plupart des provinces³⁴. Ces données représentent la moyenne entre 2003 et 2004.

Une différence sensible est notée entre les sous-secteurs en ce qui a trait au ratio de rotation des capitaux. Le ratio des exploitations de fruiticulture s'établit à 4,6 alors que celui de la culture en serre et de la floriculture se situe à 1,2 et celui de l'ensemble de l'horticulture, à 2,05. Cette variation implique que les exploitations fruitières mettent en moyenne 4,3 années de revenus bruts pour égaler la valeur de l'actif nécessaire à leur exploitation, ce qui dénote une exploitation hautement capitalistique. Dans le cas de fruits arborescents, il pourrait falloir de 5 à 7 ans d'investissements de capitaux avant que l'arbre ne produise de fruits. Le ratio de rotation des capitaux de 1,2 associé à la culture en serre et à la floriculture indique qu'il suffit d'un peu plus d'un an de chiffre d'affaires brut pour arriver à égaler la valeur de l'actif utilisé. Cette rotation supérieure des capitaux est l'une des raisons permettant à ce secteur d'exploiter avec une marge d'exploitation plus faible, soit 9,1 %, comparativement à celle des autres sous-secteurs qui varie entre 13,5 % et 14,8 %.

La main-d'œuvre représente 30 % ou plus des dépenses d'exploitation de tous les sous-secteurs, sauf le secteur des pommes de terre qui ne consacre que 18,9 % de son budget à ce poste. Le secteur des pommes de terre étant plus hautement mécanisé que les autres productions horticoles, il ne dépend pas de l'accès à des programmes de travailleurs étrangers pour garantir sa viabilité économique.

Les huit dernières colonnes du *tableau 4.6* comparent les situations financières du secteur de l'horticulture dans les différentes provinces. L'Ontario possédant la plus grosse industrie horticole, la valeur de ses actifs consacrés à l'horticulture est aussi la plus importante, soit 4,3 milliards. Pour ce qui est des ratios financiers, la Colombie-Britannique et l'Île-du-Prince-Édouard ont les ratios de rotation des capitaux les plus élevés, ce qui implique qu'il faut plus de temps dans ces deux provinces pour que les revenus arrivent à égaler la valeur de l'actif utilisé, soit 2,8 années. Le délai de 1,22 années constaté au Manitoba est le plus court.

Sur le plan des bénéfices, le Manitoba réussit bien comparativement aux autres provinces, puisqu'il possède la marge d'exploitation la plus élevée, soit 17,1 %, et les plus hauts ratios de bénéfices sur l'actif utilisé et de valeur nette, soit 5,6 % et 7,8 % respectivement.

Par contre, l'Ontario présente la plus basse marge d'exploitation, soit 9,3 %, avec un taux de rendement de l'actif utilisé et une valeur nette de 1,6 % et 2,2 % respectivement. On en conclut que, dans la plus grosse province horticole, les bénéfices sont inférieurs à ceux dans les autres provinces ainsi qu'à ceux de l'horticulture à l'échelle nationale.

³⁴ La Saskatchewan et Terre-Neuve ne font pas partie de la comparaison.

Tableau 4.6 Situation financière du secteur de l'horticulture selon les provinces, moyenne de 2003 et 2004

POSTES	Pierre	Lég.	Fruits	Serre/Fl	C.-B.	Alb.	Man.	Ont.	Qué.	N.-B.	N.-É.	Î.-P.-É.	Million de \$												
Revenus																									
Horticulture	763	646	636	2 654	964	235	197	2 000	777	179	101	173													
Prestations gouvernementales	65	45	52	62	26	16	8	91	46	12	6	15													
Total des bénéfices d'exploitation	962	777	754	2 800	1 028	277	252	2 224	874	213	127	220													
Revenus bruts aux fins d'impôt	1 013	800	785	2 866	1 078	295	261	2 262	901	222	130	231													
Dépenses																									
Frais de culture	282	189	130	832	262	68	68	628	234	59	27	68													
Salaires (av. sociaux inclus)	155	196	204	798	286	56	49	607	216	46	33	36													
Frais d'intérêts	53	27	46	100	53	13	11	80	33	12	6	15													
Total des frais d'exploitation	819	672	652	2 545	914	237	209	2 018	757	180	108	198													
Déduction pour amortissement	108	58	56	176	69	31	24	150	62	23	11	21													
Total des dépenses aux fins d'impôt	959	747	727	2 752	1 001	280	238	2 193	841	210	121	226													
Bénéfices nets																									
Bénéfices nets d'exploitation	143	104	102	255	114	40	43	206	117	33	19	22													
Bénéfices d'exploitation après DPA	35	46	46	79	45	9	19	56	54	10	8	1													
Bénéfices nets aux fins d'impôt	54	53	58	114	78	15	23	69	60	12	9	5													
Revenus d'appoint																									
Rémunération et salaires	57	65	154	155	115	21	16	149	77	16	17	13													
Total-Revenus d'appoint	90	116	260	235	188	31	18	254	113	24	28	19													
Actif																									
Actif à court terme	531	210	218	708	281	156	98	555	299	95	28	114													
Actif à long terme	2 158	1 949	3 216	3 362	2 859	592	307	3 744	1 557	555	256	614													
Total de l'actif de la ferme	2 689	2 158	3 434	4 070	3 141	748	406	4 299	1 856	649	284	729													
Passif																									
Passif à court terme	268	104	107	284	101	50	42	279	116	56	18	84													
Passif à long terme	559	374	598	958	621	165	72	843	403	145	50	152													
Total du passif de la ferme	827	478	705	1 242	721	214	114	1 123	518	201	69	236													
Valeur nette	1 862	1 680	2 729	2 828	2 419	557	291	3 177	1 338	449	215	492													
Ratios																									
Rotation de l'actif	2,25	2,51	4,26	1,20	2,78	2,12	1,22	1,68	1,78	2,60	2,02	2,80													
Bénéfices (avant impôt)/Actif	2,1 %	2,4 %	1,7 %	2,8 %	2,5 %	2,1 %	5,6 %	1,6 %	3,2 %	1,8 %	3,2 %	0,7 %													
Bénéfices (avant impôt)/Val. nette	2,9 %	3,1 %	2,1 %	4,0 %	3,2 %	2,9 %	7,8 %	2,2 %	4,5 %	2,6 %	4,3 %	1,0 %													
Valeur nette	18,9 %	29,1 %	31,3 %	31,3 %	31,2 %	23,4 %	23,6 %	30,1 %	28,6 %	25,5 %	30,3 %	18,2 %													
Marge d'exploitation	14,8 %	13,5 %	13,6 %	9,1 %	11,1 %	14,5 %	17,1 %	9,3 %	13,4 %	15,4 %	15,0 %	9,8 %													

Source : Analyse des données du SESA de Statistique Canada

L'Île-du-Prince-Édouard, dont l'économie repose sur la culture de la pomme de terre, nécessite peu de main-d'œuvre, ce qui est reflété par son chiffre de 18,2 % inscrit pour ce poste par opposition à la moyenne de 30,5 % calculée pour l'ensemble du Canada. De même, durant la période 2003-2004, sa faible marge combinée à un ratio élevé de rotation de l'actif n'a produit que 1 % de bénéfice sur la valeur nette (capitaux propres) et de 0,7 % sur l'actif utilisé.

Le rendement financier du secteur de l'horticulture est contrasté avec d'autres parties de la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire dans le *tableau 4.7*³⁵. La rotation de l'actif est bien supérieure en agriculture que dans les secteurs de la transformation ou de la vente au détail des aliments. Par exemple, en horticulture, il faut 2,0 années de revenu brut pour égaler la valeur de l'actif employé, alors qu'en transformation des aliments et en vente au détail respectivement, il suffit de 7,2 mois et d'un peu moins de 4 mois. Le rendement de l'actif est beaucoup plus élevé dans l'industrie de la transformation et le commerce au détail, comparativement à la production horticole. Le rendement des capitaux propres du producteur horticole n'atteint pas le tiers de celui du fabricant d'aliments et équivaut à moins de 20 % de celui du détaillant alimentaire.

Tableau 4.7 Comparaison des rendements financiers, moyennes de 1999 à 2004

	Horticulture	Autres cultures	Élevage	Transformation des aliments	Vente au détail d'aliments
Rotation de l'actif	2,0	1,9	1,9	0,6	0,3
Rendement de l'actif	2,3 %	2,0 %	2,5 %	4,3 %	5,5 %
Rendement des capitaux	3,1 %	7,9 %	10,7 %	9,9 %	15,9 %

Source : Analyse des données du SESA de Statistique Canada et de la Conference Board du Canada

Les recettes monétaires de l'ensemble du secteur de l'horticulture ont baissé de 2,6 % en 2005, soit 135 millions (*voir le tableau 2.3*), ce qui contraste de façon évidente avec la croissance annuelle variant entre 2,5 % et 8,6 % connue depuis 1999. Ce recul peut être attribué en grande partie à la hausse du dollar canadien (par rapport au dollar US) qui a contribué à la diminution de 4,5 % de la valeur des exportations en 2005 et a exercé une pression à la baisse sur les prix reçus pour les produits horticoles.

Chaque année depuis 1993, les coûts des intrants ont augmenté en moyenne de 8,6 %, poussés partiellement par l'expansion de l'industrie et partiellement par l'augmentation des coûts en tant que telle. En 2004, les coûts d'exploitation de 4,6 milliards (*tableau 4.1*) avaient augmenté de 2,8 % par rapport à 2003. En 2005, ce sont les dépenses en intrants qui étaient supérieures d'au moins 2 %, soit 92 millions de plus.

Cette situation où les revenus augmentent de 2,6 %, (136 millions) et que les coûts baissent de 2 % (92 millions) se traduit par diminution des bénéfices nets d'exploitation de 228 millions, soit 42 % des 544 millions constatés en 2004. Il s'agit d'une baisse radicale du rendement d'exploitation qui représente un défi important pour le secteur de l'horticulture. Les bénéfices des exploitations horticoles sont soumis à de nombreuses pressions qui feront l'objet de la prochaine section.

³⁵ La première colonne contient les moyennes sur cinq ans calculées à partir des données des tableaux précédents. Le reste des données provient d'une étude publiée en avril 2005 que le Conference Board du Canada a préparé pour l'Institut canadien des politiques agroalimentaires et qui est intitulée « Performance Measures of the Canadian Agri-Food Supply Chain ». L'étude du Conference Board n'a utilisé que des données déclarées par des fermes constituées en entreprises, ce qui représente plus de 60 % des recettes monétaires et pourrait surévaluer le rendement déclaré des capitaux propres, comparativement à toutes les fermes de culture ou d'élevage.



La situation des bénéfices dans le secteur de l'horticulture se caractérise par des marges serrées ainsi qu'un faible rendement de l'actif et des capitaux propres comparativement au reste du secteur agroalimentaire. Les bénéfices des exploitations horticoles subissent les pressions de multiples facteurs. Toutefois, nous proposons ci-dessous des solutions que l'industrie de l'horticulture et le gouvernement peuvent mettre en œuvre pour soulager ces pressions.

5.1 Sortir les besoins de l'horticulture de l'ombre des autres secteurs

La grande diversité de la production horticole nuit à l'industrie lorsque celle-ci cherche à attirer l'attention du gouvernement sur la situation désastreuse du secteur de l'horticulture. Par contre, le secteur des céréales et oléagineux, qui ne compte que quelques cultures principales (le blé, l'orge, l'avoine, le canola, le maïs, le soja), peut concentrer ses pressions auprès du gouvernement et réussit ainsi à s'accaparer une part disproportionnée du soutien financier gouvernemental. Or, le secteur de l'horticulture est à la merci des mêmes forces externes, soit la concurrence étrangère, les concurrents à bas pris de revient, la hausse du dollar canadien et les aléas de la température³⁶.

Comme l'indique le *tableau 1.3*, le secteur de l'horticulture surpasse en importance le secteur des céréales et des oléagineux dans toutes les provinces, sauf les trois provinces des Prairies. En outre, les recettes monétaires de l'horticulture, qui atteignent 5 milliards à l'échelle nationale, ne représentent que 30 % de moins que ceux qui sont attribués à ce secteur. Comme le montre la section 3.0, le secteur de l'horticulture contribue encore plus à l'activité économique, rapportant 5,8 milliards en taxes et impôts générés par la production et la transformation, ce qui dépasse le revenu brut réalisé par les producteurs.

Le secteur de l'horticulture comporte beaucoup d'exploitations commerciales spécialisées. Pour ce qui est de 2004, le *tableau 4.3* montre que les 2190 exploitations, ayant des revenus bruts de plus de 500 000 \$ représentaient 3,7 milliards en revenus d'exploitation brut, soit 79 % des revenus réalisés par ce secteur. Les 1365 exploitations ayant entre 250 000 \$ et 500 000 \$ de revenus annuels représentaient 400 millions en revenus, soit un peu moins de 9 % du total du secteur.

Les horticulteurs sont préoccupés par les mêmes questions que tout autre dirigeant d'exploitation commerciale qui est chargé d'administrer des investissements de plus de 3,3 millions³⁷ en production alimentaire.

Solutions de l'industrie

Le CCH, au nom de ses 20 000 producteurs et organismes membres, entreprendra une campagne de sensibilisation à l'envergure et à l'importance du secteur de l'horticulture ainsi qu'à la portée de l'apport des produits horticoles à la santé des Canadiens et Canadiennes et à l'activité économique du Canada.

Solutions proposées aux gouvernements

Des initiatives que le gouvernement pourrait prendre pour assister cette industrie dynamique sont énumérées plus loin.

³⁶ Le secteur des céréales et des oléagineux possède un argument de plus, c'est-à-dire qu'il a besoin de subventions pour compenser les prix subventionnés des pays étrangers. Cet argument présuppose beaucoup de prémisses non prouvées : les subventions encouragent la production, les gouvernements n'utilisent pas d'autres mécanismes pour freiner la production, les subventions ne se limitent pas à augmenter la valeur des terrains et le rendement au fournisseur de l'intrant, etc. L'horticulture se trouve confrontée au plus important programme de subvention des pays étrangers, c'est-à-dire une main-d'œuvre recevant une fraction du salaire minimum payé au Canada.

³⁷ La moyenne du secteur est d'un million en actif.



5.2 Concurrencer avec un dollar fort

La valeur du dollar canadien a augmenté (par rapport au dollar US) de 40 % au cours des cinq dernières années, y compris une hausse moyenne de 6 % durant les six premiers mois de 2006.

Dans une économie ouverte comme celle du Canada et avec des prix de produits horticoles directement influencés par ceux des produits des États-Unis, la hausse du dollar canadien se traduit directement par une baisse des revenus bruts du secteur de l'horticulture. La diminution de 2,8 % des recettes monétaires en 2005 et la réduction de 4,5 % de la valeur des exportations en 2005 par rapport à 2004 témoignent de la justesse de cette observation.

Le secteur de l'horticulture n'est pas seul à cet égard. Les producteurs de cultures commerciales, comme le blé, le maïs, le soja et le canola, ont été également affectés par la montée du dollar canadien³⁶.

Solutions de l'industrie

Le dollar canadien fort pourrait se révéler une réalité à long terme. Les producteurs horticoles ont réagi en adoptant des stratégies comme la sélection de culture, la maîtrise des coûts, la remise à plus tard du renouvellement de l'équipement, l'investissement dans des technologies plus économiques et plus productives ainsi que l'accroissement de l'envergure de l'exploitation.

Solutions proposées au gouvernement

Un domaine où l'industrie demande l'aide gouvernementale est celui de la recherche et du développement. Étant donné l'envergure et la portée de l'industrie, le CCH demande que plus de ressources soient consacrées par le gouvernement à la recherche et au développement de solutions aux problèmes uniques de la production et du développement de produits horticoles au Canada. L'innovation et la mise au point de nouveaux produits sont essentielles au succès. Le CCH estime qu'il s'agit d'une destination appropriée pour les fonds publics qui sont également considérés comme des dollars de catégorie verte par l'OMC. Ces dépenses permettront d'élaborer de nouveaux concepts de produits pour le marché ainsi que d'améliorer la productivité et par le fait même de rendre la production plus économique.

5.3 Concurrencer la main-d'œuvre à bon marché des importations

La mondialisation a offert beaucoup d'avantages au consommateur canadien, y compris l'accès à des produits de consommation peu chers. Toutefois, dans cette économie mondialisée, le secteur de l'horticulture du Canada se voit contraint de concurrencer des importations provenant de fournisseurs à faible prix de revient. Essentiellement, le secteur de l'horticulture du Canada doit surmonter le désavantage que représente la main-d'œuvre bon marché dont bénéficient ces pays exportateurs. Le salaire quotidien en Chine, par exemple, est bien inférieur au salaire horaire payé par le secteur de l'horticulture au Canada. Ce fait nuit grandement à la compétitivité si l'on considère que la main-d'œuvre représente 30 % des coûts d'exploitation de l'ensemble du secteur de l'horticulture (voir le tableau 4.1).

38 Il faut noter que le TCCE a constaté que les producteurs de maïs du Canada souffraient particulièrement de la hausse du dollar canadien



Toutefois, le problème de la main-d'œuvre n'est pas qu'une question de coût, mais aussi de disponibilité. Le Canada a réussi à concurrencer sur ce plan grâce au Programme de travailleurs agricoles saisonniers provenant des pays étrangers. Ce programme a donné accès à une quantité suffisante de main-d'œuvre à prix abordable bien qu'il soit à noter que le salaire payé dans toutes les provinces du Canada est supérieur au salaire minimum. Il faut reconnaître qu'il s'agit d'un programme onéreux pour le producteur à cause du billet d'avion, de l'hébergement et des autres avantages que celui-ci doit fournir. Sans cette source de main-d'œuvre, cependant, l'industrie n'aurait pas l'envergure qu'elle a aujourd'hui et ne saurait contribuer autant à la prospérité de l'économie canadienne.

Solutions proposées au gouvernement

Le CCH demande avec instance au gouvernement de maintenir et de bonifier le Programme des travailleurs agricoles saisonniers (PTAS). La pénurie de main-d'œuvre agricole locale rend ce programme indispensable à l'industrie. Les coûts en main-d'œuvre des producteurs sont bien supérieurs au salaire minimum payé aux travailleurs étrangers étant donné les frais supplémentaires comme le transport aller-retour, la RRQ ou le RPC, l'AE, etc. Puisque ces travailleurs pourraient ne pas être admissibles aux prestations de ces programmes, le CCH demande que l'industrie horticole soit exemptée de payer ces cotisations. Ces exemptions permettraient de réduire les coûts, ce qui favoriserait la position concurrentielle de l'industrie canadienne face aux produits provenant d'exportateurs à faible coût de revient.

Une autre façon de favoriser la compétitivité de l'industrie canadienne consiste à continuellement innover et à présenter sans cesse de nouveaux produits. Par exemple, les poivrons cultivés en serre chaude ont été introduits au marché nord-américain principalement par l'industrie des cultures de serre canadienne. Ce marché est maintenant desservi par des concurrents mexicains. Beaucoup de nouveaux produits peuvent être mis au point pour répondre aux besoins des consommateurs, que ce soit sur le plan de la santé ou de la commodité. Réussir dans ce domaine exige un effort concerté de la part des institutions de recherche et de développement qui se consacrent à l'innovation. Le CCH demande au gouvernement de collaborer étroitement avec l'industrie et d'augmenter les ressources de recherche et développement visant à améliorer la productivité et à mettre au point de nouveaux produits pour l'industrie canadienne.

5.4 Égaliser les chances en matière de réglementation et de normalisation

Le secteur de l'horticulture doit aussi vivre avec des normes réglementaires différentes. Les normes canadiennes sont de classe mondiale dans le domaine de la santé, du travail et de l'écologie. L'horticulture canadienne respecte ces normes réglementaires et en assume les coûts. Toutefois, beaucoup des fournisseurs à faible coût de revient sont soumis à des normes moins restrictives, ce qui rend leur structure de coûts très concurrentielle.

L'industrie a fait de multiples recommandations à ce sujet, y compris la demande que chaque lot d'importations soit inspecté afin de veiller à ce que ces produits respectent la réglementation et les normes canadiennes. La politique actuelle de « deux poids deux mesures » constitue un irritant continu, nuit à la compétitivité et réduit les bénéfices nets de l'industrie de l'horticulture canadienne.

Solutions proposées au gouvernement

Pour mettre tous les concurrents sur un même pied d'égalité et garantir que tous les fruits et les légumes consommés au Canada sont produits selon les mêmes normes, le CCH estime que chaque fournisseur étranger devrait être obligé de présenter un certificat de conformité émis par les autorités de son pays, confirmant le respect de certaines normes minimales. Ces normes minimales seraient identiques à celles qui sont imposées aux producteurs canadiens. Dans l'éventualité d'un manquement aux normes, l'importation n'aurait pas lieu parce que la documentation serait jugée incomplète sans le certificat de conformité.



Cette méthode est déjà appliquée dans l'industrie de la viande. En effet, les importations au Canada sont refusées à moins que les produits de la viande aient été fabriqués dans un établissement de traitement des viandes que l'ACIA a jugé conforme aux normes canadiennes. Un autre exemple de l'application de cette politique est celui des animaux reproducteurs qui ne peuvent pas être expédiés hors du Canada sans que toutes les normes et protocoles du pays aient été respectés. La mise en vigueur d'une telle politique, bien qu'elle puisse empêcher l'importation de certains produits peu chers, vise à assurer les Canadiens et Canadiennes que les mêmes normes de protection de l'environnement, de salubrité des aliments et de travail sont appliquées à la multitude de produits horticoles consommés quotidiennement au Canada.

5.5 Harmoniser les normes réglementaires du Canada et des États-Unis

La signature de l'ALÉNA a permis à l'industrie horticole canadienne de faire partie intégrante du marché continental. Un libre échange des marchandises, y compris des produits horticoles, traverse les frontières des pays de l'ALÉNA. Toutefois, ce libre échange ne s'étend pas aux intrants du procédé de production, ainsi, des normes différentes sont imposées dans les divers marchés d'un produit fini. L'harmonisation de la réglementation du Canada et des États-Unis faisait partie de l'accord tripartite à la fin des années 1980. Or, cette harmonisation ne s'est pas concrétisée de façon sensible dans le secteur de l'horticulture. L'harmonisation de la réglementation constitue une autre façon d'égaliser les chances de l'industrie de l'horticulture du Canada.

Solutions proposées au gouvernement

À l'avis du CCH, des dispositions immédiates doivent être prises pour harmoniser notre réglementation avec celle de notre plus important partenaire commercial du marché nord-américain. Cette action peut être soutenue par l'industrie mais elle se doit d'émaner du gouvernement. Par le fait même, notre industrie aura accès à plus de marchés des États-Unis et notre profil de coûts deviendra plus concurrentiel avec celui des États-Unis.

5.6 Surmonter le désavantage de la diversité de l'horticulture sur le plan de l'accès aux intrants

Le secteur de l'horticulture est très diversifié. Selon Statistique Canada, il produit 40 fruits et légumes différents (en plus des pommes de terre et des champignons), sans compter les cultures de plantes ornementales et de fleurs en serre et en pépinière. Or, la superficie dans tout le Canada de certaines cultures, comme le poireau et les choux de Bruxelles, n'atteint pas 400 hectares (1000 acres). Cette faible superficie se révèle insuffisante pour que les fabricants de produits de phytoprotection se donnent la peine de faire homologuer au Canada un produit qui pourrait augmenter le rendement ou la qualité de la culture.

De ce fait, les chances sont biaisées contre l'industrie canadienne et en faveur des États-Unis qui a accès à des produits de phytoprotection qui ne sont pas homologués au Canada. La non-homologation pourrait aussi résulter d'une décision des autorités réglementaires plutôt que d'une décision du fabricant de ne pas soumettre le produit. Tant la qualité que le rendement des cultures pourraient souffrir du manque d'accès à ces produits, réduisant les bénéfices bruts.

Le secteur de l'horticulture dépend beaucoup du nouvel étiquetage et du programme d'approvisionnement pour utilisation personnelle qui lui permet de se procurer des produits, autrement, inaccessibles. L'industrie continue de faire pression en faveur de l'équivalence de l'homologation des produits aux États-Unis.

Solutions proposées au gouvernement

Étant donné que nos deux pays font partie de l'ALÉNA, un système d'équivalence avec les États-Unis peut être mis en œuvre simplement en rendant automatique l'homologation au Canada des produits soumis aux États-Unis ou en veillant à ce que les autorités canadiennes utilisent le même ensemble de données soumis aux États-Unis aux fins d'homologation. Ainsi, les mêmes produits et matériaux de phytoprotection seraient offerts aux producteurs canadiens qui bénéficieraient, par conséquent, de coûts d'exploitation comparables à ceux de leurs homologues aux États-Unis.



5.7 Appliquer l'universalité des programmes du CSA

Le concept d'un Cadre stratégique pour l'agriculture (CSA) laisse supposer que le soutien gouvernemental sera universellement accordé à tous les secteurs de production agricole, y compris l'horticulture. Ce beau rêve ne s'est pas réalisé. En effet, l'assurance-production n'est pas offerte à bien des cultures horticoles, en dépit du fait qu'elle faisait partie des composantes de la gestion des risques des entreprises du CSA au moment de son introduction³⁹. Moins du tiers des cultures horticoles comestibles bénéficient de la protection d'une assurance-récolte ou d'une assurance-production.

Ce manque de progrès peut être directement attribué à la diversité des cultures horticoles et à la difficulté de créer des produits d'assurance-récolte rentables destinés aux cultures de petite superficie. En même temps, ces cultures sont produites par des exploitations de grande envergure qui dépendent entièrement des recettes marchandes pour subvenir aux besoins familiaux.

Des programmes sont nécessaires dans ce secteur agricole à prix de revient élevé, où le coût par hectare s'élève à plusieurs fois celui d'un hectare de céréales ou d'oléagineux.

Solutions de l'industrie

Les producteurs horticoles ont mis au point des programmes pour combler cette lacune. Toutefois, les gouvernements ont décidé soit d'y mettre fin sans les remplacer par une solution adéquate, soit de s'abstenir de les mettre en vigueur. Notons l'exemple du programme d'autogestion du risque (PAR) qui aidait les producteurs à gérer les risques de la production. Les producteurs ont aussi proposé un programme compatible avec le PCSRA, c'est-à-dire l'assurance-production autogérée (APA), pour aider à compenser les risques climatiques et phytosanitaires. Malheureusement, ce programme n'a pas été adopté et, par conséquent, beaucoup de sous-secteurs se retrouvent sans accès aux mêmes programmes de gestion des risques que les autres secteurs. Le premier CSA garantissait aux producteurs que l'assurance-production serait accessible à tous. Cette promesse n'a pas été tenue et ce manquement impute clairement à l'État l'obligation morale, voire légale, de tenir ses engagements. L'APA est proposée à titre de complément à la suite de programmes disponibles.

À la différence des agriculteurs céréaliers et des éleveurs de bétail, les producteurs horticoles n'ont pas accès non plus à un programme de protection financière qui les prémunit contre la faillite de leurs acheteurs. L'industrie de l'horticulture a offert des solutions pour remédier à ces iniquités, y compris des modifications à apporter à la *Loi sur les produits agricoles au Canada* et au Règlement sur la *délivrance de permis et l'arbitrage*.

Solutions proposées au gouvernement

Le CCH suggère que le gouvernement implante des programmes comme l'APA qui est proposée par l'industrie de l'horticulture. Les programmes proposés par l'industrie sont pratiques et se passent des lourdes organisations bureaucratiques de mise en œuvre et de gestion, puisqu'ils peuvent être reliés aux renseignements existants, comme les déclarations d'impôt, et utilisés dans le cadre du PCSRA.

En outre, le CCH suggère d'élaborer et de mettre en œuvre une stratégie phytosanitaire nationale qui comprendrait une composante de compensation pour pallier aux pertes catastrophiques causées par les parasites et les maladies.

³⁹ Parallèlement, certains programmes gouvernementaux d'aide à l'adaptation nuisent au secteur de l'horticulture, alors que, par exemple, les producteurs de tabac se voient accordé une aide financière pour se réorienter en culture horticole. Les horticulteurs considèrent que, par ce genre d'assistance, le gouvernement subventionne l'entrée dans un secteur à coût de revient élevé et à faible marge de profit. Selon la culture choisie, ces nouveaux arrivants subventionnés peuvent déstabiliser les marchés existants et perturber les relations entre les producteurs et leurs clients. Cela laisse entendre qu'il faudra rediriger le point de mire des programmes d'aide à l'adaptation.



5.8 Concurrencer les importations et promouvoir l'exportation

Le secteur de l'horticulture ne se concentre pas autant sur l'exportation que le secteur des céréales et des oléagineux ou celui de la viande rouge (porc et bœuf). Des programmes gouvernementaux sont offerts pour aider les industries exportatrices à conserver et à étendre leurs marchés. Les difficultés du secteur de l'horticulture diffèrent parce que beaucoup de ses sous-secteurs doivent concurrencer les importations. Les programmes et subventions gouvernementaux ne sont pas facilement disponibles pour promouvoir les produits canadiens en vue d'étendre le marché. Par ailleurs, la promotion des produits importés, comme les fruits et les légumes des États-Unis, qui est effectuée dans les magasins canadiens est subventionnée par les impôts des États-Unis, notamment, par les programmes de publicité collective dans les dépliants des détaillants. Cette anomalie, si elle est rectifiée, pourrait faire augmenter les ventes et les bénéfices du secteur de l'horticulture du Canada.

Solutions de l'industrie

L'industrie prévoit intensifier ses efforts pour promouvoir la consommation de fruits et de légumes du Canada auprès des détaillants et services alimentaires. Le CCH sollicite l'assistance financière du gouvernement dans ce domaine.

Solutions proposées au gouvernement

Le CCH demande que le gouvernement débloque des fonds du CSA pour promouvoir les produits alimentaires du pays auprès des Canadiens et Canadiennes. Ces fonds peuvent être utilisés pour sensibiliser les consommateurs canadiens à l'achat de produits du Canada et pour valoriser ces produits par rapport aux importations.

5.9 Se positionner dans la chaîne d'approvisionnement et augmenter le pouvoir de négociation

Les producteurs horticoles sont très conscients de leur manque de pouvoir de négociation au sein de la chaîne d'approvisionnement. Le petit nombre d'acheteurs des chaînes alimentaires et le grand nombre de producteurs impliquent que les producteurs doivent user de stratégie pour satisfaire des détaillants exigeants qui ont accès à de l'approvisionnement à l'échelle mondiale dans les douze heures qui suivent. Les fournisseurs canadiens ne représentent qu'une de plusieurs sources d'approvisionnement auxquelles les principaux acheteurs de produits saisonniers périssables peuvent faire appel. Il devient donc de plus en plus difficile de se créer un débouché important et de ne pas se voir relégué au rôle de petit fournisseur de dernier recours. Certains producteurs concluent des ententes d'approvisionnement ou d'alliance stratégique avec les principaux acheteurs alors que d'autres vendent leurs fruits et légumes par l'entremise d'entités de commercialisation comme Peak of the Market et autres coopératives. La vente de produits périssables doit être coordonnée avec les besoins du marché.

Parallèlement, dans ce marché concurrentiel, les producteurs canadiens ne peuvent se faire défrayer par les acheteurs pour les coûts associés à la réglementation canadienne. Ils sont donc contraints de les absorber ce qui réduit d'autant l'ensemble du rendement de leur exploitation. Des mesures sont nécessaires pour rétablir ce désavantage concurrentiel par rapport aux produits importés qui répondent à des normes et à des exigences différentes.

Solutions de l'industrie

L'industrie de l'horticulture continue de se concerter pour satisfaire aux exigences du marché, que ce soit en formant des alliances, en concluant des ententes d'approvisionnement ou en combinant leurs ressources pour offrir la masse critique à laquelle s'attendent les acheteurs. En outre, le CCH entreprendra un programme qui aura pour objet de faire étalage des capacités et de l'approvisionnement offerts par ses membres devant les acheteurs des détaillants et services alimentaires, que ceux-ci soient des organismes d'envergure nationale ou locale.



Solutions proposées au gouvernement

Le CCH demande que le gouvernement finance les coûts des activités qu'il mandate plutôt que de laisser ce fardeau aux producteurs, puisque ces derniers ne peuvent être défrayés par les consommateurs. Par exemple, le coût des programmes de salubrité des aliments à la ferme, qu'il s'agisse des coûts d'élaboration des programmes par nos organismes membres ou les coûts cumulatifs de la conformité à la ferme, doivent être subventionnés à même les fonds du CSA. Cette mesure permettra de rendre moins onéreuse la conformité à la réglementation.

Dans le fond, les difficultés confrontant le secteur de l'horticulture se résument à survivre en dépit de la hausse du dollar canadien alors que des importations peu chères sont libres d'entrer au pays, facteurs qui exercent une pression à la baisse sur les prix reçus pour les produits horticoles, et des coûts qui continuent de monter en matière de main-d'œuvre, de frais réglementaires, d'équipement, d'intrants agricoles et de valeur foncière.



D'une part, il ne fait aucun doute que le secteur de l'horticulture doit relever de multiples défis, mais, d'autre part, il suffirait que les exploitations horticoles, la collectivité industrielle et le secteur public investissent pour profiter des occasions qui existent.

Cette section donne un bref aperçu de ces occasions ainsi que des initiatives que l'industrie prévoit prendre et de celles qui sont suggérées au gouvernement. Plusieurs des occasions décrites permettront de stimuler la demande ou de prolonger la saison de commercialisation des produits horticoles cultivés au Canada⁴⁰.

6.1 Demande des produits locaux

Les études de consommation confirment la thèse selon laquelle le consommateur accorde la préférence aux produits locaux par opposition aux produits importés de prix et de qualité comparables. Bien que certaines provinces possèdent des programmes d'achat préférentiel (p. ex. Foodland Ontario), d'autres actions pourraient mousser la vente des produits horticoles du Canada.

Initiative gouvernementale suggérée : Politique d'achat préférentiel dans les institutions gouvernementales et paragouvernementales

Une demande pour les produits locaux peut être créée en établissant une politique d'achat préférentiel de produits alimentaires dans les institutions gouvernementales fédérales et provinciales. Cette politique porterait sur tout achat par les institutions gouvernementales et paragouvernementales pour leurs services alimentaires et cantines exploitant sur place, les cafétérias et terrains d'écoles ainsi que les manifestations et conférences commanditées par le gouvernement qui ont lieu à des hôtels et à des centres de congrès. En vertu de cette politique, les produits cultivés au Canada seraient achetés de préférence dès lors où ceux-ci sont de saison ou disponibles. Cette action stimulerait l'activité économique tout au long de la chaîne d'approvisionnement en augmentant la demande de fruits, de légumes, de fleurs et d'ornementaux cultivés au Canada.

Initiative gouvernementale suggérée : Partage du soutien financier des programmes d'achat préférentiel

Pour stimuler encore davantage la demande de produits locaux, le gouvernement pourrait offrir un soutien financier aux efforts de promotion des associations de producteurs de fruits et de légumes. Ces fonds pourraient servir à financer la publicité collective avec les détaillants alimentaires et les campagnes de promotion générale de l'achat préférentiel, y compris les affiches et les étalages.

6.2 Positionnement des produits canadiens sur les marchés intérieurs et extérieurs

Le système agroalimentaire canadien est réputé pour ses normes élevées et la qualité constante de ses produits. Cette réputation se voit renforcée tout au long de la chaîne d'approvisionnement par les programmes de salubrité des aliments ainsi que par les programmes de traçabilité et de preuve de la provenance. Ce dernier programme étant chapeauté par le CSA. Parallèlement, le projet d'une marque Canada (Branding Canada) témoigne de la confiance qu'inspire tout ce qui est canadien dans la plupart des coins du monde. Cette base de confiance et de protocoles de production peut servir de tremplin pour positionner les produits canadiens sur les marchés intérieurs et extérieurs. Puisque les programmes de salubrité des aliments (p. ex. HACCP), de traçabilité et de protection de l'environnement constituent dorénavant des préalables du commerce, ils ne devraient plus faire partie du message de positionnement⁴¹. Celui-ci devrait plutôt être axé sur la qualité constante des produits provenant d'exploitations horticoles canadiennes, gérées par des Canadiens dignes de confiance.

⁴⁰ L'Annexe IV énumère les occasions cernées par un rapport soumis à AAC et à la Table ronde sur la chaîne de valeur dans le secteur de l'horticulture en 2004.

⁴¹ En définitive, si le message s'appuie sur les normes de salubrité des aliments, puis qu'une anomalie se produit et que la cause d'une intoxication alimentaire est attribuée à des fruits ou à des légumes, la réputation de la marque sera ternie.



Initiative gouvernementale suggérée : Positionnement de l'horticulture canadienne

Les capacités, les succès et la gamme de produits de l'horticulture canadienne peuvent faire l'objet de capsules documentaires incluses dans la programmation télévisuelle et avant les films au cinéma (un peu à la manière des capsules historiques d'Héritage Canada). Cette information permettrait de souligner le message sur les forces, les capacités, les succès et l'importance du secteur de l'horticulture au Canada.

6.3 Établissement de normes minimales pour les fruits et les légumes consommés au Canada

Comme il a été constaté dans la section sur les problèmes affectant les bénéficiaires des exploitations horticoles, le Canada a établi des normes de classe mondiale en santé, en salubrité des aliments, en travail et en environnement. Alors que les Canadiens peuvent avoir confiance que les produits frais cultivés au Canada respectent ces normes, la réalité est toute autre pour ce qui est des produits importés. Un exemple à l'appui de cette affirmation est le jus de pommes importé de Chine.

Le CCH croit fermement que tous les produits consommés au Canada devraient être cultivés en respectant les mêmes normes, préalables et protocoles généraux.

Initiative gouvernementale suggérée : Certification de conformité des exportations aux normes canadiennes

Pour garantir que le même ensemble de normes minimales soit respecté, le CCH propose que les expéditeurs de produits vers le Canada soient contraints de produire un certificat émis par le pays d'origine attestant la conformité de l'exportation aux normes canadiennes. L'entrée au Canada du produit serait interdite sans cette documentation qui serait une condition essentielle à l'obtention de l'autorisation d'importation⁴². Il incomberait à l'expéditeur de veiller à exécuter les démarches d'obtention de l'autorisation, puisque le produit serait refusé aux douanes dans l'éventualité où la documentation n'était pas en règle.

Dans bien des cas, l'ACIA pourrait reconnaître d'emblée les normes appliquées par certains fournisseurs (provenant de régions connues comme la Californie ou d'entreprises connues comme Dole) ce qui faciliterait l'émission de la documentation d'exportation nécessaire. Dans d'autres cas, comme les produits de Chine, des autorités ou des agences de certification de tierce partie dans la région exportatrice seraient chargées d'effectuer la vérification de la conformité aux normes et de délivrer la documentation nécessaire s'il y a lieu.

La certification d'exportation pourrait s'appliquer aux normes portant sur les aspects suivants :

- emploi de produits antiparasitaires homologués au Canada;
- protocoles et préalables de salubrité des aliments;
- normes du travail, âge minimal des travailleurs et conditions de travail;
- respect des droits de la personne.

6.4 Promotion de la santé des Canadiens et Canadiennes par la consommation de fruits et de légumes

La santé et le bien-être des Canadiens et Canadiennes constitue un enjeu important de l'intérêt public au Canada.

Beaucoup de gens en conviennent, mais pas tous : la nourriture consommée a une incidence sur la santé et le bien-être d'une personne. C'est bien connu que les fruits et les légumes contiennent beaucoup de nutriments essentiels à la santé et au bien-être⁴³,

⁴² Cette initiative a aussi été proposée pour régler le problème du désavantage concurrentiel face aux importations.

⁴³ Il s'agit d'une vérité établie dans le domaine des sciences de la santé que la consommation de fruits et de légumes réduit les risques de cancer, de maladies coronariennes et d'AVC en fournissant des substances protectrices comme les vitamines, les oligo-éléments et les fibres ainsi que des composés végétaux appelés phytochimiques.



ce qui confirme la validité du conseil du vieil adage *de consommer une pomme par jour*. L'industrie de l'horticulture a connu un succès à promouvoir la consommation accrue de fruits et de légumes depuis un certain nombre d'années, et le nouveau thème Bien manger avec le Guide alimentaire canadien abonde dans le même sens.

L'industrie de l'horticulture continuera de promouvoir les bienfaits de la consommation des fruits et des légumes.

Initiative gouvernementale suggérée : Favorisation de la consommation de fruits et de légumes frais chez les enfants

Les habitudes alimentaires sont acquises dès la tendre enfance. Ainsi, le CCH suggère que le gouvernement finance une campagne destinée aux écoles et garderies, qui aurait pour objet de fournir régulièrement aux enfants des fruits et des légumes frais cultivés au Canada. Beaucoup de produits prêts à manger sont disponibles : des pommes entières et coupées, d'autres fruits arborescents, des baies, des tomates cerise, des tranches de concombres, des mini-carottes et toute une variété de fruits et de légumes frais coupés. Cette initiative créerait des habitudes de vie saines chez l'enfant et aurait une bonne influence sur toute sa famille (parents, frères et sœurs).

Initiative gouvernementale suggérée : Indications de bienfaits sur l'étiquette et dans la publicité

La sensibilisation du consommateur aux nutriments essentiels que contiennent les aliments constitue un élément important de son éducation qui lui permettra d'établir le lien entre les aliments consommés et sa santé ainsi que son bien-être général. Une initiative gouvernementale pourrait favoriser ce résultat, soit l'autorisation d'inclure sur l'étiquette et l'emballage des déclarations sur les bienfaits des produits pour la santé et le bien-être. Voilà une façon de stimuler la demande des consommateurs pour les fruits et les légumes, frais ou transformés, cultivés au Canada ou importés.

6.5 Stimulation de la croissance par la prolongation de la saison de commercialisation

Une occasion intéressante existe pour augmenter les ventes en prolongeant la saison de commercialisation des cultures canadiennes grâce aux cultures en serre à l'année longue. Ce type de culture est déjà pratiqué avec beaucoup de succès pour les tomates, les poivrons, les concombres et certaines variétés de laitue. Une autre option consiste à mettre au point des variétés dont la saison de production serait prolongée, comme les fraises à double récolte. La saison de commercialisation pourrait aussi être prolongée en appliquant des techniques de refroidissement qui extraient la chaleur accumulée en champ, augmentant ainsi la durée de conservation. La transformation des produits excédant la demande immédiate du marché en produits à longue durée de conservation ou en conserves de fruits et de légumes permet aussi de prolonger la saison de commercialisation. Outre l'embouteillage, la mise en boîte de conserve et la congélation, il y a aussi le séchage comme méthode de conservation.

Cette prolongation permettra à l'industrie canadienne de conquérir une plus grande part du marché des fruits et légumes, part qui ne s'élève actuellement qu'à 20 % des ventes des grossistes et distributeurs. En outre, le prix élevé de l'énergie augmentera les frais de transport et rendra le coût des produits locaux plus concurrentiel. Comme il a été constaté relativement aux légumes de serre actuellement cultivés, les prix reçus peuvent être bien supérieurs à ceux des produits importés lorsque la production respecte des normes de qualité et que le produit est commercialisé en mettant l'accent sur sa qualité et ses autres caractéristiques souhaitables. De ce fait, le coût actuel des produits importés ne devrait pas décourager l'investissement dans l'avenir de l'industrie de l'horticulture.

Initiative gouvernementale suggérée : Mise au point de nouvelles technologies et innovation

L'industrie de l'horticulture peut pénétrer de nouveaux marchés grâce à de nouveaux procédés de transformation et à de nouvelles techniques. Le soutien à la mise au point de nouveaux produits et à l'innovation constitue depuis longtemps le rôle du gouvernement dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Cette thèse est appuyée par *la Stratégie de science et d'innovation d'AAC (document publié en mai 2006)*. Dans ce contexte, le CCH demande que le gouvernement affecte plus de



ressources au soutien de la recherche de base en produits horticoles comestibles afin d'atteindre les objectifs suivants : (1) prolonger la saison de production des cultures de plein champ par la mise au point de nouvelles variétés plus rustiques; (2) adapter à la culture en serre des variétés de grande valeur à excédent d'importations, comme les fraises, la laitue, les oignons et les asperges; (3) prolonger la durée de conservation par la mise au point de techniques et de traitements ainsi que d'emballages pour les fruits et les légumes coupés, séchés et partiellement séchés.

Ce soutien peut comprendre l'augmentation du nombre de chercheurs financés par le secteur public qui sont dédiés à des groupements présentant une masse critique ainsi que le subventionnement de programmes de recherche et développement de l'industrie de l'horticulture.

6.6 Formation de partenariats pour fournir la masse critique nécessaire et répondre aux exigences des acheteurs

Les acheteurs des détaillants et services alimentaires doivent pouvoir compter sur leur distributeur pour leur fournir une certaine masse critique. Les coopératives comme Peak of the Market au Manitoba ont permis aux producteurs de confier à une entité la commercialisation et la vente de leurs produits aux gros acheteurs. D'autres coopératives ont également été formées, regroupant quelques-uns ou tous les producteurs d'une denrée, pour commercialiser conjointement leur produit. Beaucoup de ces alliances ont permis d'augmenter les ventes dans les marchés à gros volume comme celui des chaînes et services alimentaires. Certains producteurs et emballeurs ont également formés des alliances avec des producteurs et emballeurs d'autres pays afin d'être en mesure d'assurer un approvisionnement douze mois par année ou, du moins, plus longtemps que ne le permet la production locale.

Initiative de l'industrie : Favorisation de la formation de partenariats

Le CCH, par l'entremise de ses membres et de son réseau, encourage fortement la formation de partenariats dans le secteur de l'horticulture. Il peut s'agir d'alliances de producteurs visant les marchés horizontaux, d'alliances assorties d'ententes d'approvisionnement entre les producteurs et les groupes d'acheteurs ou les grossistes ainsi que d'alliances avec les fournisseurs étrangers permettant de fournir aux acheteurs un volume de produit durant une plus longue saison de commercialisation.

La mission du CCH consiste en un engagement inébranlable à promouvoir la croissance et la viabilité économique du secteur de l'horticulture par la favorisation de la coopération et de l'entente en vue d'atteindre un consensus national sur les enjeux clés de manière à présenter un front uni et un message clair aux autorités gouvernementales ainsi qu'aux autres parties nationales et internationales.

Dans le cadre de cette mission et de ce mandat organisationnel, la vision du CCH pour le secteur de l'horticulture se résume à ...

« produire rentablement de manière à doubler la valeur de la production horticole, de sorte que cette dernière passe à 10 milliards de dollars, et à doubler la part du marché des détaillants et services alimentaires qui est occupée par les fruits et les légumes cultivés au Canada, le tout d'ici l'an 2020. »

La réalisation de cette vision et du taux de croissance annuel de 4,8 % exige la mise en œuvre d'un certain nombre de stratégies de soutien. Beaucoup de ces stratégies et initiatives ont été mises en lumière dans les deux sections précédentes qui portent sur les problèmes à surmonter et les occasions dont il faut profiter.

Voici les principales stratégies qui permettront de réaliser la vision du CCH :

1. promouvoir auprès des Canadiens et Canadiennes les fruits et les légumes cultivés au pays;
2. promouvoir les bienfaits de la consommation de fruits et de légumes pour la santé et le bien-être des Canadiens et Canadiennes;
3. établir une politique d'achat préférentiel de produits alimentaires canadiens par les agences gouvernementales et paragouvernementales;
4. accroître la consommation de fruits et de légumes cultivés au Canada à l'aide de programmes d'achat préférentiel de produits locaux;
5. encourager la formation de partenariats au sein du secteur de l'horticulture;
6. repérer, mettre au point et adopter des technologies permettant de prolonger la saison de commercialisation;
7. récupérer les coûts supplémentaires imposés par la réglementation grâce à des programmes du CSA;
8. maintenir et bonifier le Programme des travailleurs agricoles saisonniers;
9. veiller à ce que les programmes de gestion des risques des entreprises chapeautés par le CSA soient universellement offerts aux producteurs agricoles;
10. obtenir que les producteurs canadiens aient accès aux produits de phytoprotection qui sont offerts aux producteurs des États-Unis et de l'UE;
11. harmoniser les normes réglementaires du Canada et des États-Unis en matière de classement des produits et d'usage des intrants;
12. veiller à ce que les normes minimales canadiennes régissant tous les aspects de la production horticole soient appliquées aux produits importés et consommés au Canada.

Nombre de ces stratégies exigent l'action et le soutien de notre partenaire, le gouvernement fédéral du Canada.

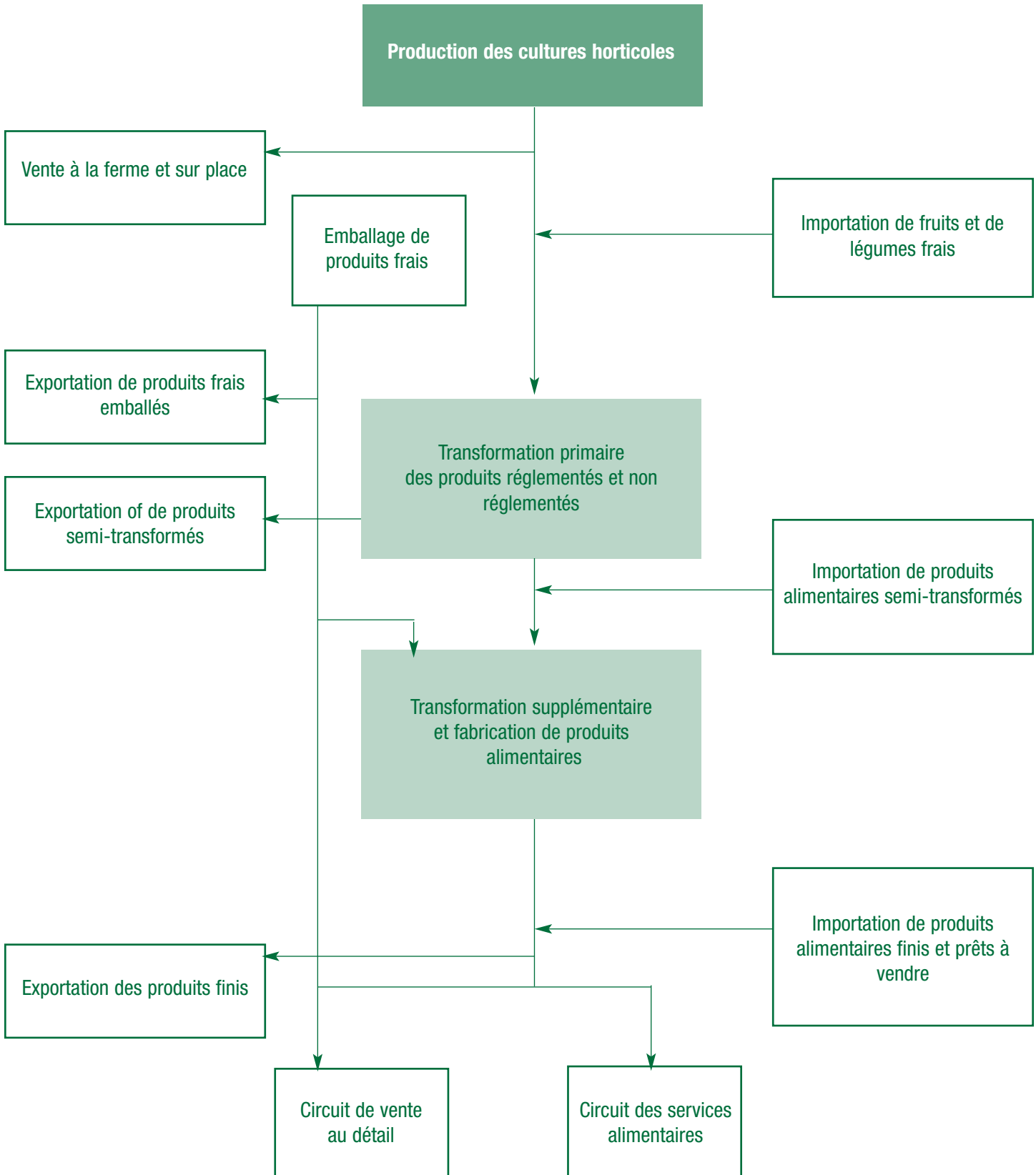
Idées fraîches pour garantir la compétitivité du Canada :

Stimuler la croissance de la production horticole,
une industrie de cinq milliards de dollars



CCH / CHC

Conseil canadien de l'horticulture
Canadian Horticultural Council



Les tableaux inter-industries (ou modes de traitement) sont communément utilisés dans le domaine de la comptabilité pour analyser les appariements sectoriels⁴⁴. Dans ce cadre, les relations sectorielles forment un réseau d'interconnexions, puisque chaque secteur est considéré dans le contexte de ses achats de plusieurs autres secteurs et de ses ventes à plusieurs autres secteurs et doit concurrencer d'autres secteurs pour certains facteurs rares.

L'analyse des entrées et des sorties quantifie les appariements en amont et en aval d'une industrie avec les autres au sein de l'économie. En clair, une industrie peut conclure des transactions d'achat ou de vente directe avec un nombre limité d'industries, mais ses clients et fournisseurs peuvent former un réseau élaboré avec des industries n'ayant aucun lien entre elles. Du fait de ses relations avec les autres industries, elle peut exercer une influence profonde sur l'économie. Prenons comme exemple les pommes de terre. La production de pommes de terre nécessite l'achat de pommes de terre de semence qui proviennent du secteur agricole, de machinerie de l'industrie de la fabrication industrielle, d'énergie du secteur des mines et raffineries, de fertilisant et de pesticides de l'industrie chimique et de la main-d'œuvre. Voilà les retombées directes de la production des pommes de terre.

L'approvisionnement en fertilisant exige de l'énergie, des produits chimiques, de la main-d'œuvre et de la machinerie, alors que la fabrication de machinerie nécessite de l'acier, des plastiques, de l'énergie et de la main-d'œuvre spécialisée. La somme de ces sorties et de leurs exigences successives définissent les retombées indirectes.

À toutes les étapes de la production, des revenus sont versés aux travailleurs et autres facteurs de la production. Ces revenus après impôts sont dépensés sur des biens de consommation qui nécessitent la production de sorties. Les efforts de production de ces sorties et les avantages qui en découlent s'appellent les retombées induites.

En additionnant les retombées directes, indirectes et induites, on obtient les retombées globales d'une modification de la sortie d'un secteur donné. Le *tableau II.1* présente les retombées du secteur de la production horticole, les retombées nettes de l'emballage (à l'exclusion de celles du secteur de la production horticole), les retombées nettes de la transformation des fruits et des légumes (à l'exclusion des retombées de la production horticole), les retombées combinées de l'emballage et de la transformation ainsi que la contribution totale de la production horticole combinée à l'emballage et à la transformation.

Ces valeurs chiffrent les retombées économiques du secteur de l'horticulture au Canada, c'est-à-dire que l'incidence de l'emballage et de la transformation est fondée sur l'hypothèse que ces activités n'auraient pas lieu au Canada si ce n'était de la disponibilité d'une production locale. Les activités de vente de gros et de distribution auraient néanmoins lieu au Canada pour approvisionner la vente au détail et les services alimentaires en produits horticoles.

44 Wassily Leontief. 1966. *Input-Output Economics*. Oxford : Oxford University Press, A. Smyshlyaev (Éd.). 1985. *Input-Output Economics*. New York. IIASA., William H. Miernyk. 1965. *Input-Output Analysis*, New York. Random House.

Tableau II.1 Retombées économiques de la production horticole, de l'emballage et de la transformation, 2004

(En millions de dollars)	Production horticole	Emballage (net)	Transformation (net)	Emballage et transformation	Total
Dépenses initiales	5 501 \$	1 144 \$	4 740 \$	5 884 \$	11 385 \$
Production brute					
Directe	5 341 \$	1 090 \$	4 724 \$	5 814 \$	11 155 \$
Indirecte et induite	5 596 \$	3 844 \$	8 452 \$	12 296 \$	17 892 \$
Totale	10 937 \$	4 934 \$	13 176 \$	18 111 \$	29 047 \$
Multiplicateur	2,1	4,3	2,8	3,1	2,6
Valeur ajoutée					
Directe	3 063 \$	596 \$	2 984 \$	3 580 \$	6 643 \$
Indirecte et induite	3 849 \$	1 192 \$	1 724 \$	2 916 \$	6 765 \$
Totale	6 912 \$	1 788 \$	4 708 \$	6 496 \$	13 408 \$
Multiplicateur	1,3	1,6	1,0	1,1	1,2
Salaires et rémunération					
Directs	1 830 \$	447 \$	954 \$	1 401 \$	3 231 \$
Indirects et induits	2 203 \$	895 \$	1 620 \$	2 515 \$	4 718 \$
Totaux	4 033 \$	1 342 \$	2 574 \$	3 916 \$	7 949 \$
Nombre d'emplois					
Directs	51 344	9 876	28 919	38 795	90 139
Indirects et induits	56 742	15 174	35 384	50 558	107 300
Totaux	108 085	25 050	64 303	89 353	197 438
Multiplicateur	2,1	2,5	3,0	2,9	2,4
Taxes et impôts					
Fédéraux	1 607 \$	537 \$	1 145 \$	1 682 \$	3 290 \$
Provinciaux	911 \$	348 \$	673 \$	1 022 \$	1 932 \$
Municipaux	301 \$	101 \$	214 \$	315 \$	616 \$
Totaux	2 819 \$	986 \$	2 032 \$	3 019 \$	5 838 \$

Source : Econometric Research Limited

Une application de modélisation générale des retombées économiques régionales (*regional impact model* ou *RIM : Canada*) mise au point par Econometric Research Limited a été utilisée pour créer ce modèle. Celui-ci est unique en ce qu'il intègre les retombées économiques de diverses activités aux niveaux local, provincial et national. Fondé sur une technique novatrice qui combine l'analyse des entrées et sorties avec la théorie de la localisation⁴⁵, il utilise la masse de renseignements des bases de données économiques et techniques qui sont publiés régulièrement par Statistique Canada^{46 47}.

Une liste abrégée comprend les tableaux interprovinciaux d'entrées et de sorties, l'emploi par secteur, les taxes par type de taxes ou impôts et palier d'Administration qui les prélève et les prix à la consommation.

⁴⁵ Ce système a déjà été appliqué à une multitude d'études de retombées économiques : retombées de la culture du tabac dans le sud-ouest de l'Ontario, de la Commission canadienne du blé sur les Prairies, du projet Grande Baleine au Québec, de plusieurs projets d'investissement important à New York, des casinos de Windsor et de Niagara, du projet RAMA, d'importants projets de mise en valeur immobilière à Ottawa et à Windsor, du port de Hamilton, des courses et de l'élevage de chevaux en Ontario, ainsi que de plusieurs projets industriels et touristiques en Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario.

⁴⁶ Statistique Canada: Tableaux sur les entrées-sorties provinciales, no de catalogue 15F0042XDB.

⁴⁷ Les plus récentes données produites par Statistique Canada au moment de l'analyse remontaient à 2001.

Le *tableau III.1* présente le type de taxes ou impôts prélevés par chaque palier d'Administration qui sont attribuables aux activités dans le secteur de l'horticulture (chiffres fondés sur l'expédition de produits primaires par les entreprises de transformation et d'emballage). Le système d'impôt sur le revenu des particuliers est le plus important bénéficiaire de ces revenus fiscaux, cumulant 2,2 milliards de dollars en impôts, suivi de la taxe sur les produits et services qui recueille 0,8 milliard, l'impôt sur les bénéfices des sociétés, 0,7 milliard et la taxe foncière et d'affaires, 0,6 milliard.

Le *tableau III.2* montre la répartition des taxes ou impôts parmi les secteurs de la production, de l'emballage et de la transformation ainsi que les totaux de toutes ces activités.

TABLEAU III.1 Taxes et impôts répartis par Administration publique et type de taxes ou d'impôts, tous produits horticoles confondus, 2004-2005

	Fédéral	Provincial	Municipal	Total
(en millions de dollars)				
Impôt sur le revenu des particuliers	1 376	869		2 245
Taxe d'affaires indirecte		419		419
Taxe sur les produits et services	809			809
Impôt sur les bénéfices des sociétés	454	234		688
Taxes foncières et commerciales			616	616
Taxes sur le tabac et l'alcool		331		331
Assurance-emploi	326			326
Cotisation à la CSST		79		79
Cotisation au RPC	326			326
Total	3 290	1 932	616	5 838

Source : Calculs effectués par JRG Consulting Group et Econometric Research Limited

TABLEAU III.2 Revenus fiscaux répartis par type de taxes et d'impôts et sous-secteur de l'horticulture, 2004-2005

	Horticulture	Emballage	Transformation	Total
(en millions de dollars)				
Impôt sur le revenu des particuliers	1,066	425	754	2,245
Taxe d'affaires indirecte	188	84	147	419
Taxe sur les produits et services	405	117	287	809
Impôt sur les bénéfices des sociétés	363	56	269	688
Taxes foncières et commerciales	301	101	214	616
Taxes sur le tabac et l'alcool	149	66	116	331
Assurance-emploi	155	62	109	326
Cotisation à la CSST	37	15	26	79
Cotisation au RPC	155	62	109	326
Total	2 819	986	2 032	5 838

Source : Calculs effectués par JRG Consulting Group et Econometric Research Limited

Beaucoup d'occasions sont offertes à l'industrie de l'horticulture. Le rapport intitulé « *Le secteur horticole : forces, faiblesses, possibilités, menaces et enjeux clés connexes* » qui a été préparé pour Agriculture et Agroalimentaire Canada et la Table ronde sur la chaîne de valeur dans le secteur de l'horticulture (avril 2004) par **JRG Consulting Group**, cernait les occasions suivantes :

Production

- Élaborer des normes de qualité de classe mondiale afin de distinguer les fruits et les légumes du Canada de ceux de ses concurrents.
- Diversifier la production de manière à augmenter le nombre de cultures créneaux et de variétés présentant une valeur ajoutée.
- Prolonger la durée de conservation et améliorer la qualité offerte par les producteurs en formant des coopératives qui permettraient d'investir dans des équipements permettant de refroidir le produit immédiatement après la récolte et d'accroître l'utilisation de l'irrigation pour augmenter l'uniformité du produit.
- Prolonger la saison de commercialisation en investissant dans des équipements de conditionnement avant entreposage et d'entreposage en milieu contrôlé ainsi que dans des variétés plus résistantes.
- Mettre l'accent sur la qualité gustative des fruits et des légumes durant la sélection des variétés, la gestion de la production, la récolte, le refroidissement, l'entreposage et le classement.
- Mettre au point de meilleurs outils de prévision qui fourniront avant la récolte des renseignements aux expéditeurs et aux acheteurs sur les périodes prévues de récolte ou de mise en marché.
- Dans les régions à courte saison de production, former un partenariat avec un emballer d'envergure mondiale pour faire partie de sa chaîne d'approvisionnement continentale.

Expédition et emballage

- Simplifier le processus d'approvisionnement des acheteurs, c'est-à-dire regrouper les disponibilités de façon à réaliser des économies d'échelle et à assurer une masse critique aux centres de distribution des détaillants et des services d'alimentation; cet objectif peut être atteint par l'adoption d'approches coopératives par les producteurs ou expéditeurs dans le but de réaliser des économies d'échelle.
- Nettoyer et trier les fruits et les légumes pour accroître la qualité et l'uniformité du produit emballé qui est vendu aux détaillants et services alimentaires pour offrir un rendement plus élevé et des portions uniformes aux services alimentaires et une apparence dans les étalages au détail qui rivalise directement avec les importations.
- Découvrir des débouchés pour les produits déclassés (exclus des marchés les plus lucratifs), en utilisant des circuits de commercialisation différents selon la qualité (écoulement des produits déclassés dans les circuits minimarges).
- Assurer une masse critique aux circuits de commercialisation en lançant des programmes coopératifs et en faisant la preuve d'une capacité d'approvisionnement à longueur d'année ou en augmentant la gamme de produits – les expéditeurs peuvent tabler sur l'infrastructure existante des sous-secteurs qui ont une longue campagne de commercialisation, tels que ceux des pommes, des légumes racines, des champignons et des produits de serre.
- Proposer des produits et des concepts d'emballage innovateurs aux segments de la vente au détail et des services alimentaires.
- Harmoniser les lignes directrices régissant les méthodes de livraison en bon état, de classement et d'inspection des produits à l'échelle de l'Amérique du Nord.
- Gérer la catégorie de produits au nom des détaillants.

Transformation

- Améliorer l'utilisation de l'actif en prolongeant la saison de transformation par le choix judicieux de nouvelles variétés, le recours à l'entreposage et l'utilisation de cultures complémentaires.
- Commercialiser des produits à valeur ajoutée comme les fruits et les légumes frais coupés.
- Promouvoir les aliments surgelés comme solution de rechange commode aux produits frais.
- Offrir des produits déjà coupés prêts à l'emploi comme des mélanges de salades et les légumes prêts à faire sauter.

Distribution, détaillants et services alimentaires

- Augmenter les ventes aux services alimentaires grâce à une meilleure compréhension de la part des producteurs et des expéditeurs des principaux critères de rendement, notamment le coût par portion et le nombre de portions, ce qui exige un produit uniforme et propre.
- Raccourcir la chaîne d'approvisionnement et améliorer la salubrité des aliments en privilégiant l'achat de fruits et de légumes frais de production locale.

Chaîne d'approvisionnement

- Entreprendre de vastes recherches sur les marchés pour cerner les retombées des nouvelles tendances démographiques chez les consommateurs canadiens (âge, origine ethnique, taille des ménages, etc.) et faire en sorte que l'industrie y réagisse et soit prête à s'adapter aux tendances à long terme.
- Stimuler l'innovation et l'exploitation de créneaux de marché en rendant moins coûteux l'accès aux marchés pour les essais de commercialisation et en favorisant une plus grande concertation entre les producteurs et les détaillants.
- Créer des normes pour les produits frais lorsque celles-ci n'existent pas et classer les produits en fonction de ces normes.
- Revoir les normes actuelles et les modifier au besoin afin de répondre aux exigences des divers circuits de commercialisation.
- Comprendre les besoins du secteur des services d'alimentation et fournir les caractéristiques qui permettront d'exploiter les débouchés en pleine croissance.
- Comprendre les tendances de la chaîne de valeur aux États-Unis et mettre en pratique les mêmes concepts au Canada.
- Élaborer et mettre en œuvre un système de salubrité des aliments (fondé sur les principes du HACCP) et de traçabilité qui réponde aux exigences générales de l'industrie, cadre avec ceux utilisés aux États-Unis et soit accrédité par des organismes établis, tels que l'AIB ou l'ASI.
- Appliquer des programmes de promotion de l'image de marque et de promotion du point d'origine pour les produits canadiens.
- Élaborer un programme national de promotion de l'image de marque pour les produits frais, y compris les fruits et légumes transformés et les produits horticoles qui entrent comme intrant ou ingrédient important dans d'autres produits alimentaires; ce programme miserait sur diverses caractéristiques de positionnement, telles que la fraîcheur, le profil gustatif, la qualité uniforme et la confiance dans les protocoles utilisés par la chaîne de valeur.
- Intensifier le programme « 5 à 10 par jour ».
- Mettre en œuvre des programmes de partage de l'information afin de permettre aux exploitants des services d'alimentation, aux distributeurs, aux expéditeurs et aux producteurs d'exposer et d'analyser leurs problèmes liés à la chaîne de valeur, l'objectif étant de résoudre en partenariat le plus grand nombre possible de ces problèmes.
- Réduire le plus possible les distinctions entre les normes du Canada et des États-Unis en matière de classement des fruits et des légumes.
- Accroître la visibilité et l'importance de l'industrie face au gouvernement et au secteur agroalimentaire dans son ensemble.
- Rendre obligatoire l'indication du pays d'origine et commercialiser une marque canadienne.
- Créer un centre chargé de mettre au point et de faire l'essai de technologies propres à appuyer l'adoption des concepts de commercialisation à valeur ajoutée dans l'industrie des produits frais.



CHC / CCH

**Conseil canadien de l'horticulture
Canadian Horticultural Council
www.hortcouncil.ca
(613) 226-4880**