



N° 21-004-XIF au catalogue

Mars 2005

Des légumes technos : L'industrie en plein essor des légumes de serre du Canada

Par Jake Purdy

Lorsqu'un ouragan se déchaîne sur la Floride, les consommateurs canadiens cherchent à s'abriter. Ils condamnent les écouilles... et rangent leur portefeuille.

À l'automne 2004, quatre ouragans consécutifs ont soufflé sur la Floride, ce qui a retardé l'ensemencement des plants de tomates qui parviennent habituellement à maturité en décembre. Parallèlement, les fortes précipitations en Californie ont fait pourrir les tomates sur pied. Par surcroît, les infestations de parasites aux cultures du Mexique ont approfondi le problème de l'offre.

C'est ainsi que le prix du quatrième produit le plus populaire en Amérique du Nord – après les pommes de terre, les laitues et les oignons – a plus que doublé. Dans certains cas, les consommateurs canadiens devaient déboursier près de 5 \$ la livre (ou le demi-kilo) pour contenter leur palais.

En fait, la seule offre est provenue des serres canadiennes, lesquelles ont progressé à pas de géant ces dernières années dans les milieux des cultures utilisant une technologie de pointe.

Regards sur l'industrie agro-alimentaire et la communauté agricole renferme des articles mettant en lumière des renseignements statistiques ayant pour thème l'agriculture, l'alimentation et l'environnement.

Les points de vue sur les politiques, qu'ils soient formulés explicitement, inférés ou interprétés à partir du contenu de cet article, ne reflètent pas les points de vue de Statistique Canada ou d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. L'analyse et l'interprétation des données sont la responsabilité de l'auteur.

Regards sur l'industrie agro-alimentaire et la communauté agricole

ISSN 1481-9007

REGARDS est un bulletin publié par la Division de l'agriculture de Statistique Canada et distribué aux utilisateurs de données agro-alimentaires et rurales.

Rédacteur : Michael Trant

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à :

Numéro de téléphone sans frais : 1 800 465-1991

Les abonnements sont disponibles par la poste ou par télécopieur auprès de :

Rédacteur - *Regards*
 Division de l'agriculture
 Statistique Canada
 12^e étage, Immeuble Jean-Talon
 Ottawa (Ontario)
 K1A 0T6

Internet: agriculture@statcan.ca
 Télécopieur : (613) 951-3868

Regards est aussi offert sans frais dans Internet à (http://www.statcan.ca/francais/freepub/21-004-XIF/free_f.htm)

Notre catalogue de produits et services est offert sans frais sur demande.

Normes de services à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois et dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1 800 263-1136.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada.

© Ministre de l'Industrie, 2005

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des: Services de concession des droits de licence, Division du Marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0T6.

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Remerciements particuliers à : Josée Bourdeau et Louise Larouche.

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

- . indisponible pour toute période de référence
- indisponible pour une période de référence précise
- ... n'ayant pas lieu de figurer
- P préliminaire
- r rectifié
- x confidentiel
- A excellent
- B très bon
- C bon
- D acceptable
- E à utiliser avec prudence
- F trop peu fiable pour être publié

Au cours des années 1990, la superficie totale de serre a plus que doublé pour se situer à près de 1 500 hectares. En 2003, cette superficie avait atteint près de 1 900 hectares, soit l'équivalent d'environ 4 400 terrains de football canadiens.

La même année, les recettes tirées des ventes de produits de serre ont atteint un sommet de près de 2,1 milliards de dollars, soit près du double des recettes réalisées six ans plus tôt. Les ventes de fleurs ont constitué environ 70 % des ventes, tandis que les ventes de légumes ont compté pour les 30 % restants.

Au début des années 1990, les recettes tirées de la vente de légumes de serre et de légumes de grande culture comparables étaient à peu près les mêmes. Cependant, depuis 1996, les recettes tirées de la vente des légumes de serre ont augmenté à un rythme beaucoup plus rapide que celles tirées de la vente des légumes de grande culture.

Par exemple, en 2003, la valeur à la ferme des quatre cultures principales de légumes de serre – les tomates, les concombres, les laitues, et les poivrons – totalisait 605,8 millions de dollars. Cette valeur était trois fois supérieure à celle des mêmes légumes cultivés dans les champs, se chiffrant à 171,7 millions de dollars.

Qu'il s'agisse de tomates de serre ou de tomates de grande culture, les producteurs cultivent davantage de tomates que tout autre légume. À elles seules, les tomates comptent pour plus de la moitié des recettes tirées de la vente des légumes de serre.

De plus, les tomates traversent la frontière dans le deux sens. Les serristes canadiens expédient de plus en plus de tomates de serre aux États-Unis. Ces dernières années, le Canada a réalisé un excédent commercial à cet égard, expédiant au sud de la frontière une quantité de tomates de beaucoup supérieure à la quantité de tomates qu'il importe des États-Unis.

Le présent article, qui analyse la croissance phénoménale des serres canadiennes, porte principalement sur les tomates parce que celles-ci constituent la culture de légumes la plus importante, tant en matière de volume que de valeur. De plus, l'article permet d'examiner les différends commerciaux avec les États-Unis, de même que l'incidence du taux de change sur les ventes de légumes de serre.

Les tomates de serre donnent lieu à des cultures utilisant une technologie de pointe

Au cours des dernières années, la culture de légumes de serre a réalisé d'importants progrès technologiques.

Les producteurs emploient pour la plupart la culture hydroponique, c'est-à-dire la culture de tomates ou de concombres utilisant des matériaux tels que la laine de roche, à l'aide de solutions nutritives. La température, le niveau d'humidité et les éléments nutritifs – des variables dont l'optimisation rehausse la productivité, la saveur et la qualité – sont réglés par ordinateur.

Afin de combattre les parasites, les producteurs ont recours aux moyens de lutte d'ordre biologique, qui consistent simplement en l'anéantissement des mauvais insectes par les bons insectes.

De plus, la nouvelle technologie a permis la croissance de plants de tomates à la verticale, ce qui a accru les rendements. Grâce à ce phénomène, davantage de tomates sont produites sur la même superficie de serre. De 1998 à 2003, les rendements des plants de tomates ont grimpé de 27 %.

En 2003, l'Ontario comptait pour plus de la moitié de la superficie totale en légumes de serre au Canada. La plus forte concentration de serres au pays, ainsi qu'en Amérique du Nord,

se trouve à Leamington, région stratégique du Sud-Ouest de l'Ontario à proximité de Windsor.

En 2002, la superficie totale en légumes de serre de l'Ontario était supérieure à l'ensemble de l'industrie des légumes de serre des États-Unis.

Sa proximité à la frontière permet aux exportateurs de tomates de serre de profiter des faibles coûts du transport vers le marché américain étendu, de même que de l'important marché torontois que traverse l'autoroute 401.

En 2003, la Colombie-Britannique et le Québec constituaient environ 25 % et 12 %, respectivement, de la superficie des cultures de serre. À l'instar de l'Ontario, ces provinces ont su développer des marchés à créneaux dans les États américains avoisinants à la suite de la réduction des tarifs douaniers en 1989. En outre, dans les trois provinces susmentionnées, les recettes tirées de la vente des légumes de serre surpassent celles tirées de la vente des variétés de grande culture.

Quelle est la différence entre les tomates de grande culture et les tomates de serre?

En 2003, la production totale de tomates de serre au Canada s'est établie à tout juste un peu plus de 215 600 tonnes, ce qui représente une valeur de près de 377,7 millions de dollars.

La même année, par contraste, la production des tomates de grande culture s'est établie à 494 000 tonnes. Toutefois, la valeur à la ferme de cette production n'était que de 70,4 millions de dollars.

En règle générale, environ les trois quarts des recettes tirées de la vente de tomates de grande culture résultent de ventes aux entreprises qui les transforment en des produits tels que la pâte de tomate. Le prix de vente des tomates de grande culture aux transformateurs est de beaucoup inférieur à celui des tomates de serre, en raison des contrats et des coûts de production différents.

Les tomates de serre sont habituellement jugées de qualité supérieure à celles de grande culture, sans qu'il n'y ait concurrence directe de prix entre les deux produits. Une fois mûries, les tomates de serre sont cueillies puis vendues immédiatement aux consommateurs, tandis que les tomates de grande culture vendues sur le marché des aliments frais sont cueillies avant qu'elles ne mûrissent sur l'étal.

Au Canada, les producteurs récoltent les tomates de grande culture de juillet à octobre. La production atteint un sommet en août et septembre, période pendant laquelle les exportations se composent des produits de grande culture et de serre.

Les tomates de serre sont offertes de mars à décembre, leur production atteignant un sommet en mai. Les serristes tentent de maintenir l'offre à l'année longue. Cependant, les facteurs économiques de production d'une culture en période de rayonnement solaire réduit et par temps froid contribueraient à augmenter considérablement les coûts de production de décembre à février.

L'excédent commercial des tomates avec les États-Unis

Au Canada, trois provinces – l'Ontario, la Colombie-Britannique et le Québec – comptent pour la plus grande partie de la production de tomates de serre. Aux États-Unis, quatre États – la Californie, l'Arizona, le

Colorado et le Minnesota – constituent la plus grande partie de la production.

Les exportations canadiennes de tomates fraîches à destination des États-Unis se composent principalement de tomates de serre de grande valeur. Environ la moitié de la production canadienne de tomates de serre est expédiée au sud de la frontière. Quant aux exportations américaines de tomates fraîches à destination du Canada, elles se composent principalement de variétés de tomates de grande culture.

En règle générale, le Canada accuse un déficit commercial avec les États-Unis en ce qui a trait aux légumes frais, c'est-à-dire que le Canada importe davantage de légumes frais qu'il n'en exporte. Jusqu'en 1998, il en allait de même avec les tomates.

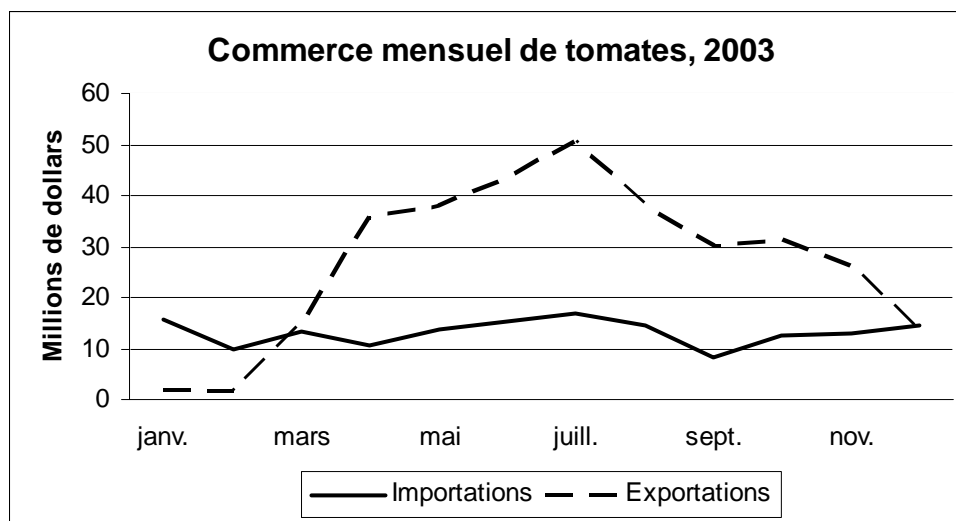
Depuis, les producteurs canadiens ont toutefois exporté davantage de tomates, principalement à

destination des États-Unis, que le Canada n'en a importé des autres pays.

De 1995 à 2003, les exportations totales de tomates fraîches du Canada ont augmenté de plus de 13 fois. En revanche, les importations à destination du Canada n'ont augmenté que de 50 %.

En 2003, la valeur des tomates fraîches exportées par le Canada atteignait 327 millions de dollars, tandis que celle des importations se chiffrait à 235 millions de dollars.

Les importations mensuelles de tomates de grande culture en provenance des États-Unis demeurent relativement stables, c'est-à-dire qu'il ne semble pas y avoir une tendance saisonnière marquée, contrairement aux exportations.



C'est à la fin des années 90 que les plus fortes augmentations d'une année à l'autre des recettes tirées de la vente de légumes de serre au Canada ont eu lieu. De 1995 à 2003, cette expansion de l'industrie a coïncidé avec la hausse des exportations.

Les producteurs américains ont contribué pour plus de 65 % de toutes les importations de tomates à destination du Canada. Le Mexique constitue l'autre fournisseur principal du Canada.

Le fait que le Canada soit à la fois un pays exportateur et importateur de tomates révèle l'absence d'obstacles au commerce et l'interdépendance économique de l'Amérique du Nord. Le marché actuel détermine fortement le fait que les gains économiques tirés des exportations à destination des États-Unis soient supérieurs au prix payé par les consommateurs canadiens. La dépréciation du dollar canadien ces dernières années a vraisemblablement joué un rôle important dans ce processus.

Les mesures antidumping de la « guerre des tomates » : à bon chat bon rat

La hausse des importations canadiennes de tomates de serre a suscité en 2001 une mesure antidumping aux États-Unis.

Six producteurs américains de tomates de serre ont engagé une procédure antidumping contre le Canada. Ils alléguaient que les importations de tomates de serre étaient vendues aux États-Unis à un prix inférieur à leur juste valeur marchande, et que ces tomates portaient un préjudice ou menaçaient de porter un préjudice, sur le plan matériel, aux producteurs américains de tomates de serre.

De 1996 à 2001, la valeur des importations américaines de tomates à destination du Canada a plus que quadruplé, passant de 53 millions de dollars à 266 millions de dollars.

Des droits provisoires ont été prélevés par rapport aux exportations de tomates de serre en provenance de la Colombie-Britannique.

Cependant, en avril 2002, l'International Trade Commission des États-Unis a statué que l'importation de tomates de serre en provenance du Canada ne portait aucun préjudice ni ne menaçait de porter un préjudice, sur le plan matériel, à l'industrie américaine.

Bien que tous les droits aient été remboursés aux producteurs par la suite, les mesures ont entraîné d'importantes perturbations à l'industrie durant la période de prélèvement des droits.

En septembre 2001, les serristes canadiens ont donné suite à la mesure des États-Unis en déposant une plainte officielle pour antidumping contre les importateurs américains de tomates fraîches. Cette plainte n'a pas été reçue.

Le degré d'amélioration apporté aux serres par les progrès technologiques se reflète dans le résultat. Selon les commentaires émis par les analystes de l'industrie, les décisions des tribunaux ont montré que les deux causes sont indissociables du processus de concurrence normale au sein des marchés internationaux. Certaines entreprises tirent un certain avantage concurrentiel ou gagnent en efficacité grâce aux progrès technologiques ou aux fluctuations favorables du taux de change. Elles tentent de tirer parti de ces avantages dans un marché concurrentiel.

Pour leur part, les producteurs canadiens tentent constamment d'apporter des améliorations à leurs serres, ce qui leur procure un avantage concurrentiel. Les serres canadiennes utilisent une technologie de pointe, ce qui les rend plus efficaces que les serres américaines.

Les recettes montrent le rapport avec le taux de change

De 1992 à 2002, le dollar canadien s'est déprécié d'environ 20 %, sa valeur passant de 0,82 \$US à 0,64 \$US. Cependant, au cours des années 90, la dépréciation du huard a coïncidé avec la forte expansion de l'industrie canadienne des légumes de serre.

À l'échelon national, les rapports sont différents selon qu'il s'agisse de légumes de serre ou de légumes de grande culture. Les recettes tirées de

la vente des légumes de serre comportent un rapport plus étroit avec le taux de change que celles tirées des légumes de grande culture. Le rapport étroit entre le taux de change et les recettes permet de penser que certaines marchandises, telles que les tomates de serre, sont davantage sensibles aux fluctuations du taux de change.

En outre, les provinces dans lesquelles les recettes tirées de la vente des légumes de serre sont supérieures à celles tirées de la vente des légumes de grande culture font état de différences dans le rapport établi entre la dépréciation historique du dollar et l'augmentation des recettes tirées de la vente des légumes de serre.

Au sein des deux principales provinces productrices de légumes de serre, soit l'Ontario et la Colombie-Britannique, le rapport entre le taux de change et les recettes est plus grand dans le cas des légumes de serre que dans celui des légumes de grande culture.

Par exemple, en Ontario, lorsque le huard s'est déprécié pour se fixer à 0,64 \$US en 2002, la valeur tirée de la vente des légumes de serre par les producteurs de cette province a atteint 327,2 millions de dollars, la vente de tomates comptant pour environ les deux tiers de cette valeur. En 2003, lors de la forte appréciation du dollar canadien, les recettes tirées de la vente de tomates en Ontario ont chuté pour la première fois.

Les comparaisons établies entre le taux de change annuel et les recettes peuvent mener à la conclusion que les fortes hausses des recettes tirées de la vente de légumes de serre sont attribuables en partie à la hausse historique des exportations. L'importante population américaine à proximité de Leamington permet aux exportateurs de tomates de serre de profiter des faibles coûts du transport afin de desservir cette population nombreuse.

Quant aux recettes tirées de la vente des légumes de grande culture, elles ne semblent pas avoir un rapport aussi étroit avec le taux de change. Il est possible que ce soit attribuable à l'achat d'une grande partie des légumes de grande culture par les transformateurs et consommateurs au pays.

Alors que les facteurs du marché déterminent le lieu de vente des tomates de serre, la concentration géographique de l'industrie favorise l'exportation des tomates de serre au vaste marché américain.

Du reste, il n'est pas exclu que l'appréciation du dollar canadien (qui risque d'amoindrir l'excédent commercial), la saturation du marché (qui risque de faire chuter les prix), et la hausse des coûts énergétiques (qui constituent habituellement de 30 % à 40 % des coûts de production des serristes) comptent parmi les contraintes qui pourraient freiner la croissance.