



**Évaluation et analyse des parts de marché
de la production horticole ornementale québécoise en serre et en pépinière**

Rapport final



Mai 2010

Table des matières

1.1 Introduction	3
2.1 La méthodologie	4
3.1 Portrait du secteur de la production.....	6
3.1.1 Les volumes de vente des producteurs d'horticulture ornementale au Québec.....	6
3.1.2 Les volumes produits à partir de semis, de boutures et de produits semi-finis.....	9
3.1.3 L'achat de végétaux prêts à vendre par les producteurs interrogés	11
3.1.4 Portrait de la destination des végétaux vendus par les producteurs en serre et en pépinière.....	15
4.1 Provenance des végétaux vendus au gros et au détail au Québec.....	17
5.1 Provenance des végétaux vendus aux paysagistes du Québec	22
6.1 L'évaluation des forces et faiblesses des végétaux du Québec	24
7.1 L'évaluation des menaces et opportunités de l'industrie horticole ornementale du Québec	28
8.1 Les conclusions	32
9.1 Les recommandations	37
Annexe 1- Les guides d'entrevue	
Annexe 2- Données complémentaires des fournisseurs de semences et de boutures	
Annexe 3- Données complémentaires sur les ventes de végétaux des producteurs en serre et en pépinière du Québec	

1. Introduction

La présente étude préparée pour la Table filière de l'horticulture ornementale (LA TABLE) propose une évaluation des parts de marché au Québec des différentes catégories de végétaux cultivés par les producteurs en serre et en pépinière d'ici, ainsi que des perspectives de développement du secteur au cours des deux prochaines années.

De même, en appui aux constats de l'étude, des recommandations sont proposées en vue d'accroître la part de marché des producteurs en serre et en pépinière du Québec.

La réalisation de cette étude a été rendue possible grâce au soutien financier du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), la FIHOQ et les membres de LA TABLE. Le travail a été confié à MARCON, spécialisée en recherche marketing et en stratégies d'affaires.

2. La méthodologie

L'information présentée dans cette étude est tirée d'entrevues téléphoniques menées entre le 2 février et le 25 mars 2010 auprès de 86 entreprises : des producteurs en serre et en pépinière de végétaux du Québec, des acheteurs de végétaux du Québec (grossistes, jardineries, chaînes de magasins à grandes surfaces, paysagistes) et des distributeurs de semences et boutures. Les personnes interrogées étaient pour la plupart les propriétaires, les acheteurs ou les directeurs généraux de ces entreprises. Leur répartition par catégories d'entreprises est détaillée au tableau suivant.

Tableau 1- Nombre d'entreprises interrogées

Catégories d'entreprises	Nombre d'entrevues complétées
Producteurs en serre	21
Producteurs en pépinière	19
Acheteurs au détail	23
Intermédiaires de marché	4
Entreprises d'aménagement paysager	11
Distributeurs de semences et boutures	8
Total	86

Un total de 21 producteurs en serre (les 15 plus grands et 6 autres) ainsi que 19 producteurs en pépinière (les 15 plus grands et 4 autres) ont été interrogés¹. La taille de l'échantillon tient compte du fait que les 15 plus grands producteurs en serre et les 15 plus grands producteurs en pépinière du Québec génèrent un volume substantiel, selon les estimations obtenues. Ainsi, les différentes proportions compilées dans cette étude fournissent des ordres de grandeur représentatifs des parts de marché, tout en tenant compte de la réalité de petits producteurs.

De même, les 4 principaux intermédiaires de marché, 6 des principales chaînes de grands magasins, 17 jardineries et 11 entreprises d'aménagement paysager ont aussi été interrogés. En complément, 8 distributeurs de semences et boutures présents au Québec et desservant principalement le marché des serristes ont aussi été interrogés à titre de fournisseurs.

¹ Les guides d'entrevue utilisés figurent à l'annexe 1.

Les entrevues ont été réalisées par téléphone suivant la séquence suivante en 3 étapes :

- **Un premier contact téléphonique** : les objectifs de l'étude et l'information recherchée ont été communiqués verbalement. On proposait aux personnes jointes de leur faire parvenir les questions à l'avance et on confirmait la date d'un rendez-vous téléphonique pour compléter l'entrevue. On insistait sur la nature confidentielle de l'information recueillie. Ni les noms des personnes interrogées ou des entreprises participantes figurent dans l'étude et l'information est seulement présentée sous forme agrégée. Les personnes contactées étaient également informées de leur admissibilité au tirage d'un iPod en guise de récompense pour leur collaboration.
- **Acheminement de documents aux participants** : les questions ont été envoyées par courriel, par télécopieur ou par la poste puisque la plupart exigeaient un temps de réflexion. Cette méthodologie a été privilégiée afin d'assurer une collecte d'information qui soit la plus fidèle possible de la réalité en permettant aux interlocuteurs de mener au préalable les vérifications nécessaires. Une lettre attestant la confidentialité de l'information recueillie préparée par LA TABLE a aussi été envoyée par la même occasion.
- **Deuxième contact téléphonique** : lors de cet appel, l'intervieweur a révisé les questions et a complété l'entrevue avec l'interlocuteur.

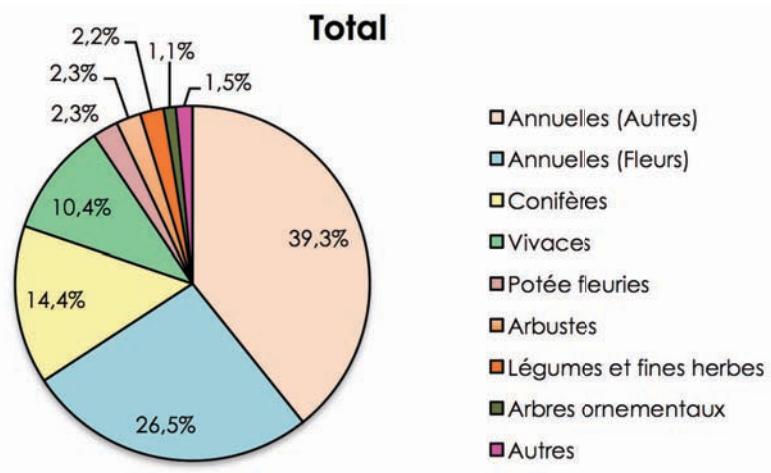
3. Portrait du secteur de la production

3.1 Les volumes de vente des producteurs d'horticulture ornementale au Québec

Cette première section de l'étude offre un comparatif des volumes en unités vendus en 2009 par les producteurs en serre et en pépinière interrogés par catégorie de végétaux. Vient ensuite la proportion cultivée au Québec à partir de semis, de boutures et de produits semi-finis et la proportion achetée prête à vendre d'autres producteurs.

Comme le montre le schéma 1, les fleurs annuelles, vendues seules ou en arrangement (paniers suspendus, balconnières, jardinières, pots de patio, plantes d'accompagnement (feuillage)), et les potées fleuries représentent plus des deux tiers de ces volumes. Si on ajoute à cela les conifères et les vivaces, on obtient plus de 90 % des volumes vendus. Pour les autres catégories de végétaux, les volumes sont beaucoup moins importants, voir marginaux.

Schéma 1- Les proportions de végétaux vendus par les producteurs en serre et en pépinière interrogés²



La catégorie Annuelles (Autres)

Elle comprend les paniers suspendus, les balconnières, les jardinières, les pots de patio, les plantes d'accompagnement (feuillage). Ces regroupements ont été faits afin de simplifier les entrevues.

La catégorie Autres

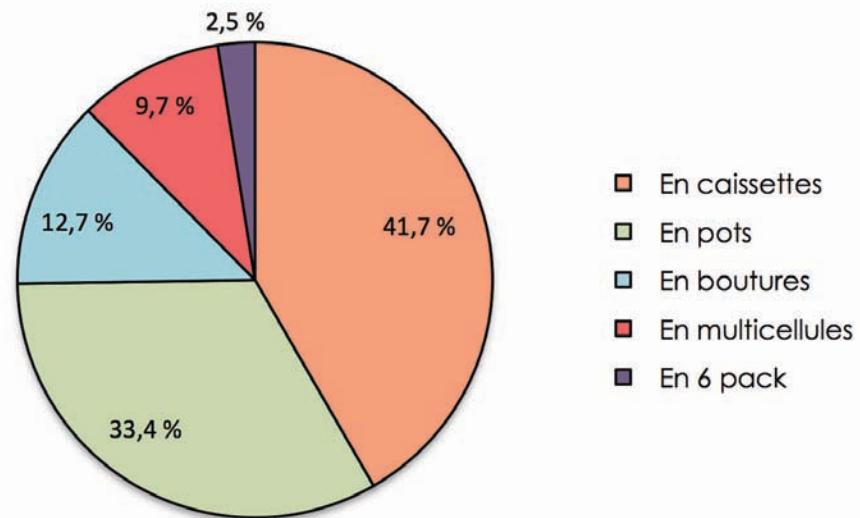
Elle comprend les plantes exotiques, les plantes vertes, les arbustes à petits fruits, les plantes grimpantes, les rosiers, les arbres fruitiers, les fleurs coupées et les plantes aquatiques³. Ces catégories ont été regroupées en raison des faibles volumes qu'ils représentent.

² Le mot « Légumes » dans la catégorie « Légumes et fines herbes » désigne « Plants de légumes » à la fois dans ce schéma et ailleurs dans ce rapport.

³ Les principales distinctions entre « plantes exotiques », « plantes vertes » et « plantes d'accompagnement » sont les suivantes : les « plantes exotiques » viennent d'ailleurs et produisent des fleurs vraiment exotiques. Les « plantes vertes » et les « plantes d'accompagnement » font respectivement référence aux plantes tropicales d'intérieur et aux feuillages utilisés dans les aménagements extérieurs.

Le schéma 2 suivant relatif aux formats de vente montre qu'en 2009, un peu plus de 40 % des volumes de fleurs annuelles ont été vendus en caissettes, suivi du tiers en pots.

Schéma 2- Les proportions de fleurs annuelles vendues, selon les formats

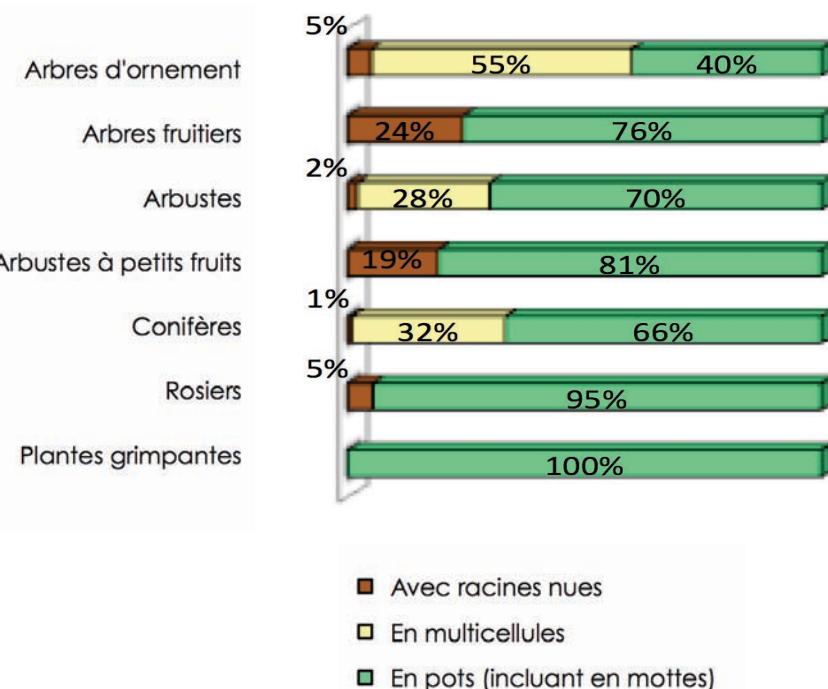


En comparaison, les deux tiers ou plus des arbres fruitiers, des arbustes, des arbustes à petits fruits, des rosiers et des plantes grimpantes ont été vendus en pots.

Le schéma 3 confirme quant à lui que la grande majorité des végétaux ligneux vendus par les producteurs en serre et en pépinière sont en pots ou en mottes. Par contre, des proportions importantes d'arbres d'ornement (55 %), de conifères (32 %) et d'arbustes (28 %) sont vendus en multicellules. Les arbres fruitiers et les arbustes à petits fruits comptent les plus fortes proportions de végétaux vendus en racines nues.

La vente de végétaux ligneux en racines nues a été le seul fait des producteurs en pépinière.

Schéma 3- Les proportions de végétaux ligneux vendus par les producteurs en serre et en pépinière, selon les formats



3.2 Les volumes produits à partir de semis, de boutures et de produits semi-finis

Les producteurs en serre et en pépinière ont été invités à préciser pour chaque catégorie de végétaux, la proportion cultivée à partir de semis, de boutures et de produits semi-finis provenant du Québec et de l'extérieur de la province.

Le tableau suivant montre que six (6) catégories de végétaux sont issus de semis, de boutures ou de produits semi-finis provenant en presque totalité ou très majoritairement du Québec, soit les **plantes exotiques** (92,5 %), les **légumes et fines herbes** (98 %), les **plantes aquatiques** (90 %), les **arbres d'ornement** (90 %), les **arbustes** (82,7 %) et les **conifères** (98 %).

Tableau 2- Portrait de la production québécoise de végétaux à partir de semis, de boutures et de produits semi-finis

Catégories de végétaux	Production en serre et en pépinière						Total	
	À partir de semis		À partir de boutures		À partir de produits semi-finis			
	du Québec	de l'extérieur	du Québec	de l'extérieur	du Québec	de l'extérieur		
Annuelles fleurs	42,9%	1,8%	23,3%	31,8%	0,1%	0,0%	100,0%	
Annuelles autres ¹	40,0%	0,2%	9,5%	49,3%	1,0%	0,0%	100,0%	
Plantes exotiques	2,2%	0,0%	90,0%	0,3%	0,0%	7,5%	100,0%	
Légumes et fines herbes	89,2%	0,5%	8,8%	1,5%	0,0%	0,0%	100,0%	
Potée fleuries	23,8%	0,0%	9,6%	49,4%	16,9%	0,3%	100,0%	
Plantes vertes	0,0%	0,5%	10,6%	88,9%	0,0%	0,0%	100,0%	
Plantes aquatiques	0,0%	0,0%	90,0%	10,0%	0,0%	0,0%	100,0%	
Vivaces	15,8%	33,1%	23,5%	15,4%	4,9%	7,3%	100,0%	
Végétaux ligneux								
Arbres d'ornement	70,1%	2,6%	18,1%	2,5%	1,5%	5,3%	100,0%	
Arbres fruitiers	1,9%	27,7%	3,0%	5,2%	38,5%	23,6%	100,0%	
Arbustes	47,2%	1,3%	20,2%	10,8%	15,3%	5,2%	100,0%	
Arbustes à petits fruits	0,0%	0,0%	59,7%	15,3%	8,7%	16,3%	100,0%	
Conifères	97,0%	1,0%	1,2%	0,2%	0,1%	0,6%	100,0%	
Rosiers	6,1%	5,9%	29,2%	14,8%	2,8%	41,1%	100,0%	
Plantes grimpantes	0,0%	0,0%	56,1%	10,0%	0,0%	33,9%	100,0%	
TOTAL	47,9%	3,5%	14,2%	31,8%	1,6%	1,0%	100,0%	

1 Incluant : fleurs, paniers suspendus, balconnières, jardinières, pots de patio, plantes d'accompagnement (feuillage)

Les fournisseurs de semis et de boutures présents au Québec ont également été interrogés afin de comparer la proportion venant du Québec versus de l'extérieur⁴. Pour la majorité des catégories de végétaux, les semis livrés proviennent en totalité ou presque de l'extérieur. Pour certaines catégories, une proportion des semis vendus sont cultivés au Québec, soit les annuelles (55 %), les légumes et fines herbes (30 %) et les plantes vertes (20 %).

De même, pour la majorité des catégories de végétaux, les boutures non enracinées et les boutures enracinées livrées proviennent surtout de l'extérieur du Québec. On compte une proportion importante de boutures non enracinées du Québec dans une seule catégorie, les légumes et fines herbes (50 %). Dans le cas des boutures enracinées, la proportion provenant du Québec se limite à quelques catégories de végétaux : les annuelles (47 %), les plantes vertes (40 %), les légumes et fines herbes (30 %), les vivaces (20 %) et les potées fleuries (10 %).

Le tableau 2 tend à montrer des proportions plus importantes cultivées à partir de semis ou de boutures du Québec que ce qui est rapporté par les fournisseurs.

Ceci peut s'expliquer par le fait que des producteurs cultivent également eux-mêmes des semis et des boutures, en plus d'en acheter d'autres producteurs d'ici, ce qui ne se reflète pas dans les évaluations des fournisseurs.

⁴ Les schémas 8 à 10 à l'annexe 2 fournissent un portrait de la provenance des semis et des boutures enracinées et non enracinées vendus au Québec.

3.3 L'achat de végétaux prêts à vendre par les producteurs interrogés

Deux producteurs sur trois, tant ceux en serre qu'en pépinière, achètent des végétaux prêts à vendre d'autres producteurs. (Il s'agit ici de végétaux qui ne nécessitent pas de temps de culture additionnel pour être commercialisés auprès du client final, mais qui peuvent par contre faire l'objet d'une opération de rempotage avant leur revente).

Parmi les producteurs en serre concernés, ils le font pour compléter l'offre de leur jardinerie. De plus, la moitié d'entre eux confirment également revendre à des grossistes ou à des détaillants.

Dans le cas des producteurs en pépinière visés, la moitié achète des végétaux auprès d'autres producteurs pour compléter l'offre de leur jardinerie et pour approvisionner des grossistes ou des détaillants. Parmi les autres, le quart motive cette pratique uniquement pour approvisionner leur jardinerie, et l'autre quart le fait uniquement pour vendre à des grossistes ou des détaillants.

Dans l'ensemble, un peu moins de 5 % des volumes de végétaux vendus par les producteurs sont achetés prêts à vendre d'autres producteurs. Au tableau 3, les proportions applicables pour chaque catégorie de végétaux sont présentées. On constate que le phénomène est plus marqué pour les **plantes aquatiques** (75 %) les **arbres fruitiers** (59 %), les **vivaces** (39 %) et les **arbres d'ornement** (33 %).

Tableau 3- Proportion des volumes totaux de végétaux achetés prêts à vendre auprès d'autres producteurs

Catégories de végétaux	Producteurs en serre	Producteurs en pépinière	Total
	(en %)	(en %)	(en %)
Annuelles			
Fleurs	1%	61%	2%
Autres ¹	1%	11%	1%
Plantes exotiques	11%	17%	11%
Légumes et fines herbes	4%	1%	3%
Potées fleuries	4%	0%	4%
Plantes vertes	15%	0%	14%
Plantes aquatiques	47%	100%	75%
Fleurs coupées			
Vivaces	83%	4,2%	39%
Végétaux ligneux			
Arbres d'ornement	38%	33%	33%
Arbres fruitiers	52%	59%	59%
Arbustes	41%	14%	14%
Arbustes à petits fruits	38%	10%	1%
Conifères	32%	1%	1%
Rosiers	59%	11%	14%
Plantes grimpantes	23%	7%	7%
Total	4,5%	5,6%	4,8%

1 Incluant : fleurs, paniers suspendus, balconnières, jardinières, pots de patio, plantes d'accompagnement (feuillage)

De façon générale, on priviliege les achats auprès de producteurs du Québec lorsque le produit est disponible. Toutefois, **les trois quarts des producteurs en serre et la presque totalité des producteurs en pépinière s'approvisionnent également à l'extérieur du Québec**, le plus souvent auprès de producteurs en Ontario, mais aussi en Colombie-Britannique et aux États-Unis. Ceux qui achètent de producteurs du Nouveau-Brunswick ou de l'extérieur de l'Amérique du Nord sont peu nombreux. Les tableaux 4 et 5 précisent la provenance des achats par catégorie de végétaux pour les producteurs en serre et en pépinière.

Tableau 4- La provenance des végétaux prêts à vendre achetés par les producteurs en serre

Catégories de végétaux	Provenance des végétaux			
	Québec	Canada	États-Unis	Autres
Annuelles				
Fleurs	✓	✓ (ON, NB)		
Plantes d'accompagnement	✓	✓ (ON)		
Plantes exotiques	✓	✓ (ON)		
Légumes et fines herbes	✓	✓ (ON)		
Potées fleuries	✓	✓ (ON, NB)	✓	
Plantes vertes	✓	✓ (ON)	✓	
Plantes aquatiques	✓			
Fleurs coupées	✓			
Vivaces	✓	✓ (ON, CB)	✓	✓ (Pays-Bas)
Végétaux ligneux				
Arbres d'ornement	✓			
Arbres fruitiers	✓	✓ (ON)		
Arbustes	✓			
Arbustes à petits fruits	✓			
Conifères	✓			
Rosiers	✓			
Plantes grimpantes	✓			
Motivations à acheter à l'extérieur du Québec :				
> Qualité supérieure (annuelles fleurs, plantes d'accompagnement, légumes et fines herbes)				
> Disponibilité des produits (annuelles fleurs, plantes d'accompagnement, plantes exotiques, potées fleuries,				
> Meilleur rapport qualité/prix (plantes exotiques)				
> Prix (vivaces)				

La principale motivation des serristes à s'approvisionner à l'extérieur du Québec est de loin la **non disponibilité du produit au Québec au moment voulu et dans les quantités souhaitées**. Dans le cas des pépiniéristes, cette considération se révèle également importante, de même que la recherche d'**un prix plus bas**. Parmi les arbres d'ornement achetés prêts à vendre de l'extérieur du Québec, on retrouve souvent des arbres de plus gros calibres qui prendraient trop de temps à cultiver au Québec en raison de notre climat. La qualité supérieure des produits de l'extérieur du Québec est aussi une des motivations soulevées, mais par seulement quelques producteurs.

Tableau 5 - La provenance des végétaux prêts à vendre achetés par les producteurs en pépinière

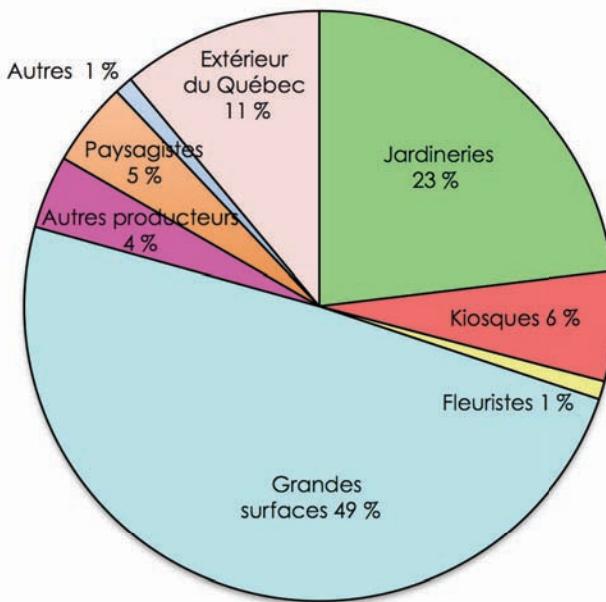
Catégories de végétaux	Provenance des végétaux			
	Québec	Canada	États-Unis	Autres ¹
Annuelles				
Fleurs	✓	✓ (ON, NB)		
Plantes d'accompagnement	✓	✓ (ON)	✓	
Plantes exotiques	✓	✓ (ON)	✓	
Légumes et fines herbes	✓	✓ (ON)		
Potées fleuries	✓	✓ (ON, NB)	✓	
Plantes vertes	✓	✓ (ON)	✓	
Plantes aquatiques	✓			
Fleurs coupées	✓			
Vivaces	✓	✓ (ON, CB)	✓	✓ (Pays-Bas)
Végétaux ligneux				
Arbres d'ornement	✓	✓ (ON)		
Arbres fruitiers	✓			
Arbustes	✓			
Arbustes à petits fruits	✓			
Conifères	✓			
Rosiers	✓			
Plantes grimpantes	✓			
Motivations à acheter à l'extérieur du Québec :				
> Qualité supérieure (annuelles fleurs, plantes d'accompagnement, légumes et fines herbes)				
> Disponibilité des produits (annuelles fleurs, plantes d'accompagnement, plantes exotiques, potées fleuries,				
> Meilleur rapport qualité/prix (plantes exotiques)				
> Prix (vivaces)				

1 Végétaux achetés en racines nues

3.4 Portrait de la destination des végétaux vendus par les producteurs en serre et en pépinière

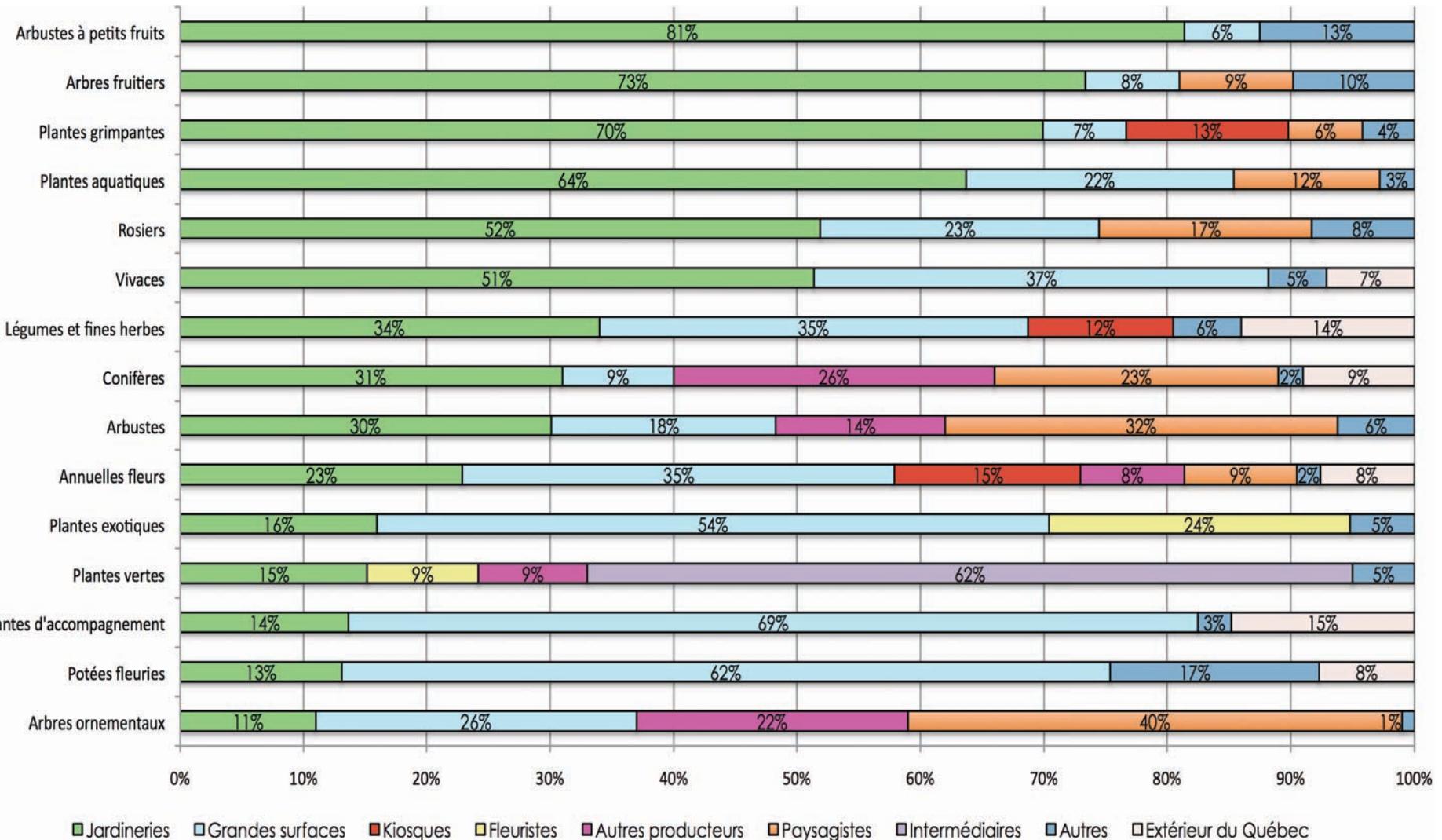
Les végétaux issus de la production en serre et en pépinière sont principalement vendus auprès de chaînes de magasins à grande surface (49 %) et de jardineries (incluant leur propre commerce lorsque applicable) (23 %). De même, 11 % des volumes sont vendus à l'extérieur du Québec, principalement des vivaces, des légumes et fines herbes et des plantes d'accompagnement.

Schéma 4- Répartition des ventes totales de végétaux des producteurs en serre et en pépinière du Québec



Le schéma 5 montre que près de 70 % des plantes d'accompagnement sont écoulées dans les magasins à grande surface, tout comme 62 % des volumes de potées fleuries et les plantes exotiques (54 %). Au niveau des jardineries, elles écoulent 81% du volume des arbustes à petits fruits, 73 % celui des arbres fruitiers, 70 % celui des plantes grimpantes, 64 % des plantes aquatiques et 52 % des rosiers. Par ailleurs, 62 % des plantes vertes sont vendues auprès de grossistes. La catégorie « Autres » est détaillée à l'annexe 3.

Schéma 5- Répartition des ventes par catégories de végétaux des producteurs en serre et en pépinière du Québec



4. Provenance des végétaux vendus au gros et au détail au Québec

Cette section de l'étude présente un comparatif de la provenance des végétaux vendus par les grossistes et les détaillants (jardineries, chaînes de magasins à grande surface). Les motivations à s'approvisionner à l'extérieur du Québec, les forces et faiblesses des végétaux du Québec et les perspectives de développement des deux prochaines années.

Les données présentées aux tableaux 6 à 8 témoignent d'une perception des grossistes, des jardineries et des magasins à grande surface du Québec à sur la provenance des végétaux.

Tableau 6- Provenance des végétaux vendus par les grossistes interrogés

Catégories de végétaux	Végétaux vendus	Provenance des végétaux vendus par les grossistes			
		Québec	Ailleurs au Canada	États-Unis	Autres
Annuelles (Fleurs ¹)	✓	73%	20%	7%	0%
Plantes d'accompagnement	✓	45%	15%	40%	0%
Plantes exotiques	✓	2%	8%	90%	0%
Légumes et fines herbes	✓	100%	0%	0%	0%
Potées fleuries	✓	32%	68%	0%	0%
Plantes vertes	✓	27%	10%	63%	0%
Fleurs coupées	✓	3%	13%	7%	77%
Plantes aquatiques	✓	92%	0%	8%	0%
Vivaces	✓	100%	0%	0%	0%
Végétaux ligneux					
Arbres d'ornement					
Arbres fruitiers	✓	0%	0%	100%	0%
Arbustes					
Arbustes à petits fruits	✓	100%	0%	0%	0%
Conifères	✓	35%	65%	0%	0%
Rosiers					
Gazon en plaque					

1 Incluant paniers suspendus, balconnières, jardinières et pots de patio

Les grossistes confirment acheter la totalité des légumes et fines herbes, des vivaces et des conifères et la très grande majorité des plantes aquatiques vendues au Québec auprès de producteurs d'ici. Par contre, la totalité des arbres fruitiers, la presque totalité des plantes exotiques, environ les trois quarts des fleurs coupées, les deux tiers des rosiers, des potées fleuries et des plantes vertes, le quart des fleurs annuelles et enfin plus de la moitié des plantes d'accompagnement **proviennent de l'extérieur de la province**. Les grossistes confirment quand ils parlent de provenance d'ici, **que ce sont les fournisseurs qui ont pignon sur rue au Québec. Il est souvent impossible pour eux de connaître la réelle provenance de tous les produits achetés**.

Comme le montre le tableau 6, les grossistes de végétaux n'offrent pas d'arbres, d'arbustes et de gazon en plaque. Au Québec, ces créneaux sont desservis par les principaux pépiniéristes, qui agissent à titre de grossistes et proposent à la fois les végétaux cultivés ici et d'ailleurs.

Pour les jardineries (tableau 7 ci-dessous), on constate dans l'ensemble une plus grande propension à acheter un produit du Québec. Plusieurs rapportent que **leurs fournisseurs vendent également des produits de l'extérieur et qu'il est difficile d'évaluer la proportion pouvant réellement provenir du Québec**. Il est souvent impossible pour eux d'identifier ce qui vient d'ailleurs au Canada et des Etats-Unis. Quoiqu'il en soit, ils affirment que plus de **70% des rosiers, près de 60% des plantes vertes, 55% des plantes exotiques, plus de 40% des conifères, le tiers des arbres d'ornement et fruitiers et le quart des potées fleuries proviennent de l'extérieur**.

Tableau 7- Provenance des végétaux vendus par les jardineries au Québec

Catégories de végétaux	Végétaux vendus	Provenance des végétaux vendus par les jardineries			
		Québec	Ailleurs au Canada	États-Unis	Autres
Annuelles ¹	✓	92%	2%	6%	0%
Plantes d'accompagnement	✓	91%	9%	0%	0%
Plantes exotiques	✓	44%	25%	30%	1%
Potées fleuries	✓	73%	27%	0%	0%
Légumes et fines herbes	✓	97%	3%	0%	0%
Plantes vertes	✓	41%	28%	31%	0%
Fleurs coupées	✓	81%	8%	1%	10%
Plantes aquatiques	✓	88%	7%	0%	5%
Vivaces	✓	91%	8%	1%	0%
Végétaux ligneux					
Arbres d'ornement	✓	64%	33%	2%	0%
Arbres fruitiers	✓	65%	34%	1%	0%
Arbustes	✓	86%	14%	1%	0%
Arbustes à petits fruits	✓	85%	14%	1%	0%
Conifères	✓	59%	32%	9%	0%
Rosiers	✓	29%	65%	6%	0%
Gazon en plaques	✓	100%	0%	0%	0%

1 Fleurs, paniers suspendus, balconnières, jardinières et pots de patio

Parmi les magasins à grandes surfaces interrogés, pour la plupart des catégories de végétaux où se concentre la production québécoise, les deux tiers ou plus des volumes proviennent du Québec (annuelles, plantes d'accompagnement, potées fleuries, vivaces). Encore une fois, **il s'agit de la localisation du fournisseur**. Il serait en effet peu probable que la totalité ou presque des vivaces vendues proviennent du Québec.

Tableau 8 - Provenance des végétaux vendus par les magasins à grande surface

Catégories de végétaux	Végétaux vendus	Provenance des végétaux vendus par les chaînes de magasins à grande surface			
		Québec	Ailleurs au Canada	États-Unis	Autres
Annuelles ¹	✓	97%	3%	0%	0%
Plantes d'accompagnement	✓	63%	13%	25%	0%
Plantes exotiques	✓	10%	10%	80%	0%
Potées fleuries	✓	66%	32%	2%	0%
Légumes et fines herbes	✓	79%	21%	0%	0%
Plantes vertes	✓	57%	17%	27%	0%
Fleurs coupées	✓	5%	48%	0%	48%
Plantes aquatiques					
Vivaces	✓	99%	1%	0%	0%
Végétaux ligneux					
Arbres d'ornement	✓	74%	26%	0%	0%
Arbres fruitiers	✓	74%	26%	0%	0%
Arbustes	✓	74%	26%	0%	0%
Arbustes à petits fruits	✓	74%	26%	0%	0%
Conifères	✓	50%	50%	0%	0%
Rosiers	✓	60%	40%	0%	0%
Gazon en plaques	✓	100%	0%	0%	0%

1 Fleurs, paniers suspendus, balconnières, jardinières et pots de patio

La moitié des grossistes et un détaillant sur cinq indiquent avoir de la difficulté à trouver au Québec les plus gros calibres d'arbres d'ornement et de conifères.

Comme le montre le tableau 9, la recherche de produits de qualité supérieure, à de meilleurs prix et dans les quantités requises expliquent en grande partie les achats de végétaux hors Québec. Lors des entrevues, **la notion de qualité s'exprimait par l'apparence du produit et une meilleure uniformité des contenants et emballages utilisés**. Certains ont clairement exprimé **qu'il existe un écart à cet effet entre le produit du Québec et celui de l'Ontario, à la faveur de ce dernier**.

Tableau 9- Motivations des grossistes, des jardineries et des magasins à grande surface à acheter hors Québec

Catégories de végétaux	Motivations à acheter à l'extérieur du Québec								
	Qualité supérieure	Meilleurs prix	Disponibilité des volumes requis	Disponibilité de produits de qualité en grande quantité	Disponibilité durant toute l'année	Calibres disponibles	Variétés disponibles	Habitudes d'achat	Mode de paiement "Pay Per Scan"
Annuelles ¹									
Plantes d'accompagnement	G	G	G						
Plantes exotiques	G	C, G	C, G						
Potées fleuries	C, G	M, G	G						
Légumes et fines herbes									
Plantes vertes	M	C, G	C, G						
Fleurs coupées		M	G						
Plantes aquatiques			G						
Vivaces									
Végétaux ligneux									
Arbres d'ornement	C	C							
Arbres fruitiers	C	C							
Arbustes									
Arbustes à petits fruits									
Conifères	G	C, M, G	C, M						
Rosiers		C							
Gazon en plaques									

1 Incluant fleurs, paniers suspendus, balconnières, jardinières et pots de patio

C Centres jardins

M Magasins à grande surface et quincailleries

G Grossistes

C, M, G Plus d'une catégorie d'entreprise

5. Provenance des végétaux vendus aux paysagistes du Québec

Cette section de l'étude fournit une évaluation des végétaux achetés par les paysagistes, une estimation de leur provenance et une qualification de la fréquence d'achat des différentes catégories. Comme le montre le tableau 10, les végétaux les plus utilisés sont les arbustes, les vivaces, les arbres, les conifères et le gazon en plaque. En comparaison, les annuelles sont aussi utilisées mais à un degré nettement moindre.

Tableau 10- Fréquence des achats des paysagistes par catégories de végétaux

Catégories de végétaux	Fréquence des achats							
Annuelles								
Fleurs	■	■	■	■	■	■	■	■
Plantes d'accompagnement	■	■	■	■	■	■	■	■
Plantes exotiques	■	■	■	■	■	■	■	■
Légumes et fines herbes	■	■	■	■	■	■	■	■
Potées fleuries	■	■	■	■	■	■	■	■
Plantes vertes	■	■	■	■	■	■	■	■
Plantes aquatiques	■	■	■	■	■	■	■	■
Vivaces	■	■	■	■	■	■	■	■
Végétaux ligneux								
Arbres d'ornement	■	■	■	■	■	■	■	■
Arbres fruitiers	■	■	■	■	■	■	■	■
Arbustes	■	■	■	■	■	■	■	■
Arbustes à petits fruits	■	■	■	■	■	■	■	■
Conifères	■	■	■	■	■	■	■	■
Rosiers	■	■	■	■	■	■	■	■
Gazon en plaque	■	■	■	■	■	■	■	■

- À toutes les fois (100 %)
- Souvent (50 à 99 %)
- Peu souvent (20 % à 49 %)
- Rarement (1 % à 19 %)
- Jamais (0 %)

Les paysagistes interrogés confirment acheter environ 85 % des végétaux directement du producteur, contre 15 % auprès de jardineries ou de grandes surfaces. Certains ont précisé que les achats au détail se font à des fins de dépannage.

Plusieurs rapportent que les producteurs agissent également à titre de grossistes et proposent des végétaux qui n'ont pas été cultivés sur place, soit ailleurs au Québec ou à l'extérieur du Québec. Les paysagistes ont ainsi de la difficulté à évaluer quelle proportion provient réellement du Québec. Pour cette raison, les données présentées au tableau 11 témoignent surtout la perception de la provenance des végétaux achetés. Toutefois, **dans la mesure du possible, on souhaite privilégier le produit local.**

Tableau 11- Portrait des végétaux achetés par les paysagistes du Québec

Catégories de végétaux	Végétaux achetés	Provenance des végétaux achetés par les paysagistes			
		Québec (%)	Ailleurs au Canada (%)	États-Unis (%)	Autres (%)
Annuelles - Fleurs	Peu souvent	93%	7%	0%	0%
Plantes d'accompagnement	Peu souvent	92%	8%	0%	0%
Plantes exotiques	Rarement	40%	20%	40%	0%
Légumes et fines herbes	Rarement	100%	0%	0%	0%
Potées fleuries	Peu souvent	65%	10%	25%	0%
Plantes vertes	Rarement	44%	12%	44%	0%
Plantes aquatiques	Rarement	100%	0%	0%	0%
Vivaces	Souvent	90%	9%	1%	0%
Végétaux ligneux					
Arbres d'ornement	Souvent	62%	33%	5%	0%
Arbres fruitiers	Souvent	75%	24%	1%	0%
Arbustes	Souvent	80%	18%	2%	0%
Arbustes à petits fruits	Peu souvent	79%	20%	1%	0%
Conifères	Souvent	70%	23%	7%	0%
Rosiers	Peu souvent	40%	27%	16%	18%
Gazon en plaques	Souvent	100%	0%	0%	0%

6. L'évaluation des forces et faiblesses des végétaux du Québec

Les grossistes, les détaillants et les paysagistes ont partagé leur évaluation des forces et faiblesses des végétaux du Québec versus ceux d'ailleurs. Leurs propos sont résumés au tableau ci-dessous et à la page suivante. Les zones en gris permettent d'identifier les catégories d'entreprises ayant émis les commentaires présentés. Dans certains cas, un code avec lettres identifie des commentaires spécifiques à des catégories de végétaux⁵.

Tableau 12- Évaluation des forces et faiblesses des végétaux du Québec

Évaluation des végétaux du Québec				
Forces	Grossistes	Jardineries	Chaînes de magasins à grande surface	Paysagistes
Produits: > Qualité croissante des végétaux > Qualité supérieure de certains végétaux > Bonne offre en général > Végétaux indigènes acclimatés et plus résistants > Moins de retours de végétaux sur garantie > Proximité (empreinte écologique)				
			Ex. : AR	V (Note 1)
			V	
				V C
Promotion: > Les Québécois privilégient les végétaux cultivés au Québec				
Distribution: > Facilité à passer de nouvelles commandes en cours d'année > Rapidité de livraison				
Prix: > Prix convenables > Meilleur prix > Frais de transport moins élevés > Produits de plus en plus compétitifs			AR	

5 Voir à cet effet les codes et leur signification à la légende au bas du tableau à la page suivante.

Faiblesses	Grossistes	Jardineries	Chaîne de magasins à grande surface	Paysagistes
Produits: > Produits fragiles au Québec > Produits de qualité comparable ou inférieure aux produits d'ailleurs > Calibre inférieur aux végétaux ligneux d'ailleurs > Rosiers plus petits que ceux de la Colombie-Britannique > Produits non disponibles à longueur d'année > Manque de constance dans la qualité des produits > Quantités et choix disponibles > Manque d'uniformisation des standards de l'industrie (formats, contenants) > Manque d'innovation, chacun copie ce que l'autre fait ce qui génère des surplus	F, PF	A, C, R PE, PF A, C, AR PF	A, AR PF	A, AR
Promotion: > Absence d'un branding distinct et faible visibilité des végétaux d'ici > Des produits d'ailleurs sont dissimulés pour des produits du Québec				A, C
Distribution: > Capacité à répondre aux quantités requises (à tous les 1-2 jours) > Manque d'intérêt des producteurs d'ici à vendre hors Québec				
Prix: > Rapport qualité prix comparable ou inférieur > Frais de transport plus élevés		R, C	F, A, C, AR	

A : Arbres d'ornement

AR : Arbustes

A, C : Arbres ornementaux et conifères

A, C, AR : Arbres ornementaux, conifères et arbustes

F, A, C, AR : Fleurs coupées, arbres ornementaux, conifères et arbustes

F, PF : Fleurs coupées, potées fleuries

P : Poinsettia

PE : Plantes exotiques

PF : Potées fleuries

R, C : Rosiers, conifères

V : Vivaces

Note 1 : l'offre du Québec en format 1 et 2 gallons est supérieure à celle du reste du Canada

Produits

Dans l'ensemble, on reconnaît aux végétaux québécois qu'ils sont de qualité et celle-ci s'améliore depuis les dernières années. Par contre, la qualité tend encore à être comparable, voire souvent même inférieure aux végétaux d'ailleurs. Le produit québécois **manque d'uniformité** et on souligne un **besoin de standardisation des formats et des contenus** utilisés. Les producteurs ontariens sont à cet effet cités en modèle. Ces commentaires doivent toutefois être nuancés selon les catégories de végétaux. Ainsi, les potées fleuries du Québec seraient de qualité inférieure parce que plus fragiles, alors que les arbustes et les vivaces en format de 1 et de 2 gallons du Québec sont perçus comme de qualité supérieure à ceux d'ailleurs au Canada.

Si la diversité de l'offre de vivaces du Québec a été soulignée en tant que force, les quantités et les choix disponibles sont des faiblesses pour la plupart des végétaux produits au Québec. C'est le cas des végétaux ligneux (arbres d'ornement, conifères, rosiers) où les calibres proposés tendent à être inférieurs à ceux de la Colombie-Britannique ou de l'Ontario.

Dans le cas des potées fleuries, tels les bégonias, certains avancent que les producteurs préfèrent copier ce que font leurs voisins et mettre le cap sur les produits populaires qui se retrouvent souvent alors en trop grande quantité sur le marché au lieu d'innover.

Pour l'ensemble des variétés indigènes, on dénote un taux plus faible de retours de végétaux, ceux-ci étant naturellement mieux acclimatés et résistants. Certains se sont aussi montrés sensibles à l'empreinte écologique plus faible de végétaux qui voyagent moins.

Promotion

Si de façon générale, on reconnaît que le consommateur québécois préfère des végétaux d'ici, on reproche leur faible visibilité et l'absence de branding distinct pour les identifier. On avance que des arbres d'ornement et des conifères de l'Ontario et de la Colombie-Britannique seraient dissimulés en tant que végétaux du Québec.

Distribution

On évalue que les facilités de livraison des végétaux du Québec répondent aux attentes. Il est facile de commander à nouveau en cours d'année et la livraison est rapide. Par contre, certaines chaînes de magasins à grande surface confirment que les producteurs du Québec ont de la difficulté à fournir les quantités requises à tous les jours ou aux deux jours. De plus, plusieurs montrent peu d'intérêt à vendre leurs produits dans des points de vente à l'extérieur du Québec.

Prix

Il n'y a pas de consensus quant aux prix, certains se montrent satisfaits, voir très satisfaits des prix des végétaux québécois, tandis que d'autres estiment que le rapport qualité prix est au mieux comparable ou inférieur aux produits d'ailleurs. Par contre, comme c'est le cas pour la qualité, certains reconnaissent que les produits du Québec sont de plus en plus compétitifs.

De plus, on confirme que les arbres d'ornement de calibre 50-60 mm (diamètre de la souche) du Québec seraient plus difficiles à trouver au prix des produits équivalents de l'Ontario.

7. L'évaluation des menaces et opportunités de l'industrie horticole ornementale du Québec

Les grossistes, les jardineries, les chaînes de magasins à grande surface et les fournisseurs de semis et boutures interrogés ont été invités à commenter les situations de pénuries et de surplus, les perspectives de développement et les tendances d'achats, par catégorie de végétaux, au cours des deux prochaines années.

En complément, les paysagistes ont été invités à préciser s'il y a des catégories de végétaux qu'ils comptent utiliser moins ou davantage au cours des prochaines années. L'information recueillie est résumée au tableau suivant et décrite à la page suivante.

Tableau 13- Végétaux en situation de pénurie, selon les détaillants, les grossistes et les fournisseurs interrogés

Catégories de végétaux	Situation sur le marché								Constat général	
	Pénurie de l'offre				Surplus de l'offre					
	Grossistes (n=4)	Jardineries (n=17)	Chaînes de magasins à grande surface (n=6)	Distributeurs de semis et de boutures (n=8)	Grossistes (n=4)	Jardineries (n=17)	Chaînes de magasins à grande surface (n=6)	Distributeurs de semis et de boutures (n=8)		
Annuelles										
Fleurs	■				■	■	■	■	Surplus récurrent	
Plantes d'accompagnement				■					Stable	
Plantes exotiques									Stable	
Fines herbes		■							Pénurie, surtout pour le biologique, depuis 2-5 ans	
Potées fleuries	■	■			■		■	■	Pénurie ou surplus, selon les variétés	
Plantes vertes		■							Plutôt stable	
Fleurs coupées	■								Pénurie, depuis 10 ans	
Plantes aquatiques									Stable	
Vivaces		■		■		■	■		Pénurie ou surplus, selon les variétés	
Végétaux ligneux										
Arbres d'ornement		■	■	■		■	■	■	Pénurie, pour les plus gros calibres, depuis 5-10 ans	
Arbres fruitiers		■	■	■		■	■	■	Stable	
Arbustes			■			■			Plutôt stable	
Arbustes à petits fruits			■						Pénurie, depuis 1-5 ans	
Conifères		■			■		■		Surplus, depuis 2-3 ans	
Rosiers					■				Plutôt stable	
■ Aucune mention ■ 1 mention ■ 2 mentions ■ 3 mentions										

Le tableau précédent montre que la majorité des entreprises interrogées rapportent ni pénurie, ni surplus. Les autres fournissent les commentaires suivants :

Les végétaux en situation de pénurie

Les arbustes à petits fruits connaissent une augmentation de la demande et la production québécoise peine à répondre à la demande en raison semble-t-il du faible nombre de producteurs qui s'y consacrent.

Les arbres d'ornement de gros calibres ont la faveur des consommateurs et la demande est forte parmi les paysagistes. On avance que le temps de production requis (dans le contexte climatique québécois) et la rentabilité qui en découle n'amène pas les producteurs d'ici à s'investir dans ce créneau. Depuis la dernière année, certains constatent toutefois un surplus pour les arbres ornementaux (autres que les gros gabarits) en raison de la faiblesse de la demande aux États-Unis.

Les fleurs coupées ont été délaissées par plusieurs producteurs d'ici au cours des dernières années parce que moins lucratives à produire, ce qui place le produit québécois en situation de pénurie.

Les fines herbes connaissent une grande croissance de popularité et il semble que les producteurs d'ici commencent à avoir de la difficulté à fournir, surtout pour le produit biologique.

Les végétaux en situation de surplus

Les annuelles sont continuellement en situation de surplus au Québec. La situation semble surtout tributaire d'une mauvaise adéquation entre les variétés proposées et celles demandées. Certains avancent que l'industrie en cultive davantage pour éviter d'en manquer. Au même moment, les consommateurs délaissent ces produits.

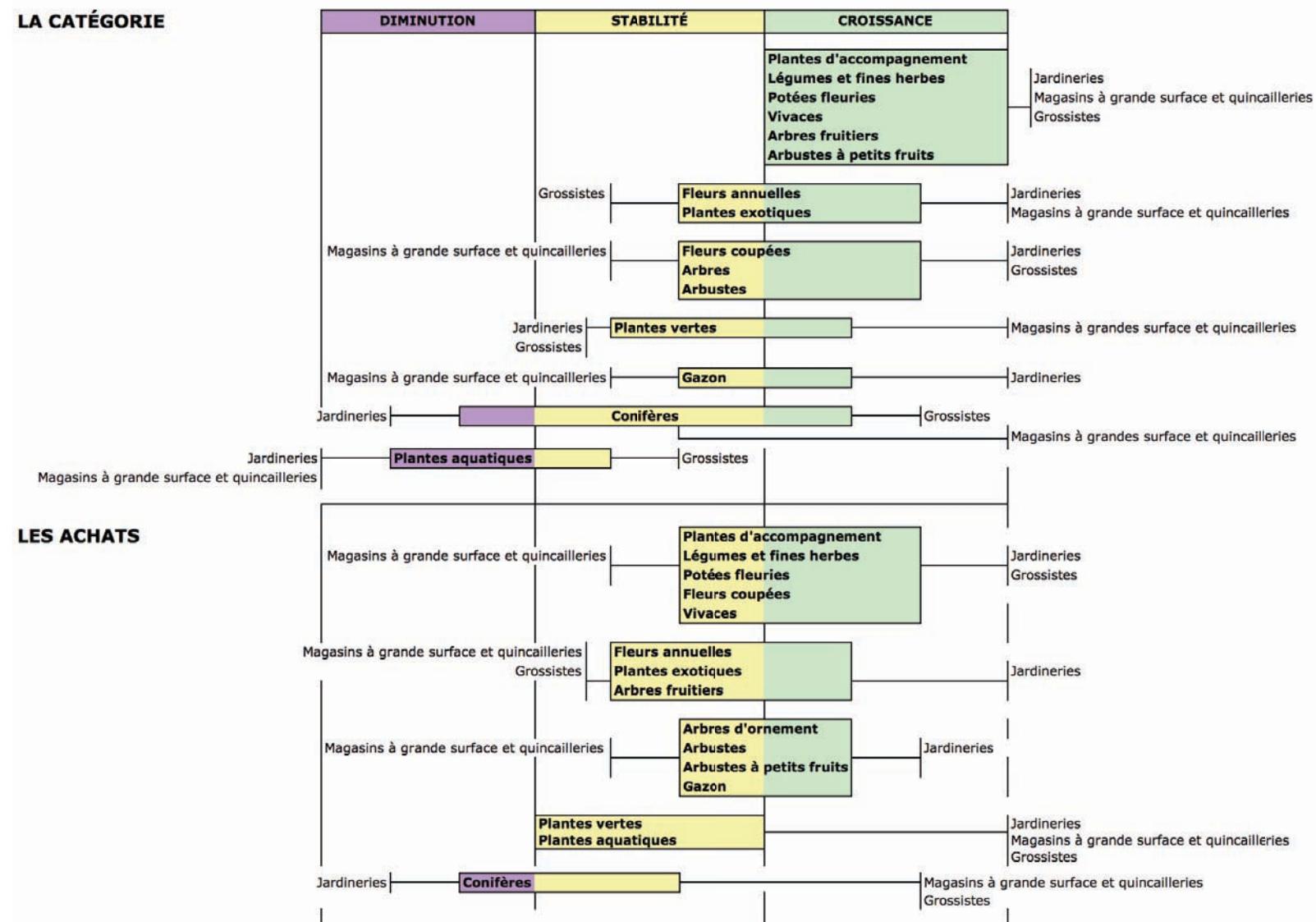
Les conifères se retrouvent en situation de surplus à l'échelle de l'Amérique du Nord en raison du contexte économique difficile aux États-Unis. Des volumes invendus provenant de l'Ontario et de la Colombie-Britannique se retrouvent ainsi au Québec.

Les végétaux en situation de pénurie ou de surplus, selon les variétés

Les potées fleuries et les vivaces se retrouvent tantôt en situation de surplus ou de pénurie. Les producteurs au Québec n'innovent pas suffisamment et se concentrent surtout sur les variétés traditionnelles, telles les potées fleuries de cyclamens, de bégonias, de poinsettias et de géraniums. La même situation se produit avec les vivaces où de façon générale, on assiste à une situation de surplus, alors qu'il existe des pénuries pour certaines variétés.

Le schéma suivant offre un comparatif des perspectives de développement et des achats des grossistes et des détaillants au cours des deux prochaines années, par catégorie de végétaux.

Schéma 6- Les perspectives de développement selon les détaillants et grossistes, les catégories et leurs achats



Les végétaux offrant les meilleures perspectives de développement sont les plantes d'accompagnement, les légumes et fines herbes, les potées fleuries, les vivaces, les arbres fruitiers et les arbustes à petits fruits. Par contre, on anticipe une diminution de la demande pour les conifères et les plantes aquatiques. Pour les autres catégories de végétaux, on s'attend à une relative stabilité.

La croissance attendue au cours des deux prochaines années pour les potées fleuries et les vivaces, vise davantage les variétés où on observe des pénuries et non les variétés traditionnelles. Les producteurs devront donc produire des variétés différentes s'ils veulent en bénéficier.

Certains détaillants ont toutefois clairement fait ressortir leur recherche de végétaux de qualité. On doit donc s'attendre à ce que les producteurs en mesure de répondre à ces attentes soient les plus susceptibles de bénéficier de la croissance attendue.

Les perspectives de développement selon les paysagistes

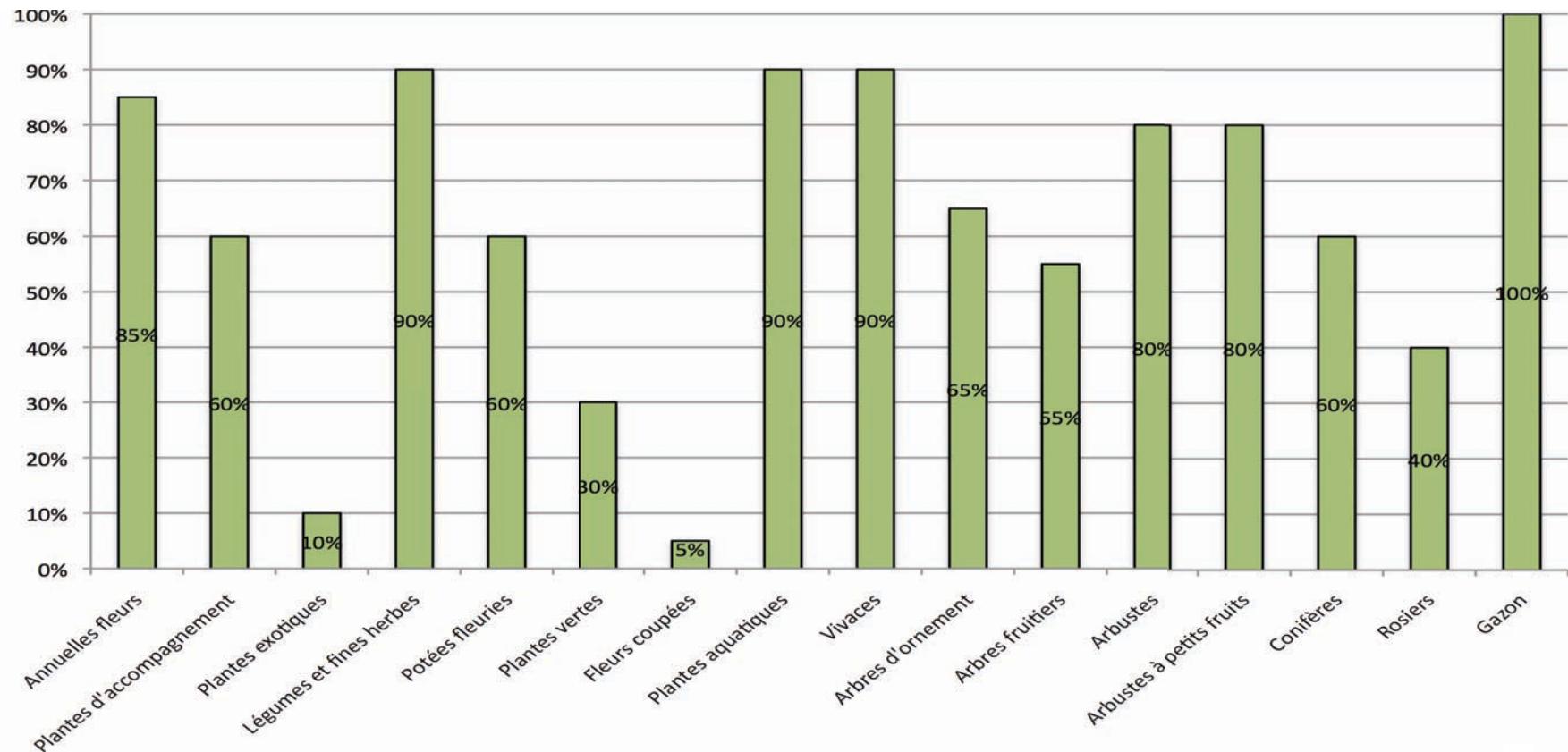
Les paysagistes confirment s'adapter à une tendance des consommateurs qui souhaitent moins s'investir dans l'entretien de leurs végétaux et qui doivent le faire sans pesticides, depuis l'entrée en vigueur d'une loi au Québec interdisant la vente de ces produits. Près de la moitié des paysagistes interrogés songent à diminuer l'importance de végétaux sensibles aux maladies et aux insectes ou envahissants, tant parmi les arbres (ex. : bouleaux, frêne, vinaigriers), les arbustes (ex. : viberums, genévriers) et les vivaces (ex. : certains chrysanthèmes et rubéacias, phloxpaniculés, monardes). Certains prévoient également diminuer l'utilisation d'annuelles en raison de leur grand besoin en eau. De même, en raison du contexte économique, certains prévoient réduire le nombre de déclinaisons des variétés proposées (ex. : offrir 60 variétés de rosiers au lieu de 100).

Par ailleurs, un peu plus de la moitié des paysagistes interrogés prévoient accorder plus d'importance aux plantes indigènes ou connues pour leur résistance à l'hiver, aux périodes de sécheresse, aux maladies et aux insectes. De même, certains paysagistes se montrent sensibles aux arbustes plus compacts et plus denses et aux nouvelles variétés de conifères offerts dans des formes et des présentations originales.

8. Les conclusions

La présente étude permet de conclure sur les parts de marché des végétaux québécois. Le tableau suivant offre la meilleure estimation possible en terme de quantités vendues. Elle est basée sur l'évaluation de la proportion des achats de végétaux du Québec par les jardineries, les magasins à grande surface, les grossistes et les paysagistes, par catégorie. Un poids plus déterminant a été accordé aux grossistes, car ces derniers ont manifesté une meilleure connaissance vis-à-vis de la provenance des végétaux achetés.

Tableau 15-Les parts de marché des végétaux du Québec, par catégorie



Les catégories pour lesquelles le Québec est en nette dominance sont les annuelles, les légumes et fines herbes, les plantes aquatiques, les vivaces et le gazon. Celles sur lesquelles le Québec a une très faible part de marché sont les plantes exotiques et les fleurs coupées.

Du total de végétaux produits ici, près de 65 % de ceux-ci originent de semis, de boutures et de produits semi-finis du Québec. Environ les deux tiers des fleurs annuelles et la moitié des autres annuelles (paniers suspendus, jardinières, pots de patio, plantes d'accompagnement) et des potées fleuries sont produites à partir de semis, de boutures ou de produits semi-finis du Québec. Aussi, moins de la moitié des vivaces cultivées sont issues de semis, de boutures ou de produits semi-finis du Québec et la presque totalité des conifères cultivés sont issus de semis d'ici.

Parmi les autres catégories de végétaux, les plantes vertes, les rosiers et les arbres fruitiers sont majoritairement cultivés à partir de semis, boutures ou de produits semi-finis de l'extérieur.

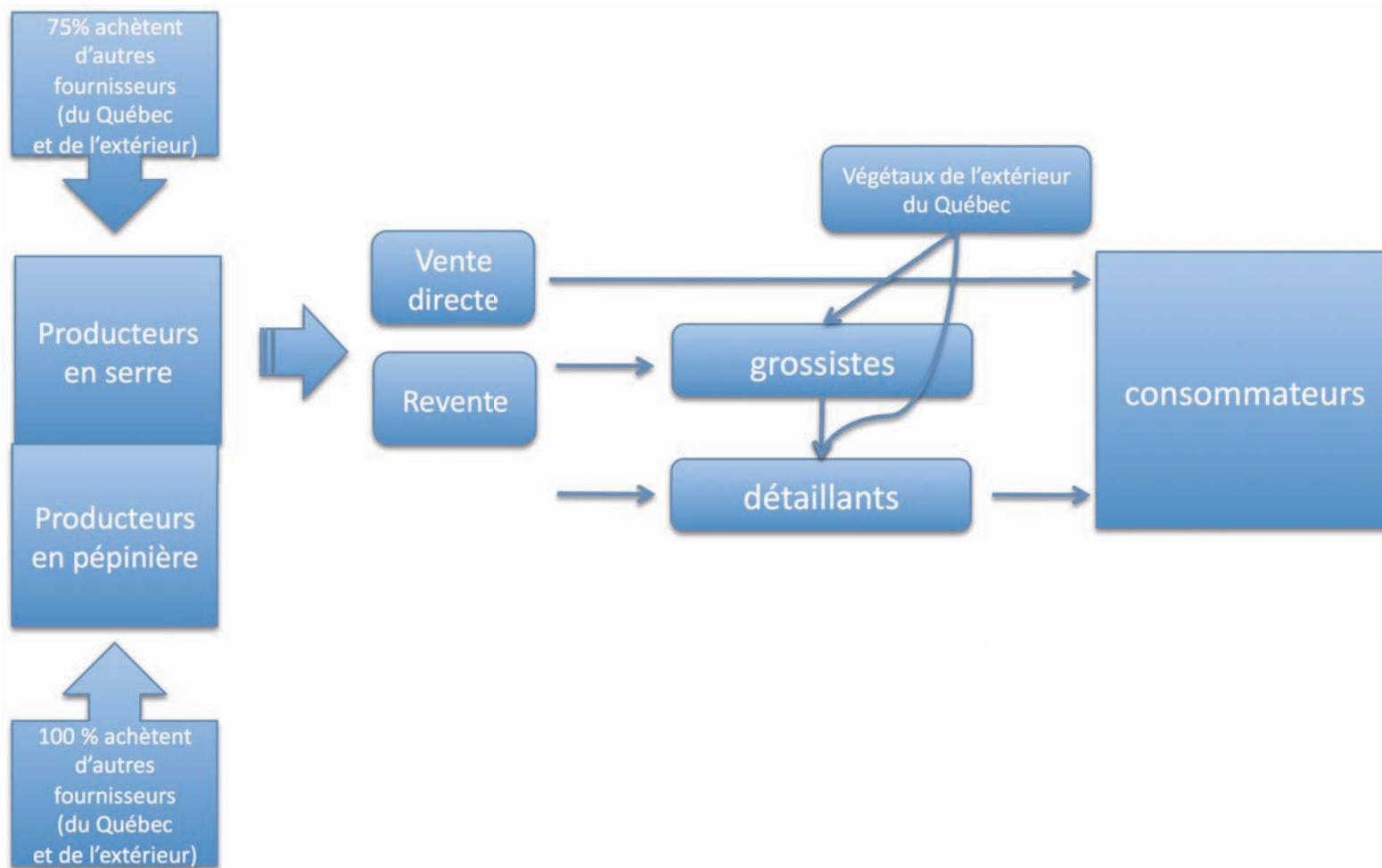
La principale raison qui amène les producteurs en serre à s'approvisionner à l'extérieur du Québec en produits prêts à vendre est la non disponibilité du produit dans les quantités souhaitées, au moment où ils en ont de besoin. Dans le cas des producteurs en pépinière, on recherche également de meilleurs prix. Certains ont même la perception que les produits de l'extérieur sont de qualité supérieure à ceux du Québec. Les grossistes, les jardineries et les magasins à grande surface confirment les mêmes motivations.

De façon générale, les grossistes, les jardineries, les chaînes de magasins à grande surface et les paysagistes reconnaissent aux végétaux du Québec une meilleure qualité depuis quelques années, mais celle-ci tend à être au mieux égale et parfois encore inférieure au produit d'ailleurs. Le rapport qualité prix tend à être moins favorable que pour les produits d'ailleurs, mais les acheteurs reconnaissent que les prix sont plus compétitifs depuis quelques années. Au plan de la promotion, le consommateur d'ici est sensible à la provenance locale et davantage d'efforts sont souhaités pour rendre le produit québécois plus visible aux yeux des consommateurs, tel par un *branding* distinctif. On apprécie la facilité de livraison des fournisseurs du Québec. Toutefois, certaines chaînes constatent qu'il peut être difficile de se faire livrer les quantités requises à chaque jour ou à chaque deux jours.

La problématique de l'identification du produit est évidente, plusieurs acheteurs nous ont confirmé que l'estimation de la part de marché est faite au meilleur de leur connaissance. Ils savent très bien par contre que le produit est impossible à différencier de ceux de l'extérieur dans certains cas. Le schéma suivant résume les pressions actuelles

Comme le montre le tableau à la page suivante, les réseaux de distribution sont entremêlés, ce qui peut créer de la confusion sur la provenance du produit :

Schéma 7- Le circuit de vente des végétaux au Québec



Le commerce des végétaux est un processus complexe qui implique plusieurs transactions. À la base, 75% des producteurs en serre et 100 % des producteurs en pépinière achètent des végétaux d'un autre fournisseur. Ceux-ci peuvent provenir de différentes sources. Par la suite, ces derniers vont soit vendre leur marchandise directement au consommateur via leur jardinerie, soit vendre à d'autres producteurs, à des détaillants ou à des grossistes qui à leur tour revendront à des détaillants. Ces mêmes grossistes et détaillants vont eux-mêmes acheter des végétaux de l'extérieur du Québec directement.

Parmi les différentes catégories de végétaux, on en compte peu en situation de pénurie : quelques annuelles, les fines herbes (surtout biologiques), les arbres d'ornement (gros calibres) et les arbustes à petits fruits. Des pénuries sont aussi observées dans certaines productions délaissées par les producteurs québécois pour cause de rentabilité (ex : fleurs coupées, plantes vertes).

Les annuelles, les potées fleuries (surtout les cyclamens, bégonias, poinsettia et géraniums) et les vivaces sont les catégories de végétaux en situation de surplus au Québec. Certaines variétés sont en surplus alors que d'autres sont en demande par les détaillants. Il semble exister une dichotomie entre la réalité de la production et celle de la commercialisation, comme si les signaux du marché ne se rendaient pas à temps ou pas du tout auprès du producteur.

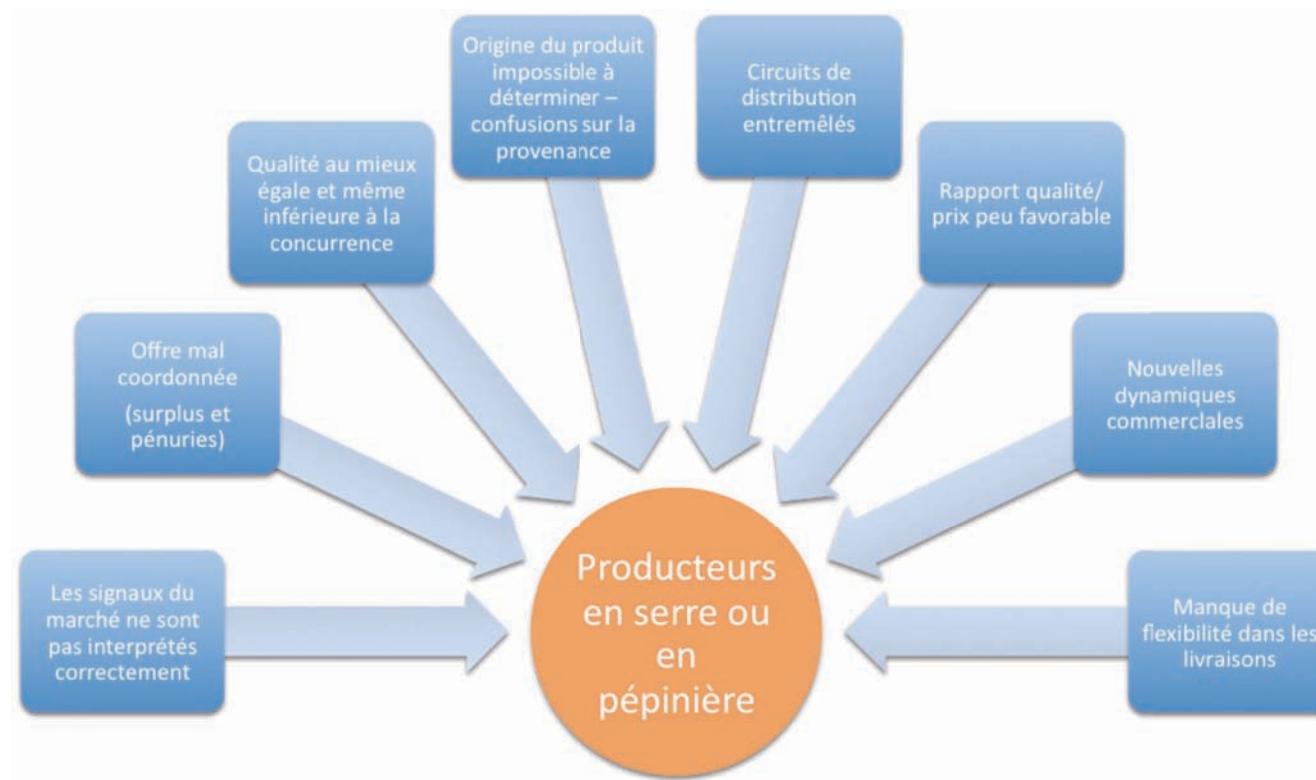
À l'échelle de l'Amérique du Nord, les arbres d'ornement et les conifères sont aussi en situation de surplus, en raison du contexte économique difficile aux États-Unis.

Les paysagistes confirment que les consommateurs qui ne peuvent plus utiliser des pesticides souhaitent consacrer moins de temps à l'entretien de leur parterre. Ils recherchent des végétaux résistants aux insectes et aux maladies, qui consomment peu d'eau et ne sont pas envahissants. Pour ces raisons, les paysagistes comptent délaisser un peu plus les annuelles au profit des vivaces, en vue d'une plus grande facilité pour leurs clients. De même, on privilégiera les végétaux indigènes qui sont à la fois plus résistants au froid en hiver et à la sécheresse en été.

En ce qui concerne les grossistes et les détaillants interrogés, les catégories de végétaux offrant les meilleures perspectives de développement et où les achats augmenteront sont les plantes d'accompagnement, les légumes et fines herbes, les potées fleuries, les vivaces, les arbres fruitiers et les arbustes à petits fruits.

Le schéma suivant résume les différentes pressions qui s'exercent sur les producteurs en serre ou en pépinière.

Schéma 7- Les pressions actuelles sur les producteurs en serre ou en pépinière



9. Les recommandations

Quand on jette un coup d'œil rapide sur les parts de marché des produits qui sont originaires du Québec, on voit que les annuelles, les légumes et fines herbes, les plantes aquatiques, les vivaces et le gazon occupent une position confortable et qu'ils pourraient être le porte étandard du positionnement de l'industrie. Mais quand on observe la complexité des flux de marchandise et la dynamique des échanges commerciaux, il devient rapidement évident que l'identification du produit du Québec représentera un défi de taille. Une marque ou un sceau d'origine sera difficile à appliquer et, sans un contrôle serré à ce niveau, il serait illusoire voire nuisible sur l'image du secteur auprès du consommateur de vouloir mettre un en place.

Il faut alors amener la réflexion à un autre niveau, et ainsi identifier les stratégies qui permettront au secteur québécois, de garder sa dominance en terme de parts de marché des produits du Québec.

La qualité/ le rapport qualité-prix : la qualité des végétaux et le rapport qualité-prix fait encore partie des critères d'évaluation importants à considérer. À cet effet, comme les végétaux sont perçus par les acheteurs au mieux à qualité égale ou au pire, à moindre qualité, il est nécessaire de songer à des normes de qualité plus uniformes pour le Québec, surtout quand on tient compte des aspects suivants :

- ❖ Le Québec compte plus de petits fournisseurs indépendants qui font concurrence à des entreprises de plus grande taille, principalement de l'Ontario. De ce fait, il est plus difficile pour les fournisseurs québécois de proposer un produit avec toujours la même constance quand il y en a plusieurs. Pourtant cette avenue de constance de qualité est nécessaire à la pérennité du secteur, notamment quand les acheteurs de grandes surfaces doivent composer avec plusieurs fournisseurs;
- ❖ Nous avons obtenu du MAPAQ⁶ que plusieurs producteurs du Québec abandonneront en 2010 la caisse en styromousse pour utiliser le même type de contenant que les entreprises de l'Ontario en ce qui a trait aux annuelles; le produit du Québec sera de plus en plus difficile à différencier de celui de l'Ontario et dans le contexte actuel (diminution prévues des achats d'annuelles, parité du dollar canadien rendant les produits canadiens moins concurrentiels aux USA), les producteurs du Québec risquent de voir encore plus de concurrence sur leur propre marché;

⁶ Source : Michel Sénéchal, Conseiller en horticulture ornementale, MAPAQ, Direction régionale de Montréal-Laval-Lanaudière.

Dans ce contexte, nous recommandons :

- ❖ De revoir les normes déjà en place dans le secteur, d'analyser si on a besoin de les actualiser. Le but serait de pouvoir certifier des normes et les promouvoir plutôt que de tenter une promotion sur l'origine du produit.

Le positionnement qualité devient donc un incontournable et celui-ci pourra éventuellement conduire le secteur vers des stratégies de branding qui trouveront une oreille attentive auprès des consommateurs.

La flexibilité des livraisons : les détaillants, dans l'optique de pouvoir fournir au consommateur un produit de la meilleure qualité possible, ont mentionné l'importance d'une meilleure flexibilité et de plus de fréquence dans les livraisons.

Nous recommandons :

- ❖ De favoriser la mise en place de regroupements de producteurs qui seraient préférablement complémentaires, il serait possible de donner un meilleur service à ce niveau. Une telle initiative ne peut être mise en place s'il n'y a pas d'harmonisation au niveau de la qualité des produits. Des regroupements pourraient aussi faciliter la mise en place de normes de qualité, puisque les entreprises qui travaillent ensemble doivent se concerter sur une uniformité à offrir aux clients.

Le développement d'une ligne 'développement durable' : la notion de développement durable en conjonction avec le désir des consommateurs finaux de pouvoir compter sur des aménagements avec un entretien minimum aura de plus en plus d'impact sur les choix de produits. Il faut voir dans quelle mesure le secteur pourrait s'investir dans cette voie, pour ainsi prendre une avance et la garder. Un produit qui offre des avantages supérieurs aux concurrents mérite un prix différent et sa notoriété en sera positivement influencée.

Nous recommandons :

- ❖ De mettre en place les initiatives pour développer des lignes de produits et des aménagements qui sont dans le respect du développement durable et qui correspondent aux désirs du consommateur au niveau de l'entretien.

Une plus étroite collaboration entre les paysagistes et les producteurs : Les paysagistes et les entreprises d'entretien de terrain, on le sait, ont de plus en plus le vent dans les voiles compte tenu de la tendance lourde chez le consommateur de 'faire faire'. De ce fait, ces intermédiaires ont une influence grandissante auprès du consommateur final – lui qui a de moins en moins de connaissances - en ce qui a trait aux choix des produits et à l'aménagement des espaces.

Nous recommandons :

- ❖ De poser les gestes pour favoriser une plus étroite collaboration entre la production, les paysagistes et les entreprises qui entretiennent les terrains, afin de participer au développement de solutions qui pourront être appliquées chez les clients de ces intermédiaires et qui incluront nécessairement les produits des entreprises de production. Une telle stratégie peut entraîner la communication de messages intéressants au consommateur tant par les producteurs que les prescripteurs. Ainsi, on diversifie la visibilité des produits et on augmente l'impact auprès du client final.

Une meilleure gestion des végétaux et variétés offerts : Les propos recueillis lors de l'enquête démontrent clairement qu'il règne une confusion et que celle-ci affecte l'adéquation de l'offre des producteurs vs ce qui peut se vendre chez les détaillants. Avec l'augmentation de la part de marché des grandes surfaces, ce problème est encore plus évident et cause des problèmes de rentabilité. Ceci pouvant affecter la pérennité de nos entreprises québécoises car certaines ne pourront vivre encore longtemps des épisodes de non rentabilité de leurs récoltes.

Nous recommandons :

- ❖ De mettre en place ou de dynamiser les systèmes d'information pour qu'ils deviennent de réels outils de gestion de l'offre pour les producteurs. Cette information est le nerf de la guerre pour orienter l'industrie.

Une stratégie renouvelée du secteur de l'horticulture ornementale : L'étude des parts de marché a fourni suffisamment de signaux pour comprendre qu'avec la situation actuelle couplée des tendances lourdes (changements chez le consommateur, parité du dollar etc.), il faut revoir les stratégies et se donner les outils pour orienter nos entreprises et organismes dans cette nouvelle mouvance.

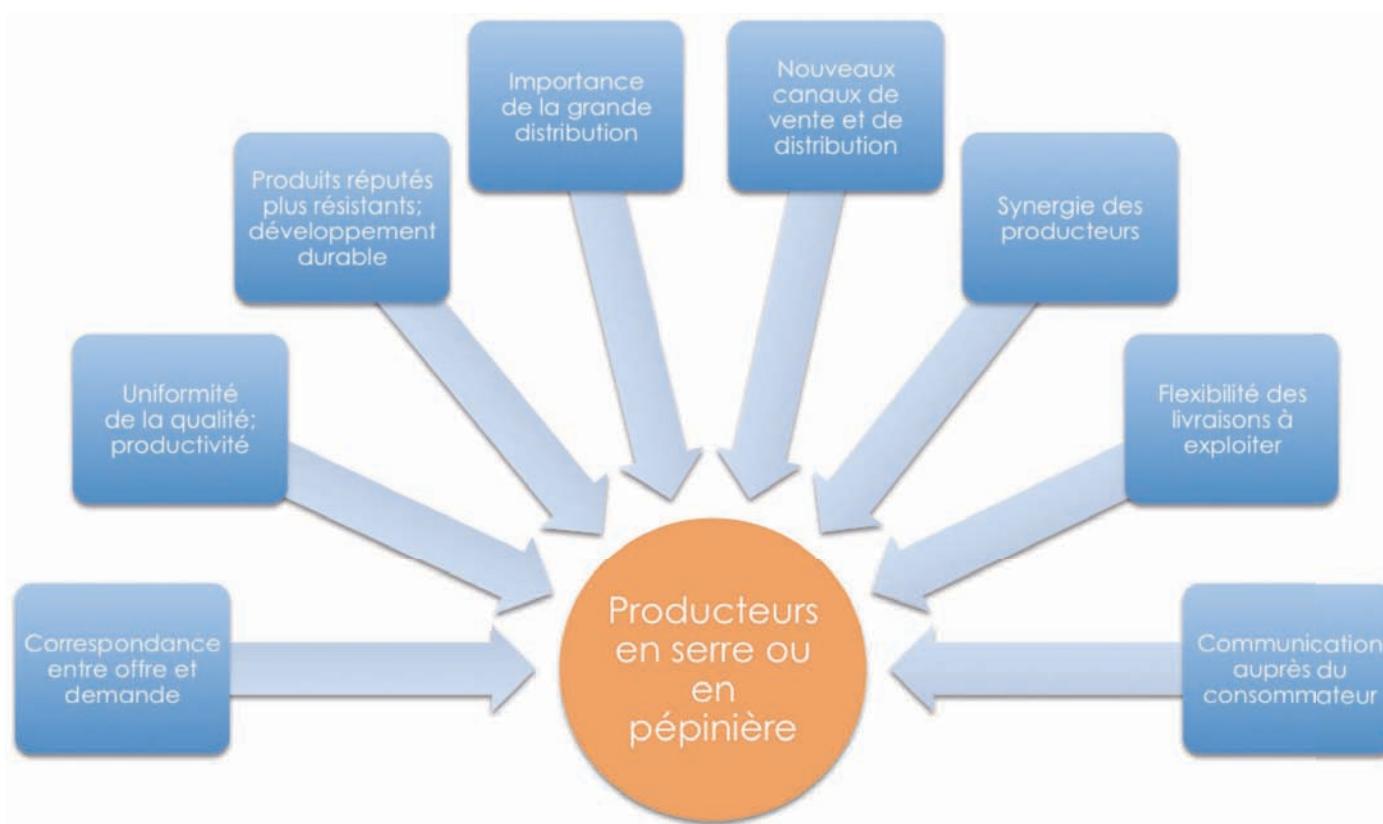
Nous recommandons :

- ❖ La mise à jour du plan stratégique des secteurs de la production en serre et en pépinière.

On constate donc que de nombreux défis se présentent encore une fois au secteur de l'horticulture ornementale. Les parts de marché dominantes dans certaines catégories de produits pourraient être affectées à court terme si on n'envisage pas les bonnes stratégies de positionnement. Le 'branding' d'un produit 'Québec' étant difficile à appliquer dans le contexte actuel, il faut songer à des stratégies alternatives qui s'inscriront plus efficacement dans le sillon de l'évolution du marché. Les défis, si on les adresse correctement, peuvent se transformer en opportunités pour les producteurs en serre et en pépinière du Québec. Les ignorer serait une erreur stratégique qui entraînera nécessairement des conséquences.

Le schéma suivant résume les opportunités perçues pour les producteurs en serre ou en pépinière.

Schéma 8- Les opportunités pour les producteurs en serre ou en pépinière



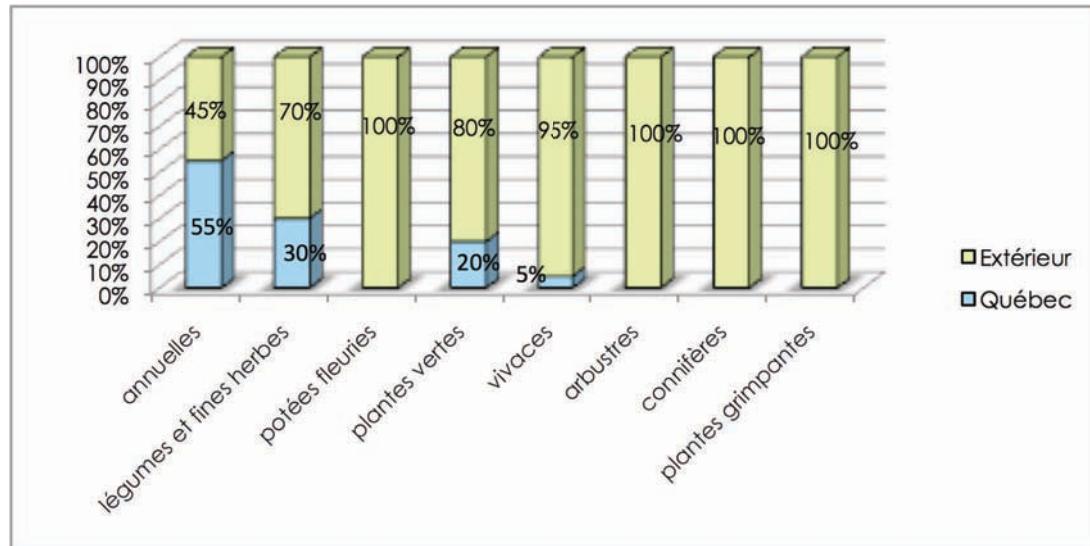
ANNEXE 1-

Les guides d'entrevue

ANNEXE 2-

Données complémentaires des fournisseurs de semences et de boutures

Schéma 8- Portrait de la provenance des semis vendus au Québec selon les fournisseurs⁷



⁷ Note : Les arbustes et les conifères ne figurent pas parce que dans le cas des ces catégories de végétaux, les producteurs en pépinière les produisent eux-mêmes à partir de semences.

Schéma 9- Portrait de la provenance des boutures non enracinées vendues au Québec selon les fournisseurs

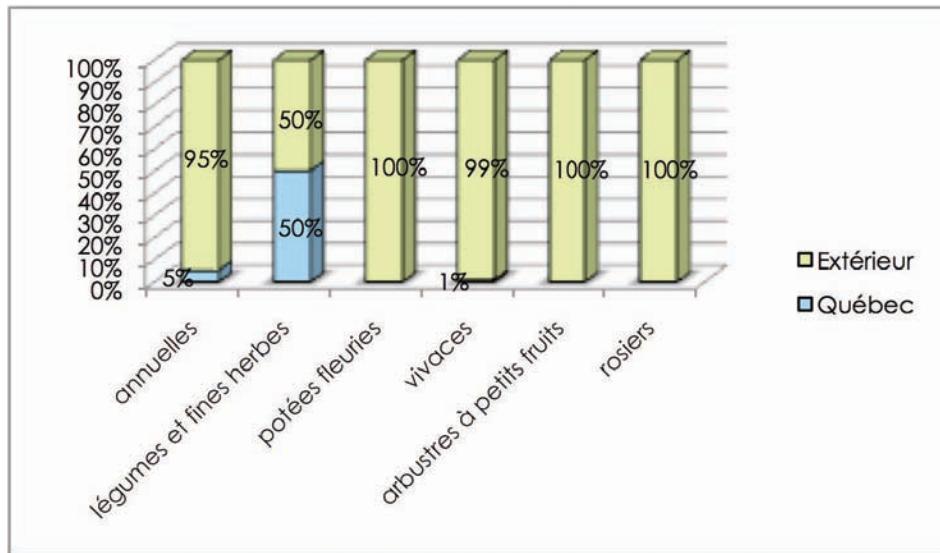
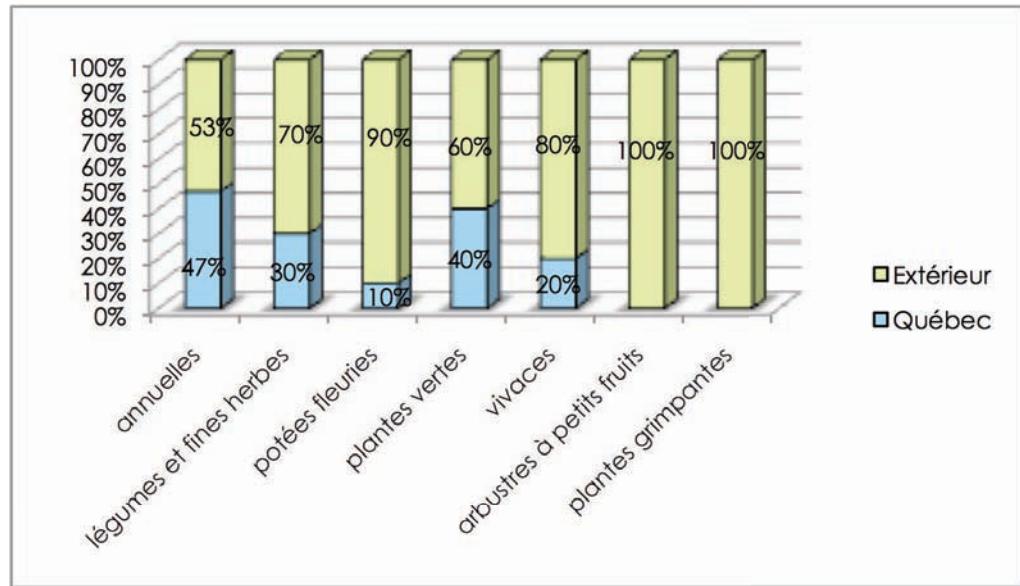


Schéma 10- Portrait de la provenance des boutures enracinées vendues au Québec selon les fournisseurs



ANNEXE 3-

**Données complémentaires sur les ventes de végétaux
des producteurs en serre et en pépinière du Québec**

Schéma 11- Détail des ventes parmi les différentes catégories de détaillants inclus dans la catégorie « Autres »

