



**Bulletin de veille
stratégique**

Volume 2, No1
Janvier 2003

L'IQDHO est mandaté par la FIHOQ pour rédiger ce bulletin.

Pour commentaires, ou pour plus d'informations sur la veille, s.v.p. contacter l'IQDHO :

3230, rue Sicotte, B-219
St-Hyacinthe (Québec)
J2S 2M2
Tél. : (450) 778-6514
Fax : (450) 778-6537
info@iqdho.com

Sondage sur les prix du cèdre en Nouvelle-Angleterre

Au cours des dernières semaines, l'IQDHO a réalisé une mini-enquête auprès de producteurs de cèdres de l'est des États-Unis. Les producteurs ont été choisis parmi les pépinières vendant du cèdre et exposant à l'édition de février 2003 de l'exposition commerciale « New-England Grows » à Boston.

Au total, huit producteurs ont répondu. Une vingtaine d'entreprises avaient été ciblée.

Les questions portaient sur l'évolution du marché, sur les prix vendus au gros pour différents formats, de même que sur leur intention d'augmenter ou de diminuer la production dans les années futures.

Sur les huit producteurs sondés, 5 ont observé une hausse de la demande en Nouvelle-Angleterre pour le cèdre dans les trois dernières années. Les autres estiment que la demande est relativement stable.

Suite à la page 3

Ce que cherchent les acheteurs de RONA et Provigo

Des acheteurs de RONA et de Provigo, ont participé à une table ronde sur la situation du marché des fleurs annuelles tenue durant la journée d'information sur les cultures ornementales en serre du 11 décembre 2002 à Laval.

Les deux représentants ont affirmé favoriser la qualité plutôt que le prix lors d'une décision d'achat. Ainsi selon Mme Francoeur, les critères suivants sont pris en considération lors de décisions d'achats de fleurs annuelles par RONA (en ordre d'importance) :

1. Qualité du produit
2. Qualité de la logistique
3. Qualité du service de vente
4. Qualité du service après-vente
5. Prix

Le fait de bien comprendre les exigences du commerce de détail et d'essayer d'adapter ses produits et services pour s'y conformer représente un atout considérable pour les producteurs selon Mme Francoeur.

On peut penser, par exemple, à l'utilisation de chariots inclinables facilitant l'arrosage et mettant le produit en évidence, ou encore à un service de livraison en plusieurs petites commandes.

Une étude sur les habitudes de jardinage des canadiens

La revue Québec Vert publiait en septembre un article sur les habitudes de jardinage des Canadiens.

Selon l'auteur, 6 ménages sur 10 auraient planté des fleurs et 1 sur 4 aurait planté des arbres ou des arbustes en 2001.

L'horticulture arrive au second rang des pratiques associées à l'entretien et à l'amélioration de la résidence, immédiatement après les travaux de peinture.

La popularité de l'horticulture serait due à plusieurs choses, incluant la recrudescence des activités artistiques. Ainsi la popularité grandissante des arts de la scène, des musées ou des activités mettant en évidence les capacités créatrices des individus pourrait avoir un effet bénéfique sur le marché de l'horticulture.

Le tableau suivant présente le taux de pratique de l'horticulture selon divers paramètres socio-économiques.

Caractéristiques	Groupes	Pratique de l'horticulture
Sexe	Homme	38%
	Femme	39%
Âge	18-24 ans	26%
	25-34 ans	40%
	35-44 ans	48%
	45-54 ans	40%
	55 ans et plus	33%
Statut	Propriétaire	52%
	Locataire	22%
Lieu de résidence	Montréal	36%
	Québec	38%
	Autre	41%
Scolarité	Secondaire	54%
	Collégial	60%
	Universitaire	63%
Ensemble		39%

Québec Vert, septembre 2002

Sondage sur les prix du cèdre en Nouvelle-Angleterre (suite)

Sept producteurs sur huit prévoient augmenter leur volume de production de cèdres dans les prochaines saisons.

Le tableau suivant présente l'estimation des prix du marché pour différents formats de *Thuja 'Nigra'* au gros selon les producteurs sondés (en dollars américains):

Producteur	ÉTAT	3-4 pieds	4-5 pieds	5-6 pieds	7-8 pieds	8-9 pieds	Type de production
A	RHODE-ISLAND	16,50 \$	23,00 \$	30,00 \$			Champ
B	CONNECTICUT	28,00 \$	37,00 \$	53,00 \$	70,00 \$	115,00 \$	Champ
C	MAINE	30,00 \$	47,00 \$	56,00 \$	78,00 \$	120,00 \$	Champ
D	MASSACHUSETTS	35,00 \$	50,00 \$	65,00 \$	100,00 \$	130,00 \$	Champ
E	MARYLAND				105,00 \$	135,00 \$	Champ
F	MICHIGAN	14,00 \$	34,00 \$				Contenant
G	MASSACHUSETTS	20,00 \$	30,00 \$	45,00 \$	55,00 \$		Contenant
H	MASSACHUSETTS	28,00 \$	38,00 \$	58,00 \$	82,00 \$	125,00 \$	Contenant
Moyenne :		23,31 \$	34,63 \$	46,71 \$	81,67 \$	125,00 \$	

Le faible échantillonnage utilisé pour le présent sondage ne permet pas de dresser un portrait statistiquement valable du marché du cèdre en Nouvelle-Angleterre. Il pourrait toutefois s'avérer intéressant de comparer les résultats avec les prix observés au Québec.

Provigo-Loblaws veut lancer une ligne de plantes « Choix du Président » au Québec

M. Larochele a annoncé l'intention de la compagnie Loblaws de lancer prochainement une ligne de plantes ornementales « Choix du Président ». Cette ligne de produits devrait se différencier par des formats plus grands et par la qualité supérieure des plantes offertes.

Une étude sur la situation des techniciens en horticulture au Québec

L'ITA de Saint-Hyacinthe a réalisé dernièrement une enquête sur ses diplômés en horticulture de 1968 à 2000 (production ornementale, maraîchère et paysagement). Sur les 1146 diplômés dans cette période, 639 ont été rejoints.

L'analyse des réponses obtenues nous apprend que :

1. 32% des diplômés ont quitté le secteur de l'horticulture (36% pour les diplômés de la période de 1991 à 1998).
2. Le travail saisonnier ainsi que les bas salaires comptent pour 38% des raisons invoquées par les diplômés ayant quitté le secteur de l'horticulture.

3. 46% des diplômés gagnent plus de 30 000\$ par années. Ce nombre passe à 22% pour les diplômés de 1991 à 2000. La situation salariale semble s'améliorer 5 à 9 ans après la diplôimation.

Rappelons que le diplôme technique de l'ITA est d'une durée de trois ans à temps plein. Selon le ministère de l'Éducation, le salaire moyen des technologistes en horticulture est de 22 000 \$.

Enquête sur les diplômés et les diplômées en horticulture de 1968 à 2000, Institut de technologie agroalimentaire de Saint-Hyacinthe

Bilan sommaire des ventes de plantes annuelles aux États-Unis

La revue Greenhouse Grower publiait récemment les résultats de son enquête 2002 sur les annuelles.

En terme de volume de ventes, les *Impatiens* ont été cités comme meilleurs vendeurs par 34 % des producteurs, suivis par des pétunias (20 %), des géraniums (12 %), des bégonias (5 %) et des pensées (3 %).

Le prix moyen au gros pour un plateau d'annuelles dans le Nord-Est des États-Unis a été de 7,55 \$ US et de 12,48 \$ US au détail.

Environ 22% des producteurs ont été touchés par des restrictions d'arrosage, particulièrement sur les côtes Est et Ouest. Un gel important à la fin du mois de mai a également nuit aux producteurs du Nord-Est.

Greenhouse Grower, septembre 2002

Home-Dépot met fin à son programme de paysagement aux États-Unis

La compagnie Home-Dépot a mis fin à un projet pilote qui prévoyait la vente de services d'entretien paysager (entretien de gazon, d'arbre et de plate-bande) ainsi que différents services de travaux ménagers par le biais d'une entente avec la compagnie Service-Master.

Les résultats obtenus par les deux magasins Home-Dépot où le service avait été implanté ne justifiaient pas son adoption à une plus grande échelle. Les deux magasins étaient situés en Floride et en Californie.

Home-Dépot prévoit toutefois donner suite à son projet de magasins de matériel de paysagement destiné aux contracteurs.

Le magasin devrait inclure une superficie de vente au détail et au gros d'environ 40 000 pieds carrés. On devrait également y construire une surface sous toile ombrageante de 26 000 pieds carrés, une serre de 12 400 pieds carrés et 1,6 acre de surface d'inventaire.

American Nurseryman, septembre 2002

La peur du chevreuil, un outil de marketing ?

Il semble que l'impact des populations de chevreuils sur les ventes de conifères en Nouvelle-Angleterre inquiète plusieurs producteurs et détaillants. Ceci nous a été confirmé par les

producteurs sondés lors de l'enquête sur le marché du cèdre dans l'Est des États-Unis ainsi que par des discussions avec des propriétaires de centres-jardin américains lors de l'exposition commerciale de Saint-Hyacinthe.

Le déclin drastique des ventes de *Taxus* pour cette même raison dans les dernières années est toujours présent à leur mémoire.

Dans ce contexte, la mention « Deer Proof » sur certains produits de substitution pourrait s'avérer un outil de marketing efficace. C'est d'ailleurs de cette façon que des centres-jardin de la Nouvelle-Angleterre commercialisent le cèdre de l'Ouest (*Thuja plicata*). La rusticité de celui-ci ne permet toutefois pas sa culture sous notre climat.

Opportunités d'affaires pour les ventes de pruche du Canada

Plusieurs centres-jardins de la Nouvelle-Angleterre font face à une « pénurie » de pruche suite à une décision de l'APHIS de limiter les mouvements de pruche en provenance des états du sud. La décision vise à contrer la progression du puceron lanigère vers le nord du pays.

Les centres-jardin s'approvisionnant habituellement au Sud se trouvent donc momentanément sans fournisseur et devront chercher de nouvelles sources en provenance de régions épargnées par la restriction.

Notez que la pruche en provenance du Canada et du Québec n'est pas touchée par cette réglementation. Il pourrait donc s'agir d'une bonne opportunité de vente pour un producteur en mesure d'exporter de bonnes quantités de pruches en Nouvelle-Angleterre dans les mois à venir.

Le bulletin « **À LA FINE POINTE** »
est réalisé grâce à la participation
financière du MAPAQ.

