MARCON

# Étude économique du marché québécois des plantes vertes et des plantes succulentes

## Rapport final

LES PRODUCTEURS EN SERRE DU QUÉBEC

Février 2022

# Table des matières


| | Page |
|---|---|
| 1. Contexte | 2 |
| 2. Objectifs | 3 |
| 3. Méthodologie | 4 |
| 4. Résultats | 6 |
| *4.1. Synthèse des principales tendances du marché* | 7 |
| *4.2. Enjeux face à l'offre du Québec* | 17 |
| *4.3. Les variétés recommandées par les distributeurs/grossistes et les détaillants* | 22 |
| *4.4. Confirmations et validations complémentaires* | 30 |
| 5. Conclusions | 29 |
| 6. Recommandations | 34 |

Annexe 1- Les variétés non retenues

# 1. Contexte

En 2019, MARCON a complété pour les Producteurs en serre du Québec (PSQ) l'*Étude en appui à la commercialisation des végétaux d'ornement et des plantes potagères dans les magasins à grandes surfaces au Québec*. Celle-ci a mis en lumière différentes opportunités associées à l'allongement de la période de mise en marché en dehors de la période du printemps, et ce pour plusieurs catégories de végétaux.

À la suite de cette étude, un comité spécial constitué d'acteurs de l'industrie (producteurs, distributeurs, détaillants, Institut québécois en développement de l'horticulture ornemental du Québec [IQDHO], Table filière en horticulture ornementale du Québec [TFHOQ], Québec Vert) a été formé en vue d'identifier les catégories de végétaux offrant le meilleur attrait de développement pour les infrastructures sous-exploitées des producteurs en serre à l'automne et en hiver.

À l'issue de visites auprès d'une dizaine de jardineries et de l'analyse de leurs sites Web, la catégorie des plantes vertes et des plantes succulentes a été confirmée comme offrant le meilleur potentiel à cette fin.

En guise de suite à ce projet, les PSQ ont fait appel à la firme MARCON afin d'identifier les variétés où l'industrie aurait intérêt à s'investir en priorité, compte tenu de la demande du marché, des prix, de la concurrence et des paramètres que les producteurs québécois doivent s'assurer de satisfaire. En complément, l'IQDHO et la firme Agristratégies ont aussi été sollicités afin d'évaluer les coûts de production des variétés recommandées par MARCON. Le présent rapport concerne spécifiquement la portion du mandat confiée à MARCON.

# 2. Objectifs

La présente étude vise à fournir un éclairage détaillé aux producteurs en serre quant aux variétés de plantes vertes et de plantes succulentes offrant des opportunités de développement sur le marché québécois, les volumes pressentis, les canaux de distribution et les prix à rencontrer.

Les objectifs complémentaires suivants sont également visés :

- Entreprendre une consultation des principaux distributeurs/grossistes de plantes vertes et de plantes succulentes présents sur le marché du Québec :
  - Comparer l'offre de plantes parmi les distributeurs/grossistes interrogés ;
  - Brosser un portrait des variétés vendues au Québec (volumes, provenances, gammes de prix, canaux de distribution) ;
  - Préciser les opportunités de développement pour les producteurs du Québec (variétés, volumes, canaux de distribution, prix de vente, marges à satisfaire) ;
- Coordonner le transfert d'information auprès de l'Institut québécois de développement de l'horticulture ornementale (IQDHO) au sujet des variétés pour lesquelles il existe un potentiel de développement intéressant et où il serait souhaitable de se faire confirmer les coûts de production et la capacité à satisfaire les prix cibles du marché ;
- Fournir des recommandations à l'intention des producteurs en vue d'appuyer les choix de variétés à cultiver et les efforts de mise en marché.

# 3. Méthodologie

Voici en résumé les 6 étapes de la méthodologie de l'étude :

**1. Atelier de démarrage**

Révision du mandat, des livrables, de l'échéancier et préparation des prochaines étapes, en présence du comité de l'étude, incluant les représentants d'Agristratégies. À la suite à l'atelier de démarrage, l'IQDHO a effectué un ciblage de variétés à tester, à partir de listes constituées préalablement.

**2. Consultation de distributeurs/grossistes et de détaillants**

Préparation et approbation des outils de recherche (guide d'entrevue, liste d'organisations à interroger, document PDF à envoyer par courriel en appui à l'entrevue) et réalisation d'entrevues téléphoniques semi-structurées avec 5 distributeurs/grossistes et 3 détaillants ont été interrogés entre le 13 septembre et le 5 octobre 2021.

**3. Collecte de données secondaires**

Une étape de collecte de données secondaires (données statistiques, analyse de prix de variétés de plantes vertes et de plantes succulentes) a été menée en parallèle aux entrevues en vue d'approfondir et de mieux tirer profit de l'information recueillie.

# 3. **Méthodologie** (suite)

**4. Analyse/rapport et atelier**

Un rapport préliminaire a été préparé et présenté au comité de l'étude. Lors de cet atelier, les membres du comité ont jugé nécessaire de mener certains approfondissements additionnels.

**5. Entrevues de validation**

Des entrevues de validation ont été réalisés entre les 21 et 27 janvier 2022 avec 2 distributeurs/ grossistes et 2 détaillants qui avaient été interrogés à l'étape 2. Un guide d'entrevue a été préparé à cette fin et a été validé par le client.

**6. Finalisation et dépôt du rapport**

Le rapport a ensuite été finalisé et présenté à nouveau au comité de l'étude.

# 4. **Résultats**

# 4.1. Synthèse des principales tendances du marché

Les principales tendances ici résumées sont détaillées aux prochaines pages.

***Le marché est en forte croissance***

- La pandémie  stimule l'achat de plantes pour améliorer le cadre de vie à son domicile.
- Les plantes continuent à être très populaires en décoration intérieure.
- Les 18 à 35 ans sont beaucoup plus présents depuis les dernières années et stimulent la demande.

***Le segment des plantes de collection s'impose***

- Parmi les 18-25 ans, le collectionnement de plantes prend de l'ampleur et alimente une demande pour des variétés rares et oubliées.
- Les médias sociaux et les influenceurs qui y sont présents ont un impact significatif sur la demande en plantes de collection.
- Les influenceurs créent des modes qui sont vite remplacées par de nouvelles.

***Le produit fini s'impose auprès des chaînes***

- L'offre de produits finis (prêt à placer chez soi) est un modèle d'affaires populaire en Ontario. Cette offre s'impose de plus en plus auprès des chaînes nationales.
- Les produits finis commandent des prix plus élevés et de meilleures marges.

***La croissance du marché et la pandémie engendrent pénuries et prix à la hausse***

- En raison du contexte de pénurie, les plantes cultivées en Floride et en Ontario ont tendance à être livrées plus jeunes. Ceci vise à raccourcir le cycle de production et à rendre disponible un plus grand nombre de végétaux.
- L'inflation des prix se poursuivra au cours des prochaines années.

# Le marché
# est en forte croissance

***La pandémie de COVID-19 stimule l'achat de plantes pour améliorer son cadre de vie*** *(télétravail, rencontre à la maison avec la famille et les amis)*

- La pandémie a amené à populariser le télétravail comme jamais auparavant et a changé de manière définitive l'organisation du travail. L'aménagement d'un bureau à la maison amène à passer plus d'heures à son domicile et à vouloir améliorer son cadre de vie. Ce phénomène favorise l'achat de plantes d'intérieur et risque fort de se maintenir.
- La pandémie a aussi amené un changement dans les priorités des gens. Il est devenu plus important de passer du temps en famille et avec les amis à la maison. Ceci aussi amène à vouloir créer un environnement de vie agréable et s'avère favorable à l'achat de plantes d'intérieur.

# Le marché
# est en forte croissance (suite)

***Les plantes continuent à occuper beaucoup de place en décoration intérieure***

- Depuis plusieurs années déjà, le consommateur fait un plus grand usage de plantes vertes et de plantes succulentes à titre d'objet de décoration dans l'aménagement de la résidence.
- En guise d'exemple, notons ici l'attrait des plantes tombantes prisées en ce moment pour habiller les espaces.

# Le marché est en forte croissance (suite)

***Les 18-35 ans stimulent considérablement la demande du marché***

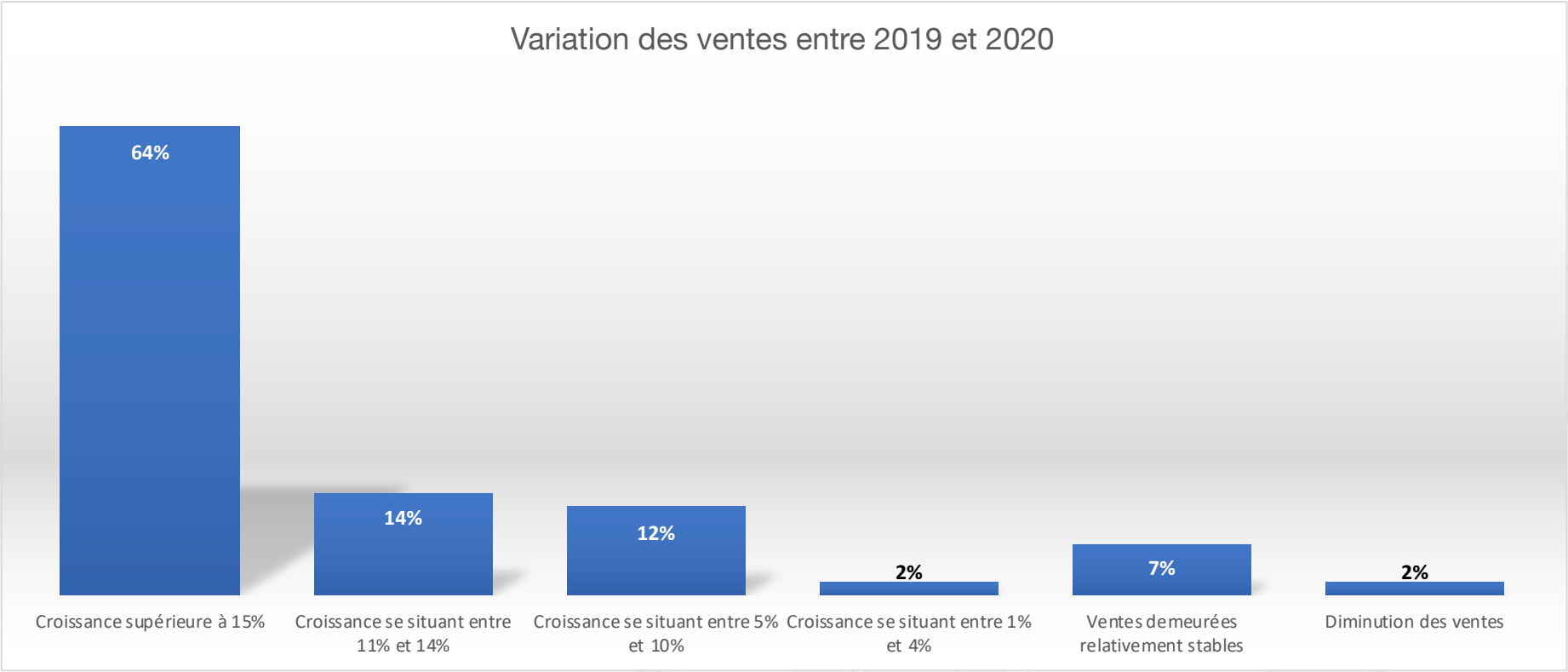
- Au cours des dernières années, au Québec, comme ailleurs en Amérique du Nord, le secteur ornemental a connu un important et rapide rajeunissement de sa clientèle alors que le groupe des 18 à 35 ans a pris une place très importante en s'investissant dans les plantes d'intérieur.

- L'Intérêt massif des 18 à 35 ans s'expliquerait d'abord par la volonté de se constituer un environnement naturel dans des milieux urbanisés dépourvus d'espaces verts (ex.: immeubles locatifs, immeubles en copropriété).

- Notons que les médias sociaux ont une grande influence auprès de ce groupe d'âge pour propager des sources d'inspiration et d'information sur les variétés de plantes et les soins à apporter.

# Le marché est en forte croissance (suite)

En complément, un sondage récent du Garden Center Magazine auprès de plus de 250 jardineries indépendantes aux États-Unis et au Canada confirme que près des deux-tiers (64%) a connu une augmentation des ventes de plantes d'intérieur supérieure à 15% en 2020 comparé à 2019.




Source : Garden Center Magazine, Blooming and Booming Houseplant Report, avril 2021.

# Le segment des plantes de collection s'impose

***Le collectionnement des plantes par les 18 à 25 ans alimente une demande croissante pour des variétés rares et oubliées***

- Ces dernières années, on a vu émerger le phénomène du collectionnement des plantes, surtout parmi les 18 à 25 ans.
- Cette clientèle contribue à alimenter une demande pour des variétés oubliées et pour des plantes rares. Notons que ces consommateurs s'intéressent peu ou pas aux variétés de plantes plus communes.
- Ces jeunes, qui vivent souvent encore chez leurs parents, dépensent facilement 50$ voir plus par plante en format 4" ou moins.
- Selon une estimation rapportée, ce segment en croissance pourrait déjà représenter jusqu'à 5% à 10% des ventes de plantes vertes et de plantes succulentes.
- Ces jeunes sont très présents sur les réseaux sociaux (Instagram, Pinterest) et à l'affût des recommandations d'influenceurs présents sur le Web.

# Le segment des plantes de collection s'impose (suite)

***Le collectionnement des plantes par les 18-25 ans alimente une demande croissante pour des variétés rares et oubliées*** *(suite)*.

Ces dernières années, on a assisté à une augmentation de la production à grande échelle de variétés prisées par les collectionneurs. Notons ici Costa Farms en Floride qui s'est investit à produire différentes plantes de collection, en vue de les vendre dans les chaînes. Ceci a permis de les rendre accessibles à un prix plus compétitif à une masse de consommateurs. Par contre, ceci en réduit l'attrait auprès des collectionneurs, qui se retrouvent maintenant avec des plantes devenues plus communes.

Philodendron Silver Sword

Au cours des dernières années, il y a eu un grand engouement pour les plantes succulentes, elles sont maintenant moins tendance. Les plantes tropicales au feuillage argenté ou panaché (vert et jaune) sont maintenant plus à la mode. Elles sont nettement préférées aux variétés équivalentes au feuillage complètement vert.

Monstera deliciosa (Variegata)

Bien qu'une base importante de l'offre de plantes vertes et de plantes succulentes demeure relativement stable d'une année à l'autre, soit environ 80% selon certaines estimations, l'autre 20% évoluerait davantage au gré des modes. À cet effet, un des distributeurs/grossistes contacté confirme avoir des employés qui se consacrent à la vigie des réseaux sociaux pour suivre les influenceurs et être à l'affût des variétés prisées.

# Le produit fini s'impose auprès des chaînes

***Le produit fini s'impose auprès des chaînes***

- Plusieurs joueurs importants en Ontario (Ex.: Foliera, Hendricks Greenhouses) ont contribué à développer et à populariser une offre de produits finis. Il s'agit de plantes et d'arrangements dans un pot ou un cache pot (souvent en céramique), avec un emballage et une étiquette stylisée.
- Ce type d'offre à valeur ajoutée cible plus particulièrement les consommateurs qui recherchent un objet de décoration déjà prêt à être déposé ou fixé au mur.

# Le produit fini s'impose auprès des chaînes (suite)

***Le produit fini s'impose auprès des chaînes*** *(suite)*

- Bien que le produit fini soit également accessible aux jardineries, l'intérêt y est moindre et pour différentes raisons :
  - Cette offre est standardisée et tous les clients se retrouvent en quelque sorte avec les mêmes produits et agencements de plantes/pots/étiquettes. Ceci limite les possibilités de différenciation de l'offre entre les détaillants et surtout entre les jardineries et les chaînes ;
  - Comme il s'agit d'une offre standardisée, il s'avère difficile de choisir une sélection qui, à coup sûr, saura satisfaire les goûts de la majorité ;
  - Les jardineries vont généralement préférer offrir un assortiment de pots et cache pots en magasin et laisser le consommateur faire ses choix (type et couleur du pot).

# Pénuries et prix à la hausse

***La croissance du marché et la pandémie engendrent pénuries et prix à la hausse***

- Les pénuries et difficultés d'approvisionnement engendrés par la forte demande et la pandémie amènent plusieurs producteurs de la Floride et de l'Ontario à se concentrer sur l'offre de plus petits formats. Ceci vise à raccourcir le cycle de production pour accélérer l'approvisionnement.

- Les prix des plantes ont augmenté ces dernières années et on prévoit que cette tendance se poursuivra, peut-être même avec des hausses plus importantes. En complément à la forte demande et les difficultés d'approvisionnement s'ajoute l'augmentation du coût du carburant et des frais de transport qui engendrent une inflation qui risque de s'accentuer. À noter cependant que l'augmentation des coûts de transport est en principe de nature à favoriser l'achat de plantes cultivées au Québec.

# 4.2. **Enjeux face à l'offre du Québec**

# Enjeux face à l'offre du Québec

Différents enjeux ont été soulevés par les distributeurs/grossistes en lien avec l'approvisionnement au Québec :

<u>Le rapport qualité-prix du produit du Québec questionné face à celui de l'Ontario</u>

- Il y a un intérêt à proposer les plantes cultivées au Québec. Le savoir-faire et l'expertise des producteurs en serre du Québec sont reconnus. Par contre, on questionne la compétitivité de l'offre du Québec. Certains soulignent que les infrastructures, les méthodes de production et la petite taille des entreprises confèrent à la production québécoise un caractère artisanal. En comparaison, celle de l'Ontario, serait plus structurée, largement mécanisée et on y ferait même usage de drones et de robots dans certains cas.
- À prix égal, la taille moyenne d'une plante cultivée au Québec aura tendance à être un peu plus petite et un peu moins bien garnie que celle de l'Ontario. Pour certains, ceci est un indicateur d'un produit de qualité inférieure au Québec, alors que pour d'autres ceci atteste seulement que le plant du Québec est plus jeune et moins développé. Toujours en est-il qu'à prix égal, le produit le mieux développé est préféré.

# Enjeux face à l'offre du Québec (suite)

Les volumes disponibles au Québec sont limités et l'offre est essentiellement saisonnière

- Plusieurs signalent qu'il existe peu de grands producteurs en mesure de fournir d'importants volumes de plantes vertes et/ou de plantes succulentes au Québec, et plus rarement durant toute l'année. De même, l'offre du Québec se concentre pour l'essentiel sur les petits formats (6" et moins). L'approvisionnement en Floride et en Ontario est donc nécessaire.

Les producteurs qui court-circuitent le distributeur/grossiste pour un gain à court terme

- Quelques-uns des distributeurs/grossistes interrogés attestent que parmi les producteurs du Québec, certains ont une étique d'affaires discutable et n'hésitent pas à venir les court-circuiter pour vendre directement à leurs clients.
- Ceci vient entacher la réputation des producteurs d'ici en plus de nourrir une certaine méfiance qui, pour certains, va même jusqu'à éviter de s'approvisionner au Québec.

# Enjeux face à l'offre du Québec (suite)

Le développement d'une identification « Produit du Québec » suscite un intérêt mitigé

Pour plusieurs raisons, le développement d'une identification « Produit du Québec » n'apparaît pas comme prioritaire :

- Contrairement à ce qui est observé pour le produit alimentaire, les répondants à l'étude affirment que la provenance des plantes d'intérieur n'est pas un facteur aussi déterminant pour le consommateur ;
- Les producteurs en serre du Québec, qui vendent à l'extérieur de la province, se montrent souvent réticents à mettre en évidence la provenance de leurs produits et à développer des étiquettes distinctes pour le marché du Québec et les marchés hors-Québec ;
- Il n'y a pas de définition précise de la période de croissance requise ici pour qu'une plante qui a d'abord connu un départ en Floride soit naturalisée et devienne un produit du Québec. De plus, à tort ou à raison, après avoir passé une période de transition dans une serre au Québec, le produit sera souvent perçu comme un produit du Québec ;
- Le détaillant devra souvent s'approvisionner de différentes sources pour arriver à trouver les volumes requis et n'a aucun intérêt pour une identification de provenance qui va au-delà de l'étiquette actuelle apposée sur le produit par le producteur.

# Enjeux face à l'offre du Québec (suite)

Les conditions que les producteurs en serre du Québec doivent rencontrer pour intéresser un distributeur/grossiste à acheter davantage

- Être en mesure de fournir d'importants volumes ;
- Offrir une qualité constante ;
- Offrir un bon rapport qualité/prix (plante bien fournie selon son format) ;
- Proposer un assortiment intéressant (masse critique de variétés);
- Nette préférence pour un approvisionnement à l'année (par contre certains peuvent s'accommoder de périodes plus courtes) ;
- Ne pas vendre en direct aux clients de son distributeur/grossiste.

Certains distributeurs/grossistes ont insisté sur le fait qu'un réalignement vers des variétés offrant un potentiel de développement ne suffira pas. Les conditions à rencontrer (listées ci-haut) doivent être adressées si les producteurs en serre du Québec veulent espérer faire des gains marqués.

Quelques-uns vont même plus loin, précisant qu'ils cherchent des partenaires et non des fournisseurs. Ceci suppose que les producteurs puissent aussi les alimenter en matière d'intelligence de marché et appuyer le développement de produits. Certaines des entreprises interrogées confirment un intérêt à collaborer à la réalisation de projets pilotes pour tester des offres de produits.

LES PRODUCTEURS EN SERRE DU QUÉBEC

# 4.3. **Les variétés recommandées par les distributeurs/grossistes et les détaillants**



MARCON

# Synthèse des variétés recommandées

Selon les experts interrogés, les plantes vertes offrent un meilleur potentiel de développement que les succulentes et cette tendance est susceptible de se maintenir pour les prochaines années. Les variétés recommandées sont ici résumées et détaillées aux prochaines pages. Celles jugées peu ou pas intéressantes sont documentées à l'Annexe 1.

## PLANTES VERTES

***Variétés courantes***

- Philodendron Brasil
- Philodendron scadens (cordatum)
- Philodendron micans
- Pothos aureum
- Pothos Marble Queen
- Spathiphyllum wallissii
- Romarin
- Sansevière commune
- Violette africaine

***Variétés de collection***

- Philodendron bipinnatifi (Golden Xanadu)
- Philodendron erubescens (Pink Princess)
- Philodendron Florida Ghost
- Philodendron hastatum (Silver Sword)
- Philodendron Imperial Red
- Philodendron monstera (variegata)
- Philodendron Thai Constellation
- Hoya carnosa panaché
- Calatheas White Fusion
- Sansevière Shark Fin
- Sansevière Fernwood

## PLANTES SUCCULENTES

***Variétés courantes***

- Crassula ovata panaché (variegata)
- Crassula ovata (variegata)

***Variétés de collection***

- Ceropegia wooddii (variegata)
- Senecio rowleyanus (variegata)
- Senecio peregrinus

# Commentaires sur les variétés recommandées

Philodendrons

Les plantes de la famille des philodendrons offrent sans aucun doute le meilleur potentiel. Il s'agit de plantes très populaires. Les formats 6", 8" et 10" sont surtout importés des États-Unis, tandis que le format 4" provient de l'Ontario.

Voici un tour d'horizon de prix de vente en jardinerie recueillis auprès des répondants à l'étude, relatifs à différentes variétés recommandées :

- **Philodendron Brasil** : 12$ (pot de 4")
- **Philodendron scadens (cordatum)** : 6,45$ (pot de 4")
- **Philodendron bipinnatifi (Golden Xanadu)** : 40$ (pot de 4")
- **Philodendron erubescens (Pink Princess)** : 70$-80$ (pot de 4")
- **Philodendron Florida Ghost** : 100$ maximum (pot de 4")
- **Philodendron hastatum (Silver Sword)** : 90$ maximum (pot de 4")

Philodendron Brasil

Note : Le Calathea White Fusion inclus dans la liste à la page précédente est une plante de collection commercialisée par Costa Farms en 4" qui s'apparente à un philodendron et qui présente un intérêt si produit au Québec, car très difficile à obtenir. Il se détaille autour de 28$ en jardinerie.

# Commentaires sur les variétés recommandées (suite)

Pothos

Les pothos sont des plantes beaucoup employées pour les murs végétaux. Les variétés communes comme le Pothos Aureum et le Pothos Marble Queen en formats de 4” et 5” sont largement utilisées à cette fin.

Voici les prix de détail rapportés en jardinerie :

- **Pothos Aureum** : 12$ (pot de 4”)
- **Pothos Marble Queen** : 12$ (pot de 4”)

Spathiphyllum walliissii

Le Spathiphyllum wallissii est un produit à fort volume où la demande est toujours bonne auprès des fleuristes, des jardineries et des chaînes. Il est proposé dans différents formats : 4", 6", 10" et 14". Le produit est disponible au Québec, mais il y a sans conteste un important potentiel additionnel.

Pothos Aureum

Pothos Marble Queen

Spathipyllum walliissii

# Commentaires sur les variétés recommandées (suite)

Hoya carnosa panaché

Les entrevues confirment l'attrait du Hoya Carnosa panaché en paniers suspendus de 4", 4 ½" et 5", tant auprès des jardineries que des chaînes.

Dans le cas des chaînes, ce produit est susceptible de se détailler 4$ pour un pot de 4 ½”) et 6$ pour un pot de 6”. À noter que la variété panachée (feuillage vert et jaune) offre de bien meilleures perspectives que le Hoya Carnosa traditionnel au feuillage tout vert.

Hoya carnosa panaché

Sansevière

Les plantes de la famille des sanservières sont disponibles dans plusieurs formats : 4", 6", 8", 10" et 14". Il s'agit de plantes largement répandues dans le cas de variétés plus communes et de ce fait, leur potentiel de croissance serait plus modéré. La production serait déjà importante; celle des gros formats se concentre en Floride et celle des plus petits en Ontario.

Sansevière

En Floride, la présence du champignon *Colletotrichum sansevieriae* compromet cette culture et complique les approvisionnements. Dans la mesure où le Québec est libre de cette menace et qu’il soit possible d’y être compétitif, il y a un certain potentiel à rapatrier des volumes cultivés hors Québec.

Dans les jardineries, on rapporte que les sansevières communes se vendent autour de 13$ en pot de 4” et entre 19$ à 25$ en pot de 6”. Il y a aussi un intérêt pour certaines variétés plus difficiles à trouver comme la Sanservière Shark Fin et la Sansevière Fernwood. Cette famille de plantes est considérée un bon vendeur à petits volumes.

# Commentaires sur les variétés recommandées (suite)

Romarin

Le romarin est un classique. Bien qu'il s'agisse d'un produit d'abord associé à l'offre des chaînes à la période des Fêtes, on peut aussi le retrouver dans les boutiques de Noël des jardineries. Il est commercialisé en formats de 4" et 6".

Différentes entreprises contactées confirment une demande non comblée. D'une part, en formats 4" et 6" à titre d'article cadeau à la période des Fêtes et d'autre part en formats 4 ½", 5" et 6" en hiver, aux fins d'une offre dans les chaînes. Dans ce dernier cas, il y aurait un intérêt dans les chaînes à proposer également d'autres fines herbes (coriandre, persil, etc.) et à s'inspirer de l'offre déjà disponible dans les supermarchés.

Romarin

Violette africaine

La violette africaine est une plante classique largement vendue dans les chaînes et les jardineries. Bien que ces dernières années les ventes aient été en baisse, cette plante continue de figurer parmi les meilleurs vendeurs.

La production a connu une baisse au Québec et ceci est déploré. Certains estiment qu'il existe un potentiel de redéploiement qui pourrait passer par l'offre d'assortiments intégrant de nouvelles variétés, question d'offrir de la nouveauté et d'élargir la palette de couleurs à autre chose que le violet, le blanc et le jaune.

Violette africaine

# Commentaires sur les variétés recommandées (suite)

Crassula ovata panaché (variegata) / Crassula ovata (variegata)

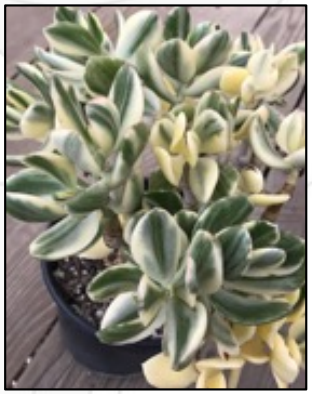
Le Crassula ovata est sans conteste un produit à fort volume dans les petits formats : 3 ½”, 4", 6", tant au niveau des jardineries que des chaînes.

Il s’agit d’une production où la demande est croissante et où l’offre cultivée en serre au Québec est compétitive. Il y a clairement un intérêt pour la variété panachée. La version toute verte (Crassula ovata) offre aussi du potentiel.

Voici les prix de détail rapportés par les répondants à l’étude :

- **Crassula ovata panaché (variegata)** : 4$-5$ (pot de 4”) et 5$-10$ (pot de 6”) dans les chaînes

  8$-11$ (pot de 3 ½”), 20$ (pot de 4”) et 25” (pot de 25”) en jardinerie



Crassula ovata panaché (variegata)

Crassula ovata (variegata)

# Commentaires sur les variétés recommandées (suite)

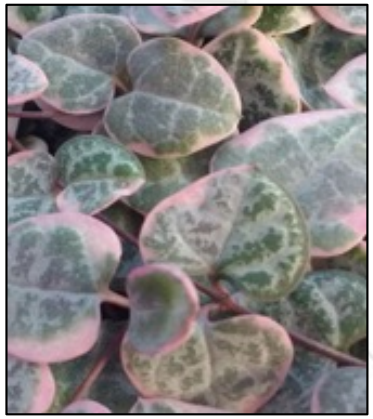
Ceropegia wooddii (variegata), Senecio rowleyanus (variegata) et Senecio peregrinus

Parmi les plantes succulentes, il s'agit de produits vedettes et leur potentiel demeure intéressant auprès des jardineries. Bien qu'elles puissent être offertes sur une base individuelle en petits formats (2", 2 ½"), il est proposé de les vendre en tant qu'assortiment de variétés mélangées en format de 6".

L'approvisionnement demeure difficile et un interlocuteur contacté confirme devoir acheter d'aussi loin que la Colombie-Britannique.

Voici les prix rapportés recueillis auprès des répondants à l'étude :

- **Ceropegia wooddii (variegata)** : autour de 10$ (pot de 2" ou 2 ½") en jardinerie
- **Senecio rowleyanus (variegata)** : 12$-15$ (pot de 2 ½") en jardinerie



Ceropegia wooddii (Variegata)

Senecio roleyanus (Variegata)

Senecio peregrinus

# 4.4. **Confirmations et validations complémentaires**

# Mise en contexte

Pour la très grande majorité des producteurs au Québec, leurs serres peuvent être disponibles aux fins de la culture de plantes d'intérieur et de plantes succulentes entre les mois d'août et du début janvier. Ceci semble à priori peu compatible avec l'intérêt des distributeurs/ grossistes et des détaillants d'avoir des fournisseurs en mesure de les approvisionner à l'année ou presque.

Ainsi, en appui à la préparation des conclusions et recommandations de l'étude, il devenait nécessaire de recontacter différents interlocuteurs afin d'obtenir des validations relatives aux points suivants :

- Leur intérêt à proposer en fin d'année et à chaque année, une offre saisonnière du Québec à l'automne et à la période de Noël, où la provenance est clairement identifiée ; estimation du potentiel selon les canaux de distribution ;
- L'intérêt que présente l'offre de plantes individuelles versus des arrangements, notamment pour la période de Noël ; confirmation des conditions de succès ;
- L'attrait des variétés et familles de variétés de plantes vertes et succulentes suivantes, préalablement identifiées comme offrant de meilleures perspectives commerciales : philodendrons, pothos, spathiphyllum wallissii, sansevières, ceropegia wooddii variegata, senecio rowleyanus variegata, senecio peregrinus ; sinon identification d'autres variétés à privilégier à la place ;
- Les quantités potentielles et les prix (détail, gros, au producteur) applicables.

# Considérations à l'endroit d'une offre saisonnière du Québec

Différentes considérations ont été soulevées en lien avec l'attrait d'une offre saisonnière et récurrente de plantes cultivées au Québec à mettre en marché entre les mois de novembre et janvier :

- **Les variétés et familles de variétés de plantes suivantes ont été reconfirmées à titre de meilleurs vendeurs (sur une base annuelle)** :
  - Philodendrons ;
  - Pothos ;
  - Spathiphyllum wallissii ;
  - Sansevières ;
  - Ceropegia wooddii variegata ;
  - Senecio rowleyanus variegata ;
  - Senecio peregrinus.

  Pour ce qui est des distributeurs/grossistes contactés, l'un d'eux précise qu'il vend peu de ces plantes en format 4" entre novembre et janvier et qu'il faudrait à la place fournir du 5" ou du 6". L'autre distributeur/grossiste soutient qu'à la période de Noël, seul le spatiphillum se vend, car il a des couleurs, pas juste du feuillage vert.

- **La période de novembre à janvier est de façon générale une saison basse pour la vente de plantes vertes et de plantes succulentes** : ainsi même dans le cas de ces meilleurs vendeurs, le potentiel de vente est plus restreint à l'automne et à la période de Noël.

# Considérations à l'endroit d'une offre saisonnière du Québec (suite)

- **Les producteurs en serre qui n'offrent pas de produits à l'année ou presque sont des « dépanneurs » auprès de qui il n'aura pas de commandes fermes à l'avance** : dans ce contexte, pour les détaillants, on ne voudra pas se commettre à des commandes fermes et à des achats minimums alors que les ventes sont plus incertaines en dehors des plantes de Noël.

  À cette fin, les deux détaillants interrogés confirment un certain intérêt dans le cas des philodendrons et des pothos, suivi ensuite par des ceropegia wooddii variegata, des senecio rowleyanus variegata et des senecio peregrinus. Comparativement, l'intérêt est moins prononcé pour le spathiphyllum et les sansevières à cette période de l'année. L'un des deux détaillants suggère l'ajout du transdescanthia, une plante à croissance rapide comme le pothos.

- **Il y a une nette préférence pour des plantes individuelles** : toutes les entreprises contactées confirment que l'offre de plantes individuelles présente plus d'intérêt que l'offre d'arrangements. Le coût plus élevé des arrangements commandent des prix plus élevés (ex: arrangement de 3 plantes : 29$ à 39$ au détail) et en limite le potentiel de vente. C'est sans compter que les jardineries vont souvent privilégier la préparation de ce type d'offre à l'interne ;

- **Le producteur du Québec est susceptible d'être désavantagé au niveau des coûts de production face à son concurrent de grande taille de l'Ontario ou des États-Unis** : la bouture représenterait une part importante du coût de la plante et un producteur qui en achète des dizaines de milliers d'unités sera toujours favorisé face à un autre largement plus petit ;

# Considérations à l'endroit d'une offre saisonnière du Québec (suite)

- **L'identification « Produit du Québec » n'est pas considérée une plus value dans le cas de plantes vertes et de plantes succulentes** : tout en reconnaissant que la provenance est trop peu mise de l'avant par les producteurs du Québec, il ne s'agit pas d'un attribut susceptible d'avoir un gros impact dans le choix d'achat du consommateur. En revanche, l'identification « produit local » apparaît comme plus mobilisateur, en particulier auprès des consommateurs de 30 ans et moins. Il importerait ici de mettre en évidence la plus faible empreinte environnementale avec une mention telle: « cette plante a voyagé moins de 50 km ».

- **Le marché évolue rapidement et est susceptible de passer rapidement d'une situation de pénurie à une de surplus** : la production de plantes vertes et de plantes succulentes est en augmentation. Il a été confirmé que plusieurs entreprises en Ontario ainsi qu'une entreprise au Québec s'activent pour augmenter leur capacité de production. Ceci est susceptible d'avoir un impact sur le rapport entre l'offre et la demande ;

- **Ces derniers mois, les prix du marché ont diminué et tendent à se stabiliser** : le contexte de la pandémie avait alimenté une demande à la hausse et des augmentations de prix des plantes vertes et des plantes succulentes ces dernières années. Face à une demande en baisse depuis quelques mois et à des inventaires en hausse en Ontario, les prix du marché ont diminué (ex: le prix d'un pothos de 4" est passé de 2,50$ à 4,00$ ces dernières années à 2,00$ au moment d'écrire ce rapport) ;

# Considérations à l'endroit d'une offre saisonnière du Québec (suite)

**Pistes avancées par les détaillants et les distributeurs/grossistes** :

- Malgré le potentiel limité, le producteur en serre du Québec qui voudrait se consacrer à la production de plantes vertes et de plantes succulentes sur une base saisonnière pourrait chercher à proposer une offre unique à valeur ajoutée pour espérer se faire une place sur le marché.
- Il a été fortement suggéré de proposer une plante individuelle réunissant une combinaison de plusieurs facteurs de différenciation :
  - Pot/emballage/étiquette compostables ;
  - Branding et support marketing à la mise en marché :
  - Présentation originale de la plante :
  - Produit local / Identification du producteur.

  En complément, il n'y a pas de mal à ajouter en plus une identification « Produit du Québec ».
- À noter ici qu'une offre cadeau pourrait ici s'avérer appropriée, mais exigerait d'être testée au préalable. Ce type de produit est susceptible d'intéresser les chaînes et devrait viser un prix de vente de 9,99$ et un prix de gros de 5$ à 6$, ce qui laisse un prix au producteur de 3$ à 4$.
- Dans le cas de produits cadeaux, il est fortement suggéré de s'inspirer de ce qui se fait en Europe (ex: France, Pays-Bas), un marché en avance sur le Canada pour ce genre de produit. Un des distributeurs/grossistes contacté confirme avoir un fournisseur de l'Ontario qui se consacre à ce genre d'offre et visite périodiquement les salons clés en Europe afin d'être au fait des nouvelles tendances.

# 5. **Conclusions**

# 5. **Conclusions**

- La présente étude a mis en lumière un contexte nettement favorable pour le segment des plantes et succulentes, principalement pour les raisons suivantes :
  - Forte demande demande du consommateur, surtout parmi les 18 à 35 ans ;
  - La pandémie de COVID-19 a été favorable, car en passant plus de temps à la maison, le consommateur met à contribution les plantes pour améliorer son cadre de vie (bureau à la maison, rencontre avec famille et amis à la maison) ;
  - Les plantes continuent à être très populaires en décoration intérieure.
- Parmi les variétés de plantes et succulentes, environ 80% comptent une demande relativement stable dans le temps, tandis qu'un autre 20% est lui tributaire des modes.
- Parmi ce deuxième groupe, on a vu émerger un nouveau profil de consommateur soit le collectionneur. Pour l'essentiel, il s'agit de très jeunes consommateurs, généralement âgés entre 18 et 25 ans. Ils consacrent des sommes importantes pour se constituer et agrandir une collection de plantes rares. Ils contribuent à remettre au goût du jour des variétés oubliées.

# 5. **Conclusions** (suite)

Les variétés offrant le meilleur potentiel de développement

L'attrait et le potentiel de développement de près d'une cinquante de variétés en format de 4" et 6" a fait l'objet de vérifications et de validations. À noter que les potentiels les plus significatifs concernent les variétés et familles de variétés suivantes :

- Philodendrons ;
- Pothos ;
- Spathiphyllum wallissii ;
- Sansevières ;
- Ceropegia wooddii variegata ;
- Senecio rowleyanus variegata ;
- Senecio peregrinus.

**Il appert que la période de novembre à janvier est de façon générale une saison basse, même pour ces différentes plantes**.

**De plus, peu importe la période de l'année, la plante individuelle est toujours préférée aux arrangements**. Elle est moins cher et pour cette raison se vend beaucoup plus facilement.

# 5. **Conclusions** (suite)

Les stratégies qui s'offrent aux producteurs en serre du Québec pour les préiodes de l'automne et des Fêtes

**1) Chercher à venir substituer une offre de plante individuelle provenant de l'extérieur du Québec**

Des détaillants confirment un intérêt à acheter auprès de fournisseurs québécois entre novembre et janvier pour des considérations économiques. On évite de devoir se commettre à des commandes fermes à l'avance ou à des minimums d'achat auprès de fournisseurs des États-Unis ou de l'Ontario alors qu'on est en basse saison. Il faut bien noter qu'il est question ici de quantités modestes.

Le producteur saisonnier du Québec est susceptible d'être désavantagé au niveau des coûts de production face à son concurrent de grande taille de l'Ontario ou des États-Unis. À lui seul, le coût plus élevé de la bouture lorsqu'achetée en petits volume représenterait une part importante du coût de la plante. **Selon un important distributeur/grossiste, l'offre de variétés particulières en hiver avec une offre saisonnière de producteurs en serre du Québec pour remplacer ceux de l'Ontario ou des États-Unis est vouée à l'échec**.

# 5. **Conclusions** (suite)

**2) Proposer une offre de plante individuelle pour chercher à combler des besoins mal desservis**

Plusieurs ont confirmé que le marché a toujours eu tendance à évoluer entre des situations de pénuries et d'autres de surplus. Tout peut changer rapidement, ce qui est particulièrement risqué dans le cas de producteurs qui se consacrent à la production de plantes vertes et de plantes succulentes sur de petites périodes.

À cet effet, il a été confirmé que plusieurs entreprises en Ontario ainsi qu'une entreprise au Québec s'activent en ce moment pour augmenter leur capacité de production à différentes périodes de l'année. Ceci est susceptible d'avoir un impact sur le rapport entre l'offre et la demande.

Déjà, au cours des derniers mois, la demande pour les plantes vertes et les plantes succulentes a été en baisse comparée aux dernières années. Face à une augmentation des inventaires en Ontario, les prix du marché ont diminué.

Cette stratégie apparaît est donc risquée.

# 5. **Conclusions** (suite)

**3) Proposer une offre unique et à valeur ajoutée de plantes individuelles**

La seule façon pour le producteur en serre du Québec de ne pas avoir à concurrencer uniquement sur le prix consiste à proposer une offre différenciée. Il y a un large consensus à l'effet qu'une offre réunissant une combinaison de plusieurs facteurs de différenciation suivants pourrait être plus gagnante :

- Pot/emballage/étiquette compostables ;
- Branding et support marketing à la mise en marché :
- Présentation originale de la plante :
- Produit local / Identification du producteur.

Comparativement, l'ajout d'une identification « Produit du Québec » n'est pas susceptible de représenter une importante plus value pour les consommateurs, en particulier ceux de 30 ans et moins.

À noter ici qu'une offre cadeau pourrait ici s'avérer appropriée, mais exigerait d'être testée au préalable. Ce type de produit est susceptible d'intéresser les chaînes et devrait viser un prix de vente autour de 9,99$ et un prix de gros de 5$ à 6$, ce qui laisse un prix au producteur de 3$ à 4$.

En complément, un potentiel de développement a aussi été confirmé auprès des chaînes pour des plantes ou des arrangements vendus dans un pot, autre que celui en plastique du producteur et agrémentés d'un emballage et d'une étiquette. Il s'agit d'une offre provenant en ce moment habituellement de l'Ontario et qui s'apparente davantage à un objet de décoration.

# 5. **Conclusions** (suite)

Deux distributeurs/grossistes et un détaillant ont signifié une ouverture à collaborer aux fins de l'élaboration ou du test de concepts et d'offres de produits susceptibles d'émerger suite à la présente étude. Il faut comprendre ici que la main tendue faite aux producteurs québécois s'inscrit dans un contexte où recherche ici davantage des partenaires que des fournisseurs, pour développer ensemble les potentiels avérés suite à d'éventuels projets pilotes.

# 6. **Recommandations**

# 6. **Recommandations**

- MARCON recommande l'évaluation des coûts de production pour les variétés suivantes par l'IQDHO et Agristratégies :
  - Philodendrons / pothos ;
  - Spathiphyllum wallissii ;
  - Sansevière ;
  - Ceropegia wooddii variegata / Senecio rowleyanus variegata / Senecio peregrinus.
- En complément, la réalisation de fiches d'information sur les techniques de production est recommandée pour les variétés où l'évaluation des coûts confirmera la capacité à les cultiver de manière compétitive au Québec, en particulier durant l'automne et l'hiver.
- Quant aux variétés offrant différents potentiels de croissance et où les producteurs en serre du Québec sont déjà présents (crassula ovata panaché, crassula ovata, romarin, violette africaine), la production de fiches d'information n'apparaît pas justifiée. Il s'agit de production déjà maîtrisées.
- MARCON suggère l'organisation d'un atelier visant à présenter les résultats de cette étude aux producteurs en serre du Québec intéressés, en vue de discuter des constats de cette étude.

# Annexe 1-
## Les variétés non retenues

# Les variétés non retenues

Aglaonema Pink Splash

Cette plante est vendue en formats 4", 4 ½", 5" et 6" autant dans les jardineries, les fleuristes et les chaînes. Son attrait réside dans le fait que la feuille est rose, une couleur tendance en ce moment pour les plantes.

Il n'y a pas de consensus quant au potentiel de développement. Pour les uns, on parle ici d'un produit de niche et pour d'autres d'un produit à plus fort potentiel. Il n'y a par contre aucun enjeu d'approvisionnement. De plus, cette plante serait dit-on réputée difficile à produire.

Aglaonema
Pink Spash

Alocasia Polly

Les plantes de la famille des alocassias sont de bons vendeurs surtout dans le cas des formats 4" et 6". Par contre, l'Alocassia Polly est déjà très disponible sur le marché. D'autres, telles l'Alocassia Dragon et l'Alocassia Silver Scale le seraient moins. Dans tous les cas, il s'agit de plantes ligneuses connues pour être à croissance lente. Une autre variété, l'Alocassia Frydek ferait exception à la règle, mais il s'agit d'un produit de niche. De ce fait, ni l'Alocasia Polly, ni les autres variétés d'Alocasias n'ont été identifiés comme ayant un potentiel.

Alocasia Polly

# Les variétés non retenues

Anthurium Pedatoradiatum

Il s'agit ici d'une plante de collection où les boutures sont susceptibles d'être difficiles à trouver. Bien qu'elle suscite un intérêt chez certains, sa production risque d'être compliquée.

Anthurium pedatoradiatum

Cyprès européen

Cette plante est vendue à titre d'article cadeau ou de décoration à la période des Fêtes, principalement dans les chaînes. La période de commercialisation s'étend sur quelques semaines et les volumes sont généralement importants. Cette plante est produite en grande quantité aux États-Unis et à faible coût.

Cyprès européen

# Les variétés non retenues

Croton

Les crotons sont une famille de plantes qui englobe plusieurs variétés. De façon générale, il s'agit de plantes qui s'écoulent en grands volumes principalement à l'automne. Dans tous les cas, il s'agit de plantes cultivées à large échelle et à prix très compétitif aux États-Unis.

Croton

Ficus altisima / Ficus Lyrata Bambino / Ficus elastica burgundy

La demande pour les ficus se concentre surtout sur les formats 6" et 10", car il s'agit de plantes prisées à titre de petit arbre. La demande a été passablement forte ces dernières années. Les ficus, en particulier le Ficus Lyrata Bambino serait maintenant moins tendance. Notons que les ficus sont des plantes ligneuses à croissance lente cultivées à coût très compétitifs aux États-Unis et en Ontario.

Ficus Elastica Bugundy

Ficus Altissima

Ficus Lyrata Bambino

# Les variétés non retenues

Fougère givrée

Bien que la fougère givrée ait un potentiel de vente intéressant durant la période des Fêtes dans les chaînes, sa courte période de commercialisation d'environ 2 semaines et surtout sa très grande fragilité en magasin en limite grandement l'attrait pour le détaillant. En effet, cette plante tend à sécher rapidement dans un environnement où l'air est sec et nécessite beaucoup d'attention.

Selaginella martenii
(Fougère givrée)

Lavende

La demande pour cette plante concerne surtout les petits formats 4", 4 ½", 6" et se concentre au printemps. Bien qu'il existerait une demande potentielle à satisfaire, de l'avis de plusieurs celle-ci serait modérée au mieux. De plus, plusieurs gros producteurs de l'Ontario sont déjà très présents au Québec.

Lavende

# Les variétés non retenues

Oiseau du paradis

Cette plante immensément populaire dans les gros formats (10", 12" 14", 1 gallon, 2 gallons), l'est beaucoup moins dans les formats plus petits (4", 6"). À noter ici que l'offre des gros formats provient essentiellement de la Floride, tandis que l'Ontario fournit les plus petits formats.

Oiseau du paradis

Syngonium Macrophyllum Ice Frost

Le Syngonium Macrophyllum Ice Frost est une variété habituellement proposée en paniers suspendus (formats 4" et 6"). Il s'agit d'un produit de niche offrant un potentiel de croissance restreint.

Syngonium Macrophyllum Ice Frost

# Les variétés non retenues

Yucca

Qu'il s'agisse de versions offertes ou non sur tige, les yuccas offrent un potentiel de croissance modéré. On note un certain intérêt pour les formats de 4" et 6" auprès des fleuristes et en 2 gallons auprès des chaînes. Comme il s'agit de plantes à faible coût cultivées à large échelle aux États-Unis, il a été suggéré des exclure de notre liste.

Yucca

Aeonium arboreum (zwarkop, variegata)

L'aenium arboreum est un produit de niche souvent offert mélangé avec d'autres variétés. Il s'agit d'une plante dont la demande est à la baisse et où il n'y a aucun enjeu d'approvisionnement.

Aloe vera

L'aloe vera est sans conteste un produit à volume. Par contre, il s'agit d'un marché saturé. Le produit est abondamment disponible et déjà largement cultivé au Québec.

Aloe vera

Aeonium arboreum (Zwarktop, variegata)

# Les variétés non retenues

Cotyledon tomentosa

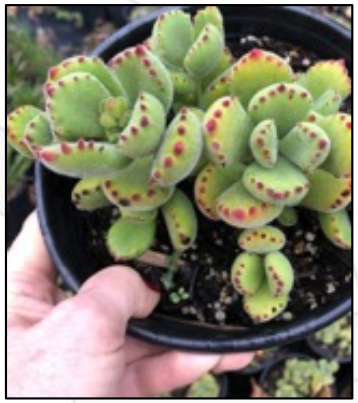
Le cotyledon tomentosa est à priori un produit de niche plus marginal et offrant un potentiel au mieux restreint.

Euphorbia lactea

L'Euphorbia lactea demeure une plante populaire mais on constate un ralentissement de la demande. Les inventaires étant plus longs à écouler. Il n'y a donc pas lieu d'en augmenter la production au Québec.

Haworthia (Assortiment)

Le Haworthia demeure une plante qui s'écoule à fort volume, mais elle est beaucoup moins populaire qu'il y a un an ou deux. L'offre en provenance de l'Ontario est également importante et très compétitive.



Cotyledon tomentosa

Euphorbia lactea

Haworthia
Assortiment

# Les variétés non retenues

Lithops (Assortiment)

Les lithops sont des plantes succulentes marginales et méconnues. Elles sont généralement cultivées en Ontario et vendues sous forme d'assortiments. Selon une minorité d'experts, l'offre serait présentement insuffisante mais vu les volumes en cause, ceci ne justifie pas d'en faire une production à prioriser.

Lithops Assortiment

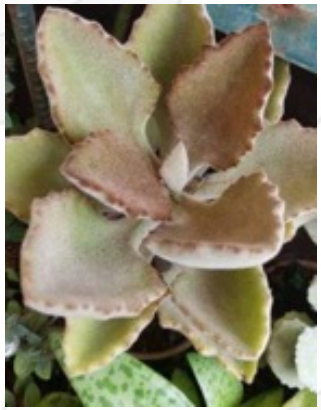
Echeveria Assortiment

Echeveria (Assortiment)

Les echeverias sont aussi des plantes vendues sous forme d'assortiments et largement disponibles. Ces plantes souvent proposées en pot de 4" sont peu chères et proviennent de la Floride et de l'Ontario. On trouverait aussi une offre cultivée au Québec.

Kalanchoe Beharensis

Le Kalanchoe Beharensis est un produit de niche où la demande s'essoufflerait en ce moment. Plusieurs rapportent que le Québec est déjà très présent au niveau de la culture des kalanchoes et qu'il n'est pas souhaitable de s'y investir davantage.



Kalanchoe Beharensis