



ACCOMPAGNEMENT POUR L'ACTUALISATION DU PLAN STRATÉGIQUE QUINQUENNAL DE LA FILIÈRE DES FRUITS ET LÉGUMES DE SERRE DU QUÉBEC

DIAGNOSTIC

Septembre 2025

TABLE DES MATIÈRES



Rappel du contexte, des objectifs et de la démarche



Bref portrait évolutif de la filière des fruits et légumes de serre



Constats tirés des consultations



1

CONTEXTE, OBJECTIFS ET DÉMARCHE

UN CONTEXTE QUI DEMEURE FAVORABLE, MAIS DE NOUVEAUX DÉFIS À RELEVER

Le renouvellement de la planification stratégique quinquennale de la filière des fruits et légumes de serre se fait dans un contexte somme toute favorable au secteur. Malgré certains délais rencontrés, le projet de Chambre de coordination et de développement a franchi l'étape de l'accréditation, rapprochant l'entrée en vigueur d'un règlement sur les contributions qui fournira un outil clé de développement à la filière. Le gouvernement s'apprête aussi en 2025 à renouveler sa Politique bioalimentaire, ce qui donnera sans doute une nouvelle impulsion au secteur serricole. À ce titre, la filière a été particulièrement proactive ces cinq dernières années, mettant en œuvre son propre plan stratégique 2020-2025. La filière est donc prête à se doter de nouvelles ambitions.

Toutefois, certains vents contraires se manifestent. Dans un contexte marqué par l'inflation et la baisse du pouvoir d'achat, la concurrence des légumes de serre importés, souvent produits dans des structures de coûts plus avantageuses, complique la commercialisation des produits locaux.

Dans la foulée d'un objectif de croissance, de nouveaux modèles de production (ex. serres verticales) ont pris place au Québec depuis cinq ans; des défis de rentabilité ou de performances techniques ont mené à quelques succès. Enfin, malgré les apparences, les changements climatiques perturbent aussi les cultures intérieures (canicule et besoin de ventilation accrue, structures mises à mal par des événements extrêmes, approvisionnement en eau, etc.).

Dans ce contexte d'opportunités et de défis, la filière des fruits et légumes de serre souhaite actualiser son exercice de planification stratégique. La démarche permettra de poursuivre l'évaluation des enjeux et d'identifier les priorités d'action pour assurer le développement concerté de la filière et de ses acteurs (producteurs, distributeurs, fournisseurs d'intrants et de service, chercheurs).

Les représentants de la filière ont sollicité l'expertise du Groupe AGÉCO pour les soutenir dans cette démarche de renouvellement de plan stratégique pour les 5 prochaines années.

OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

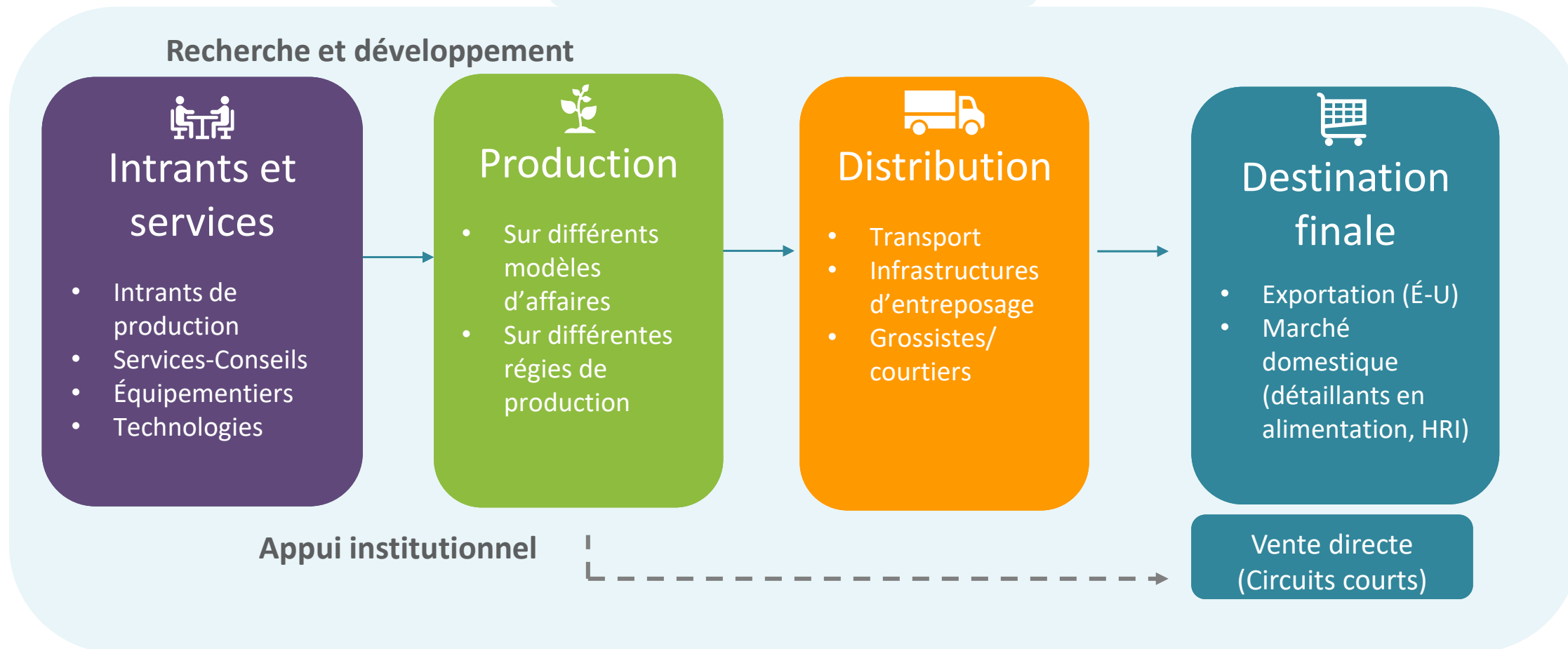
- Réaliser un bilan de la dernière planification stratégique 2020-2025
- Comprendre les enjeux et identifier les priorités d'action pour assurer le développement concerté de la filière et de ses acteurs (fournisseurs d'intrants et de services, producteurs, acheteurs, chercheurs, acteurs institutionnels).
- Doter la filière québécoise des fruits et légumes de serre du Québec d'une planification stratégique quinquennale.



QU'EST-CE QUE LE TRAVAIL EN FILIÈRE?

- Une filière **rassemble l'ensemble des organisations qui contribuent directement ou indirectement à la production et la commercialisation d'un produit**. Dans le cas des fruits et légumes de serre, elle regroupe donc les fournisseurs d'intrants (ex. équipement) et de services (services-conseils, technologies, R & D), les producteurs, les distributeurs et les acheteurs (ex.: détaillants alimentaires, institutionnels). À cela s'ajoutent des représentants de différents ministères au palier provincial et fédéral (voir schéma à la page suivante).
- Le travail en filière permet de **favoriser la concertation et la mobilisation des partenaires du secteur dans le but de favoriser et soutenir le développement du secteur**. À ce titre, la mission de la Table filière serricole *est de rallier les acteurs de la filière, soit des fournisseurs d'équipements et de services, de la production, de la recherche, de la transformation, de la distribution et des partenaires gouvernementaux pour augmenter la performance de l'industrie sur les marchés intérieurs et extérieurs*.
- La démarche de planification stratégique vise à développer une **vision commune** et des **stratégies concertées** sur lesquelles les membres de la filière souhaitent travailler de concert dans les 5 prochaines années.

Mandat coordination



RAPPEL DE LA DÉMARCHE

Janvier 2025

Démarrage

Collecte de données et séance de travail – Table serricole

Hiver/Printemps 2025

Consultations individuelles

Une dizaine d'entretiens auprès d'acteurs clés de la filière, dont certains en petits groupes pour les thèmes de la R&D et services-conseils

Groupe de discussion

Producteurs d'entreprises de petite taille

Été 2025

Identification des axes et objectifs

Échange et validation avec le comité de suivi

Consultation élargie

Réunissant plus d'une trentaine d'acteurs et partenaires du secteur

Automne 2025

Rédaction du plan stratégique

Présentation à l'AGA (novembre)



2

BREF PORTRAIT ÉVOLUTIF DE LA FILIÈRE DES FRUITS ET LÉGUMES DE SERRE

- SURVOL DE L'ÉVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES
- PORTRAIT DU SECTEUR: QUELQUES CHIFFRES CLÉS

LES 5 DERNIÈRES ANNÉES MARQUÉES PAR UNE HAUSSE ET UNE DIVERSIFICATION DE LA PRODUCTION

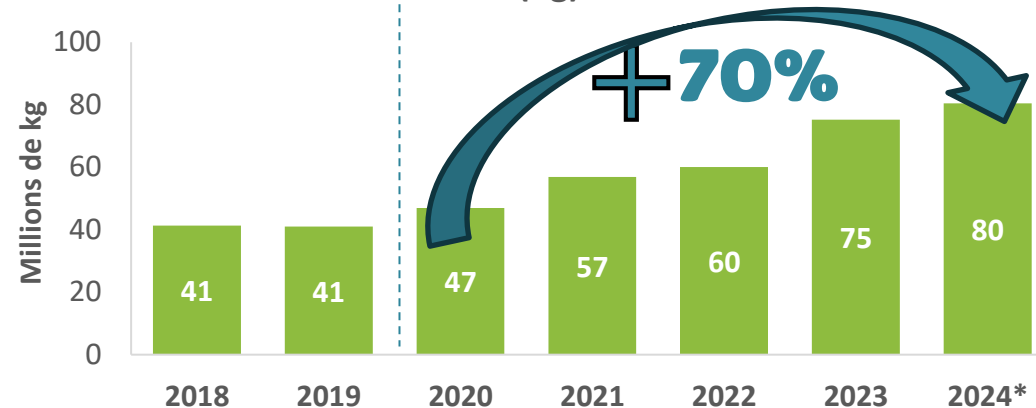
LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DU MAPAQ A DONNÉ SON ÉLAN

- La stratégie de croissance du MAPAQ a donné son élan: hausse des volumes de 70% entre 2020 et 2024¹ et s'approchant de l'objectif de doubler les superficies.
 - Malgré la forte croissance du secteur, le volume de production répond à 50 % des besoins de la population (BioClip+, vol.23, no 2).
- Diversification du portfolio de produits, captée partiellement par les statistiques disponibles
 - Le trio tomate/concombre/laitue demeure dominant, tout en affichant une diversification intracatégorie
 - Croissance marquée des fraises, dont le volume s'est multiplié par 4 entre 2020 et 2024²
 - Les « autres fruits et légumes » (ex., pousses, haricots, fines herbes, aubergines, etc.) représentent 1,3% de la production en 2024

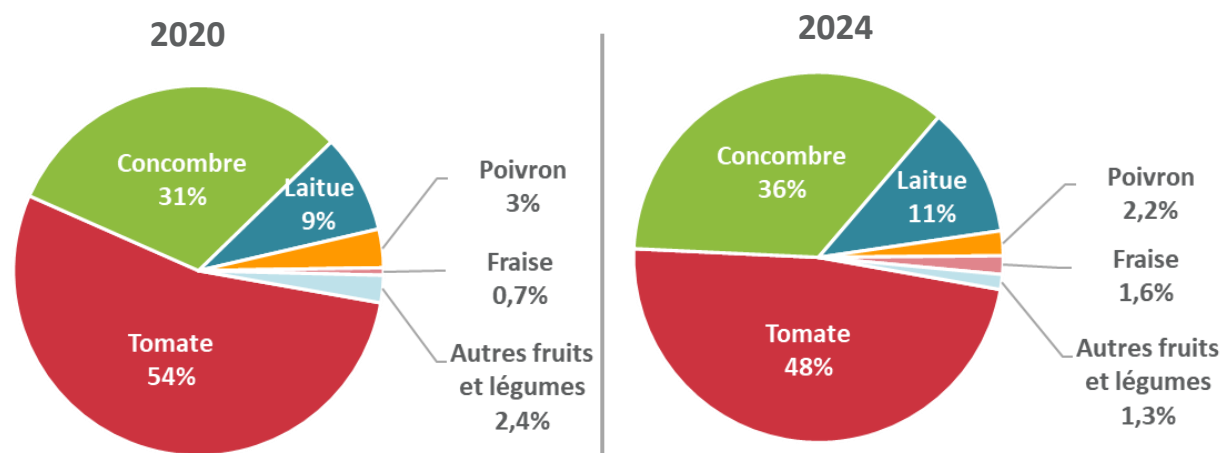
1: Excluant le potentiel complet si tous les projets financés par le MAPAQ se concrétisent

2: Estimation de la production de fraise pour l'année 2024 fournie par le MAPAQ.. Les statistiques ne distinguent pas encore les radis.

Volume de la production de fruits et légumes de serre au Québec (Kg) - 2018 à 2024



Évolution du volume de la production, par fruit et légume de serre





Source : Statistique Canada, 2024. Tableau 32-10-0456-01

NOMBRE D'EXPLOITATIONS ET DES SUPERFICIES ÉGALEMENT EN HAUSSE

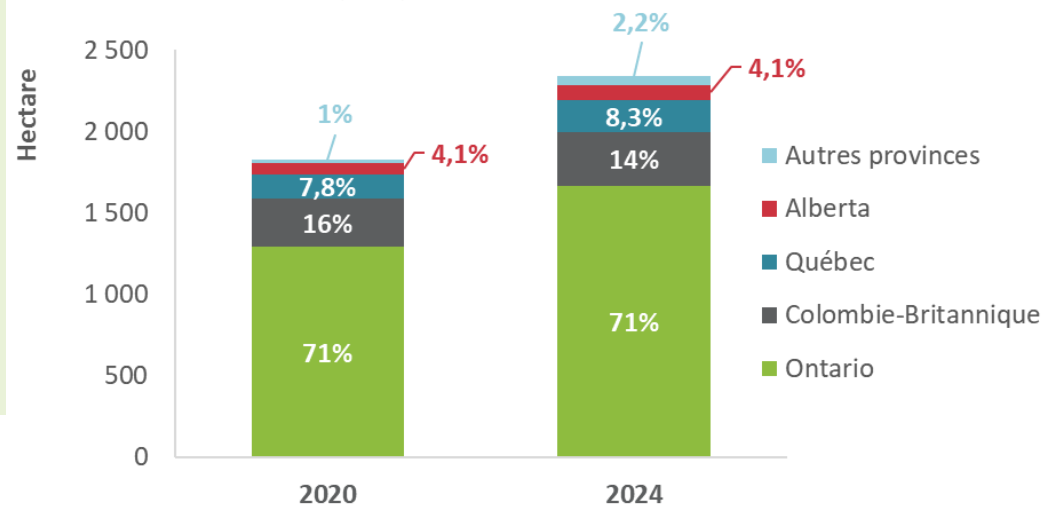
PAR UNE DIVERSIFICATION DÈS MODÈLES D'AFFAIRES ET UNE CROISSANCE DES GRANDS JOUEURS

- On dénombre au Québec 674 exploitations actives en serriculture en 2024, en hausse de 9 % par rapport à 2020.
 - Percée de nouveaux modèles, par exemple une quarantaine de fermes intérieures/verticales enregistrées au MAPAQ (2024)
 - En parallèle, augmentation plus importante des superficies de production (37%) ¹ qui sont passées de 142ha en 2020 à 194ha en 2024.
- Le modèle québécois se distingue de celui de l'Ontario notamment par la cohabitation d'entreprises de petite, moyenne et grande taille, contribuant à la diversification du secteur en termes de types de production et stratégies de mise en marché.
 - 70 % des entreprises ont 1 000m² et moins en sup.
 - 4 % ont plus de 10 000m² (soit 72 % des sup. totales)

1: Excluant le potentiel complet si tous les projets financés par le MAPAQ se concrétisent

	 2024	
Nb de serres	674	809
Sup. totale (ha)	194	1 669
Sup. canadienne (%)	8 %	71 %

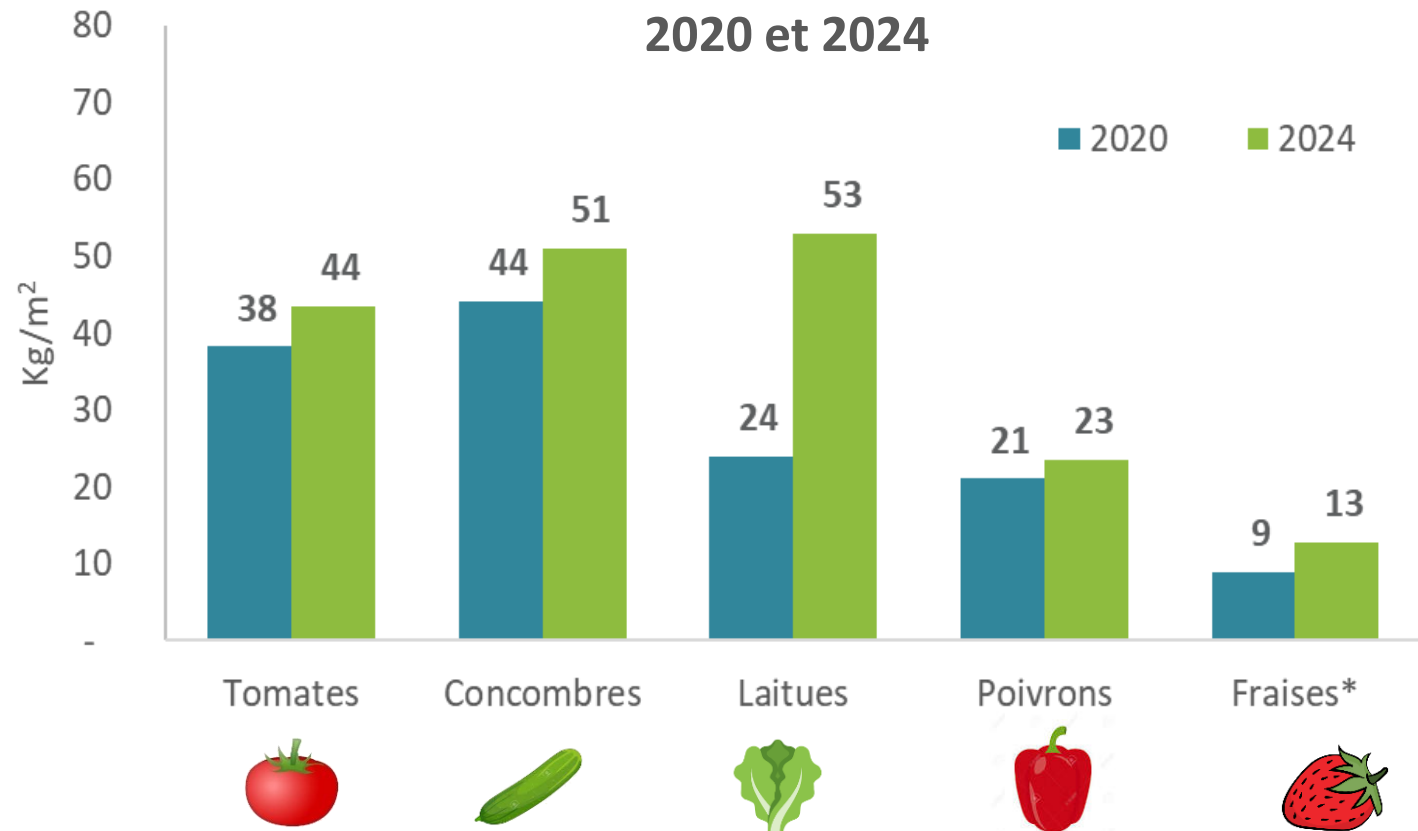
Part relative (%) des superficies en production au Canada par province, 2020-2024



LES INVESTISSEMENTS ONT CONTRIBUÉ À HAUSSER LES RENDEMENTS ET LA PRODUCTIVITÉ

- Progression notable des rendements du Québec dans les 5 dernières années
 - Les nouvelles constructions, l'utilisation de meilleures variétés, l'usage de la technologie ont contribué à augmenter la production sur une même surface cultivée, signe d'un gain en productivité
 - La diversification des modèles avec de nouvelles technologies a connu des succès, mais également des apprentissages. Le développement se poursuit pour rendre à maturité certaines technologies.

Québec, progression des rendements (kg/m²)
2020 et 2024



Source : Statistique Canada, 2024. Tableau 32-10-0456-01 Production et valeur des fruits et légumes de serre. Les données concernant la laitue sont à prendre avec prudence.

* Pour la fraise, aucune donnée disponible pour l'année 2018 au Québec et en Ontario. Le rendement a donc été calculé pour l'année 2020 et 2024. De plus, pour le Québec, le calcul du rendement de la fraise en 2024 est basé sur des estimations de la production et de la superficie récoltée fournies par le MAPAQ.

ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES CARACTÉRISÉ PAR DES DÉFIS RÉGLEMENTAIRES, SOCIÉTAUX ET CLIMATIQUES

DES PRESSIONS DE PLUS SUR LA COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR

- **Contraintes réglementaires**

- Nouvelles restrictions au programme de travailleurs étrangers temporaires soulevant des inquiétudes et de l'imprévisibilité pour les entreprises serricoles, qui ont recours aux travailleurs étrangers temporaires (TET) pour combler leur besoin de main-d'œuvre.
- Québec défavorisé comparativement à l'Ontario en ce qui concerne les tarifications de l'énergie et la taxe carbone : impacts sur le coût de l'énergie utilisée pour chauffer les serres (Marcon et GDA ass., 2024).
- Nouvelle réglementation pour la récupération des plastiques agricoles qui s'applique aussi au secteur des serres.

- **Exigences environnementales et sociétales à la hausse : de nouvelles pratiques à adopter**

- Demande une plus grande sensibilité quant à l'usage de l'eau, des produits phytosanitaires et aux choix des sources énergétiques à privilégier
- Réduction du gaspillage alimentaire : le secteur pourrait, a priori, se positionner avantageusement, mais besoin de documenter si les produits de serre se conservent mieux et plus longtemps.



ENVIRONNEMENT D'AFFAIRES CARACTÉRISÉ PAR DES DÉFIS RÉGLEMENTAIRES, SOCIÉTAUX ET CLIMATIQUES

DES PRESSIONS DE PLUS SUR LA COMPÉTITIVITÉ DU SECTEUR (SUITE)

- **Défis des changements climatiques qui s'imposent**
 - Malgré les apparences, les changements climatiques perturbent aussi les cultures intérieures (canicule et besoin de ventilation accrue, structures mises à mal par des événements extrêmes, approvisionnement en eau, mouvement des insectes, etc.).
 - Défi de concilier exigences environnementales/sociétales et gestion des risques climatiques
 - Opportunité de positionner le secteur comme une production répondant aux objectifs gouvernementaux en matière d'autonomie alimentaire.
 - Le choix des emballages et leur gestion en fin de vie
 - Contributions financières des entreprises à la collecte et recyclage des matières via Éco Entreprises Québec, qui augmentent la pression financière sur les entreprises.



UNE CROISSANCE QUI S'ACCOMPAGNE DE CERTAINS DÉFIS LIÉS AU CONTEXTE ÉCONOMIQUE SERRÉ

- L'augmentation significative des investissements dans les dernières années, réalisée dans un contexte inflationniste, a induit des pressions supplémentaires aux entreprises (ex.: hausse des taux d'intérêt et du coût des intrants) qui ont eu des impacts sur leur **niveau d'endettement**, leur **capacité d'emprunt** et la **charge mentale** des gestionnaires.
- Parallèlement, l'augmentation de l'offre en produits de serre importés rehausse la **concurrence** et la **pression à la baisse sur les prix**, exigeant des entreprises d'être encore plus compétitives et performantes.
- Des défis de commercialisation se présentent pour mettre en marché les nouveaux volumes produits au Québec, dans un contexte concurrentiel accru (page suivante).

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE EXCEPTIONNELLE AVEC L'IMPOSITION DES TARIFS DOUANIERS ENTRE DÉFIS ET OPPORTUNITÉS POUR LE SECTEUR

- Plus récemment, le contexte de guerre tarifaire crée de l'instabilité commerciale supplémentaire
 - Imposition des tarifs douaniers Américains (effet conjoncturel) et contrecoup anticipé du tarif américain de 17% sur la tomate mexicaine
 - Commerce interprovincial qui s'accroît dans le contexte de guerre tarifaire : impacts des produits ontariens sur le marché québécois
- Intérêt fort pour les produits locaux dans le contexte général de guerre tarifaire¹
 - Contexte qui favorise l'achat de produits frais du Québec et du Canada
 - Mais le critère de prix demeure dominant, d'autant plus en contexte inflationniste
- Les grandes chaînes alimentaires emboîtent le pas
 - Meilleure visibilité des produits québécois et canadiens sur les tablettes
 - Mise en valeur des produits en serre par certains détaillants



François Pouliot

Publié le 19 avril à 18 h 02 HAE

Production en serre : quand le boycottage des États-Unis porte ses fruits

1: Compétences transformation alimentaire Canada, *Impact des tarifs américains sur le comportement des consommateurs d'aliments canadiens*.2025

TENDANCES DE CONSOMMATION EN FAVEUR DE LA CONSOMMATION DE FRUITS ET LÉGUMES

L'ALIMENTATION À BASE DE PLANTES ET VÉGÉTALISATION DES MENUS

- Un nombre croissant de consommateurs se considèrent végétariens, végétaliens, ou flexitariens.
- Selon le Baromètre de la consommation responsable de 2023:
 - 57,5% des consommateurs québécois ont réduit leur consommation de viande au cours de la dernière année, remplacée par des légumes, légumineuses et noix
- De plus en plus d'institutions suivent aussi cette tendance en intégrant davantage de fruits, légumes et protéines végétales à leurs menus
 - La stratégie nationale d'achat d'aliments québécois du gouvernement du Québec (SNAAQ) favorise également l'inclusion de produits du Québec dans les services alimentaires
 - La Table filière serricole pilote actuellement un projet afin de mieux positionner les fruits et légumes de serre dans les différents segments de marché du milieu institutionnel.

L'ensemble les fruits et légumes en serre cadre directement avec l'alimentation à base de plantes et contribue à développer et diversifier l'offre de produits locaux disponible à l'année pour les consommateurs



Image: Maturin



Image: GammVert



3

CONSTATS TIRÉS DES CONSULTATIONS

- ANALYSE DES FORCES, OPPORTUNITÉS ET VULNÉRABILITÉS

BILAN DE LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE 2020-2025

ACCOMPLISSEMENTS DES DERNIÈRES ANNÉES

- **Coordination et concertation de la filière**

- Consolidation de la Table filière (nouveaux membres dans tous les maillons et création de 2 comités de travail : commercialisation et Recherche, Innovation et Transfert (RIT))
- Démarche en cours par les Producteurs en serre du Québec pour la mise en place d'une Chambre de coordination et de développement afin de contribuer à la recherche et la promotion de produits.
 - Perçue favorablement pour créer un espace additionnel de discussion dans la filière entre producteurs, distributeurs et détaillants.

- **Formation et main-d'œuvre**

- Création de formation continue pour les chefs de culture en partenariat avec AGRICarières
- Démarche en cours avec l'ITAQ pour développer une formation initiale pour les Chefs de culture



BILAN DE LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE 2020-2025

ACCOMPLISSEMENTS DES DERNIÈRES ANNÉES (SUITE)

- **Recherche, innovation et transfert**

- Augmentation des investissements en R&D soutenue par la Stratégie
 - Deux nouvelles Chaires de recherche (énergie et phytoprotection)
 - Deux projets de recherches majeurs
- Animation d'activités de réseautage avec le secteur de la recherche (AAC-MAPAQ-PSQ)
- Mise en place du Réseau d'expertise en innovation horticole (REIH) et du programme d'accélération sur l'adoption des nouvelles technologies avec la Zone Agtech





Diversification de la production

- Demande croissante dans les petits fruits en général (ex.: fraises, framboises, mûres) et dans les nouvelles variétés de laitues, fines herbes et radis
 - Diversification vue d'un bon œil par les institutions financières puisqu'elle permet de diminuer les risques de fluctuation de prix et de maladies (ex. rugose de la tomate)
 - Mais, défi de produire à grand volume avec les bons rendements

Production biologique

- Demande soutenue pour les produits biologiques, bien que perturbée par l'incertitude économique actuelle
 - Selon le rapport du COTA (2024), à l'échelle canadienne, une demande toujours forte pour les produits bio (augmentation de 11% du marché biologique depuis 2020)
 - Secteur québécois des serres bien positionné avec un peu plus du quart ($\approx 27\%$) des superficies certifiées biologiques et une expertise de pointe dans la lutte biologique (COTA 2024)
 - Besoin d'un signal clair de la grande distribution pour valoriser davantage les produits biologiques du Québec.



Diversification des marchés

- Approvisionnement du marché institutionnel (projet en cours avec la Table filière)
 - Volonté d'accroître l'approvisionnement en produits locaux avec les cibles identifiées dans la SNAAQ
 - Méconnaissance des produits en serre par les acheteurs institutionnels
 - Pour les entreprises: mieux comprendre les besoins particuliers des différents segments du marché institutionnel

Innovations dans les partenariats de distribution

- Partenariats possibles avec distributeurs qui desservent une clientèle aux besoins plus modestes en volume (ex.: fruiteries, épiceries indépendantes, restaurants)
 - Opportunité de mise en marché pour les producteurs d'entreprise de taille moyenne
 - Cependant certaines conditions à respecter (ex. Canada Gap)
- Nouveaux partenariats à explorer avec des courtiers alimentaires pour promouvoir les produits de serre auprès d'un bassin d'acheteurs diversifié (avec possibilité de mutualisation des coûts)



Concertation et collaboration fragiles au sein de la filière

- Bien que la diversité des modèles d'affaires et de production soit soulignée comme une force, la forte polarisation du secteur rend le travail en filière plus difficile
 - Perception que les priorités de la Table filière reflètent principalement celles des grandes entreprises.
 - Défis de trouver des complémentarités entre petits et grands
 - Stratégies d'entreprise individuelles avant la collaboration
- Délais d'implantation de la chambre de coordination et développement qui pourrait créer un désintéressement envers ce levier.



Accès à une main-d'œuvre stable et qualifiée

- Secteur qui s'automatise progressivement, mais encore très dépendant d'une main-d'œuvre peu qualifiée
- Besoin croissant pour des postes spécialisés difficiles à combler
- Pour les entreprises de plus petite taille:
 - Plusieurs défis au recrutement d'employés saisonniers (ex. les réformes récentes du système d'assurance-emploi incitent les travailleurs saisonniers à chercher des emplois dans d'autres secteurs)
 - Risque d'épuisement des chefs d'entreprise sans équipe complète
 - Adaptation des infrastructures nécessaires pour l'implantation de la robotisation.

Maintien de l'expertise-conseil et relève des professionnels

- Forte saisonnalité dans les services-conseils: pointe de travail concentrée entre mai et août. Défis de maintenir les ressources actives en dehors de la période estivale pour favoriser leur rétention
- Phase de départ à la retraite des mentors et du personnel expérimenté, défis d'assurer la relève des services-conseils spécialisés dans les serres
- Forte concurrence d'autres employeurs avec des conditions de travail plus attrayantes (ex.: pas de saisonnalité)



Croissance, transition technologique et modernisation

- Incertitudes dans les marchés et augmentation des coûts de construction et des matériaux freinent l'implantation de nouvelles technologies et projets d'agrandissement
- Prêteurs et investisseurs prudents et peu impliqués dans les serres verticales et dans les projets de démarrage
- Taux d'endettement élevé des entreprises avec peu d'équité pour réinvestir/agrandir
- Malgré certaines avancées, encore besoin d'appui en capital de risque

Coûts et transition énergétiques : un appui structuré requis

- Changement rapide du contexte énergétique, avec une transition d'un surplus à une pénurie d'énergie qui entraîne des défis d'accès à l'électricité (volume et distribution), malgré l'obtention du tarif préférentiel (ex.: obligation d'une demande d'autorisation aux projets de 5 MWet+, gestion de la pointe).
- Accès complexe et coûteux au réseau électrique triphasé pour les entreprises situées en zone plus rurale, malgré la mise en place de subventions.
- La biomasse semble demeurer une alternative avantageuse. De même, la valorisation des rejets thermiques comme pilier de la politique énergétique du Québec encourage l'utilisation de la chaleur perdue pour le chauffage de bâtiment comme les serres.



Recherche, innovation et transfert

- Méconnaissance des travaux et des retombées du comité RIT sur le terrain
- Financement jugé insuffisant et irrégulier avec peu de programmes structurants pour le secteur serricole.
 - Besoin exprimé pour créer des pôles de recherche axés sur les priorités des entreprises notamment pour améliorer la performance et la compétitivité du secteur (ex. Pôle efficacité énergétique, Pôle transition technologique, Pôle gestion des maladies, Pôle cultures émergentes).
- Nécessité de mieux coordonner les activités de recherche et de transfert de connaissances entre elles
 - La Zone Agtech et le réseau d'expertise se déploient, mais besoin davantage de validations pré-commerciales et de mises à l'échelle pour faciliter l'adoption des innovations en entreprise.
- Défis de renouveler et pérenniser les postes de chercheurs spécialisés dans le secteur des serres.

Performance environnementale

- Exigences réglementaires, sociétales et environnementales de plus en plus importantes notamment en matière de réduction de l'empreinte carbone et de gestion des intrants (eau, plastique, emballage, fertilisants et pesticides)
- Demande une plus grande sensibilité quant aux choix des sources énergétiques à privilégier, et sur les outils de gestion phytosanitaires.
 - En parallèle, les démarches d'homologation de produits de synthèse ou biologiques pour les serres seraient ralenties par l'absence d'études à ce sujet



Commercialisation dans la grande distribution

- Exigences croissantes des grands acheteurs (multiplications des vérifications d'engagement en matière de développement durable, audits plus sévères, visites surprises, etc.)
- Concurrence des produits importés qui reste vive
- Commerce interprovincial qui s'accroît dans le contexte de guerre tarifaire – impacts des produits ontariens
- Défi d'accéder aux grandes bannières pour les plus petits producteurs, malgré les intentions louables de ces derniers

Positionnement des produits

- Activités plus ponctuelles qui ont amélioré la visibilité, mais sans pérennité (ex.: Campagne de promotion en épicerie et sur réseaux sociaux)
- Peu de participation dans les approches collectives de promotion. Manque de force de frappe face à l'Ontario.
- Encore de la place pour une plus grande valorisation et un meilleur positionnement des produits québécois en magasin (promotion et identification)



Représentation et promotion de la petite entreprise

- Disparition de la CAPÉ et des Bio-Locaux qui laisse un certain vide sur le plan du réseautage et de la promotion des entreprises de proximité dans les créneaux biologiques et conventionnels.
- Faible sentiment d'appartenance envers la Table filière (méconnaissance des travaux de la Table, perception que la Table représente une seule réalité)

Soutien technique et accompagnement aux entreprises

- Offre limitée d'experts-conseils pour de l'accompagnement en mise en marché, productivité et transition énergétique
- Besoins d'accompagnement accrus dans les années à venir pour la planification de la relève et du transfert d'entreprise
- Augmentation du coût des intrants et des services d'accompagnement: la mutualisation des coûts serait un aspect à développer (ex.: offres groupées d'achat de service et d'intrants).

Concertation et collaboration fragile au sein de la filière

- forte polarisation du secteur rend le travail en filière plus difficile
 - Stratégies d'entreprise individuelles avant la collaboration



Intrants et services

- Maintien de l'expertise et relève des professionnels (service-conseil et chercheurs)
- Financement insuffisant et fragmenté de la recherche
- Transfert de connaissances limité
- Hausse du coût des intrants



Production

- Accès à une main-d'œuvre stable et qualifiée
- Croissance, transition technologique et modernisation
- Coûts énergétiques élevés
- Exigences sociétales et réglementaires de plus en plus importantes



Commercialisation

Grande distribution

- Exigences croissantes des acheteurs/consommateurs
- Concurrence produits importés et interprovinciaux
- Réciprocité des normes
- Accès aux grandes bannières pour les plus petits

Circuits courts

- Fluctuation de la demande en produits locaux
- Concurrence avec les autres modèles de distribution plus conventionnels

UN CONTEXTE AVEC DES DÉFIS À RELEVER ET DES OCCASIONS À SAISIR

RÉSUMÉ DES ENJEUX SUR LESQUELS TRAVAILLER EN APPROCHE FILIÈRE POUR AGIR SUR LA COMPÉTITIVITÉ

1. Commercialisation des produits : défis d'accès, de positionnement concurrentiel ou de diversification selon les marchés et les entreprises
2. Défi persistant d'accès/coût à une main-d'œuvre stable et qualifiée
3. Défi croissant de rétention et de relève des experts
4. Besoin de prévisibilité de l'environnement d'affaires énergétique : accès et coûts de l'énergie
5. Maintien du rythme d'adaptation aux exigences sociétales et environnementales
6. Besoin de soutenir plus activement la recherche, Innovation et Transfert
7. Accélérer la transition technologique (incluant automatisation) et la modernisation des équipements et infrastructures



5

ANNEXES A

- LISTE DES INTERVENANTS ET PRODUCTEURS CONSULTÉS

ANNEXE 1 : LISTE DES INTERVENANTS INTERROGÉS

Organisation	Personne contactée	Date de l'entretien
MAPAQ	Julie Ouellet	27 février
Aliments du Québec	Mathilde Laroche-Bougie	26 mars
Courchesne-Larose	Christian Riopel	2 avril
Desjardins	Sylvain Morel et Simon Le Meudec	7 avril
Hector-Larivière	Dominic d'Amour	21 mai
Sobeys	Yan Branco et Francis Bérubé	14 juillet
Fonds de solidarité FTQ	Benoît Tétrault	10 avril
FAC	Rémy Ten Have	17 avril
Comité RIT/service-conseil	Martine Dorais, Université Laval	17 avril
	François Dumont, CRAM	
	André Laplante, IQDHO	
	Patrice Harnois, Harnois	
	Guillaume Gobeil, Gobeil	
	Samuel Dagenais, AAC	
	Geneviève Legault, Isabelle Fréchette, MAPAQ	
	André Mousseau et Charles Verdy, producteurs	

ANNEXE 2 : LISTE DES PRODUCTEURS AYANT PARTICIPÉ AU GROUPE DE DISCUSSION

Nom de l'entreprise	Personne contactée	Région
Jardin bio Mattéo	Matteo Picone	Lanaudière
Les Serres point du jour	Robert Thérien	L'Assomption
Ferme Boîte à légumes	Cassandra Veillette	Sherbrooke
Les Serres Verrier	Luc Verrier	Drummondville
Ferme Jean-Yves Gamelin	Étienne Lavoie	Centre-du-Québec
Climax Conseils	Jacques Thériault	Service-conseil
Jardins La Brouette	Audrey Fontaine	Centre-du-Québec