



# Plan de développement Argousier

Rencontre du 29 septembre 2025

# Approvisionnement en plants

Présentation des résultats de sondage



# Sondage aux producteurs d'argousier

## Informations générales

68 entreprises répertoriées

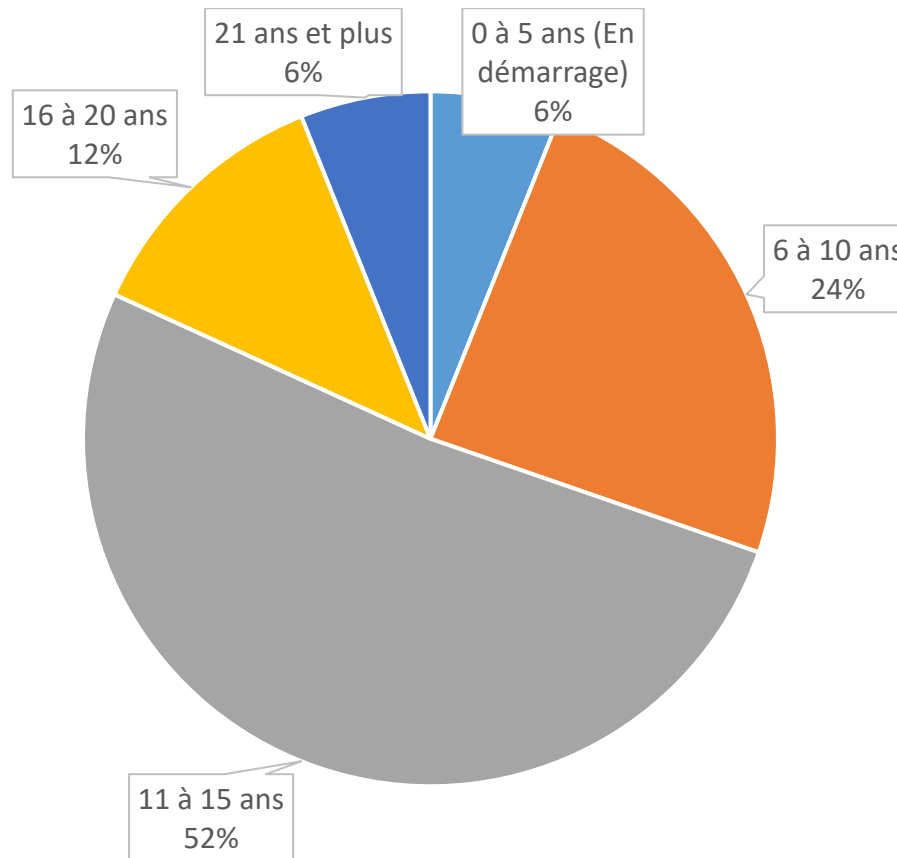
- 24 entreprises – coordonnées non valides ou entreprises fermées
- 10 entreprises – pas de réponses par courriel et par téléphone
- 1 entreprise – transformation seulement

**33 entreprises répondantes**

# Sondage aux producteurs d'argousier

## Portrait

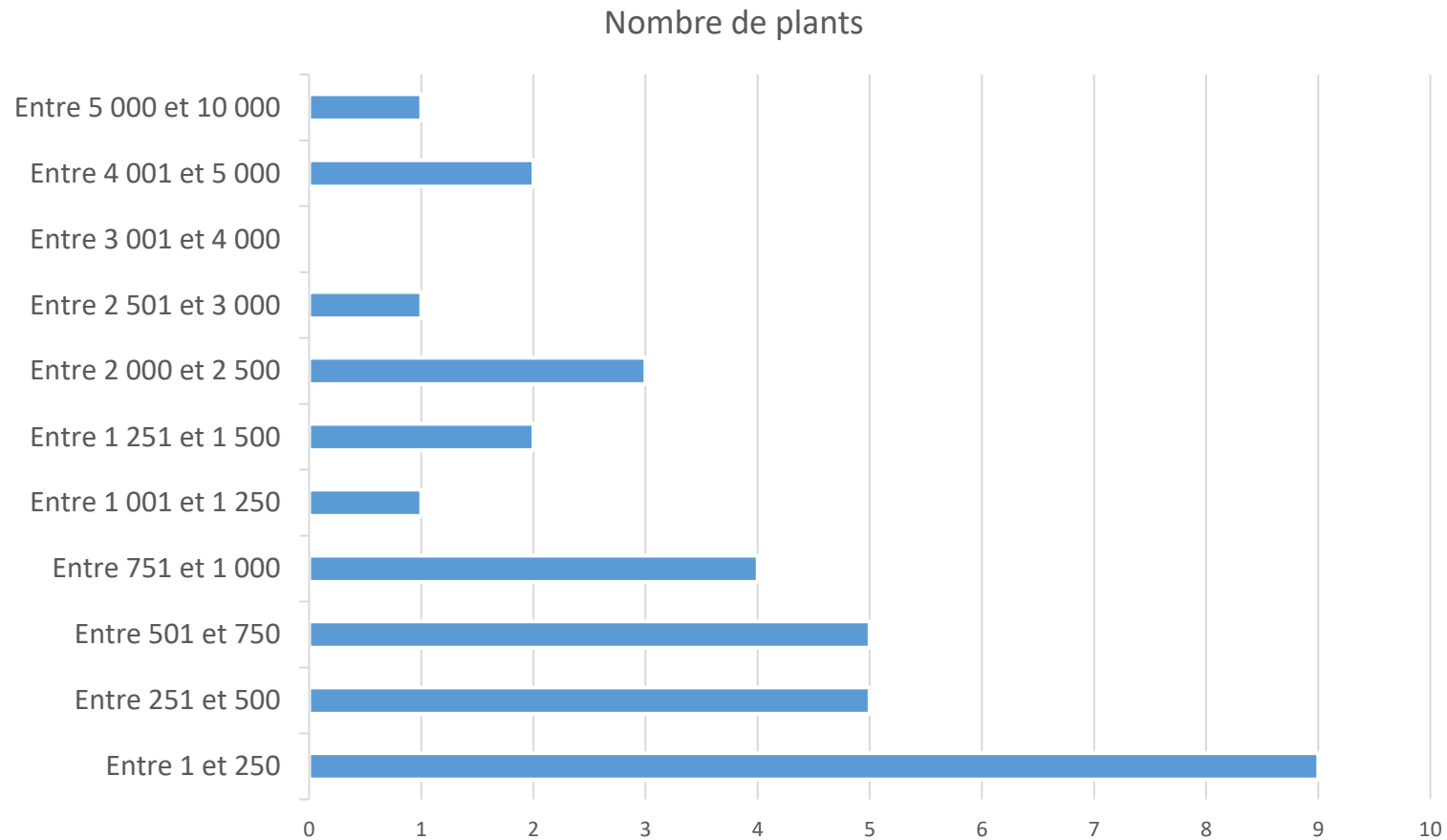
33 entreprises



# Sondage aux producteurs d'argousier

## Portrait (suite)

33 entreprises



# Sondage aux producteurs d'argousier

## Analyse

### 33 entreprises répondantes

- 1 entreprise avec réponses incomplètes
- 3 entreprises en vente ou ne prévoit pas acheter des plants
- 7 entreprises en diminution ou pour transfert
  - Maladies des plants
  - Santé des propriétaires
  - Manque de temps pour entretien
  - Baisse de l'intérêt à poursuivre

**22 entreprises pour analyse**

# Sondage aux producteurs et fournisseurs de plants

## Informations générales

40 entreprises répertoriées

- 8 entreprises – ne vend plus de plants ou ne vend pas de plants
- 10 entreprises – pas de réponses par courriel et par téléphone
- Certaines pépinières sont fournies par Végétolab et certaines pépinières sont fournies par d'autres pépinières.

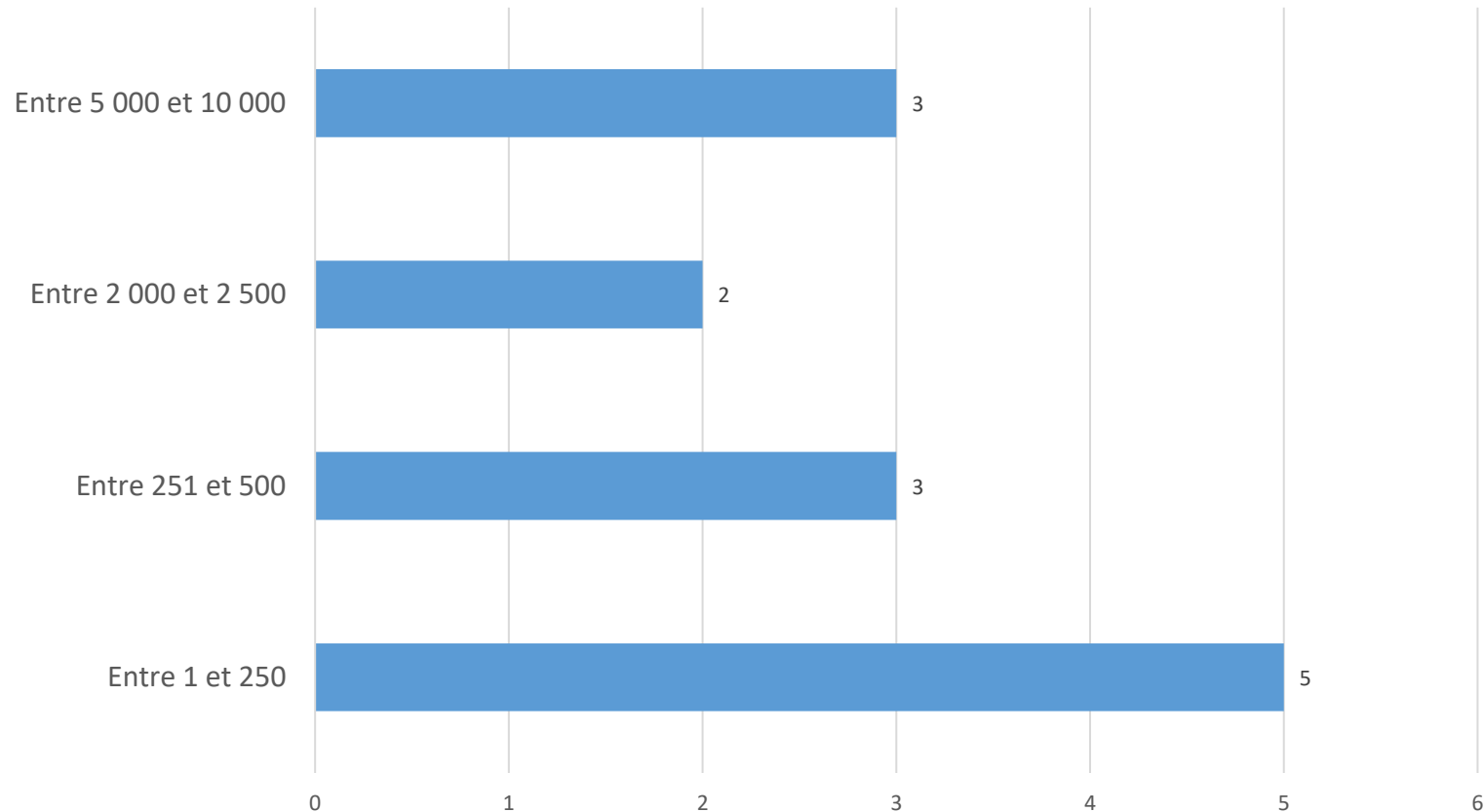
**14 entreprises répondantes**

# Sondage aux producteurs et fournisseurs de plants

## Portrait de la production actuelle

14 entreprises

-1 entreprise n'a pas été en mesure de fournir le nombre de plants actuels.





# Sondage aux producteurs et fournisseurs de plants

## Analyse

### 14 entreprises répondantes

- 3 entreprises – ne comptent pas augmenter la production
- 3 entreprises – projection indéterminée

**8 entreprises produisent un nombre significatif de plants ou accepteraient d'en produire selon contrat. La majorité produisent ou pourraient produire 1 000 plants et plus.**

- 5/8 = autosuffisants à la production de plants et vendent toute leur production chaque année.
- 3/8 = boutures fournies par producteurs (contrat de production)

# Portrait des producteurs de plants

- Prise de commandes : de 6 mois à 1 an
- Pépinières
  - Approvisionnement chez Végétolab (pour la plupart)
  - Peu de vente aux producteurs
    - Pas de prix en gros
    - Produit fini = plus cher
- Fournisseurs de plants (R&D)
  - Végétolab (plants disponibles 2026 mais principalement 2027)
  - Oméga Fruits (vend des plants plus chers mais sont plus matures)
  - L'argousier du Mont-Ferréol
  - Aux Arbres fruitiers (agrandissement)

# Sondage aux producteurs d'argousier

## Intention d'achat

### Sur 22 entreprises

Intention d'achat dans les prochaines années (250 plants et +) :

- 10 entreprises
  - 3 - Augmentation de la production
  - 7 - Remplacement de plants (morts, maladies, changement de cultivar, etc.)
  - 2 - En démarrage

# Sondage aux producteurs d'argousier

## Tendance d'achat

### Sur 22 entreprises

- La plupart achète auprès de producteurs de plants
  - Même fournisseur ou 2-3 fournisseurs (Végétolab, Omega Fruit, Ferme Majolimé, M. Nicole, Jardins Hatley, ...)
- Certains font eux-mêmes (4-5) leurs boutures ou font pousser par drageons. Certains essaient mais trouvent difficiles (formation à suivre?).
- Pour certains, leur dernier achat de plants remonte à plusieurs années (4-5 ans).

# Tendance d'achat vs Offre d'achat

## En POT (\$/plant)

	En pots entre de 0 à 3 ½ po	En pots entre 4 po à 6 po	En pots entre 6 po et 2 pi	En pots 2 pi et plus
Achat	1 \$ à 5 \$ ou 6 \$ à 10 \$	6 \$ à 10 \$	10 \$ et 20 \$	-
Offre	5 \$ à 15 \$	25 \$	10 \$ à 20 \$	20 \$ à 25 \$

## À Racines nues (\$/plant)

	À racines nues 0 à 6 po	À racines nues entre 6 po et 2 pi	À racines nues 2 pi et plus
Achat	6 \$ à 15 \$	-	6 \$ à 10 \$
Offre	10\$ pour <1000 plants et 8\$ pour >1000 (plant 1 an)	15 \$ à 20 \$ (*31 \$)	14 \$ (2 ans)

# Tendance d'achat vs Offre d'achat (suite)

**Cultivars** (Vert = Russie, Orange = Allemagne, Jaune = Lettonie)

	Producteurs d'argousier	Fournisseurs de plants
Mary**	X	X
Chuyskaya*	X	X
Etna	X	
Klavdija*	X	X
Leikora*	X	X
Sudarushka	X	
Autres	Gold rain	Sunny, Tatjana, Eva, Orange Energie, Orange Russian, Prozrachnaya, Tatiana, Altaiskaya, Askola et Faux-Nerprun

\* 1 fournisseur autosuffisant de plants produit ces cultivars.

\*\* 3 fournisseurs autosuffisants de plants produisent ce cultivar.

Pour les producteurs souhaitant acheter un grand nombre de plants, ceux-ci privilégient les cultivars Mary et Chuyskaya. Le cultivar Mary est produit entre 20 % et 50 % de la production des fournisseurs.

# Constats

## Demande vs Offre

Demande de plants			
Moins d'un an	1 à 2 ans	3 à 4 ans	5 ans et plus
2 420	1 800	2 710	2 510

Offre de plants*				
Actuellement	2026	2027**	2028	Hausse
12 000 (7 000)	13 000 (7 000)	15 200	16 640	Moyenne de 10 % à 20 %

\* L'offre est calculée à partir de 3 entreprises autosuffisantes.

\*\* Reprise des commandes chez Végétolab.  
(Nombre de plants sans Végétolab)

# Constats

1. L'offre de plants est plus grande que la demande. (Les 5 entreprises autosuffisantes vendent toute leur production annuelle.)
  - Pourquoi note-t-on un enjeu d'approvisionnement en plants?
    - Enjeu temporaire en raison de Végétolab?
    - Y a-t-il une compétition entre les producteurs d'argousier et les diverses clientèles (particuliers, pépinières, producteurs canadiens (hors Qc) et autres)? Y a-t-il une compétition entre les producteurs d'argousier en raison des 2 principaux cultivars privilégiés?
    - Est-ce que le besoin en plants a été exprimé?
    - Les producteurs de plants connaissent-ils les caractéristiques recherchées par les producteurs d'argousier?



# Constats

2. Les producteurs d'argousier sont-ils ouverts à acheter des plants d'autres cultivars? Sont-ils conseillés pour choisir des cultivars de remplacement?
3. 7 entreprises ont indiqué devoir remplacer des plants = devrait-il y avoir de la formation, des conseils pour la régie de culture?

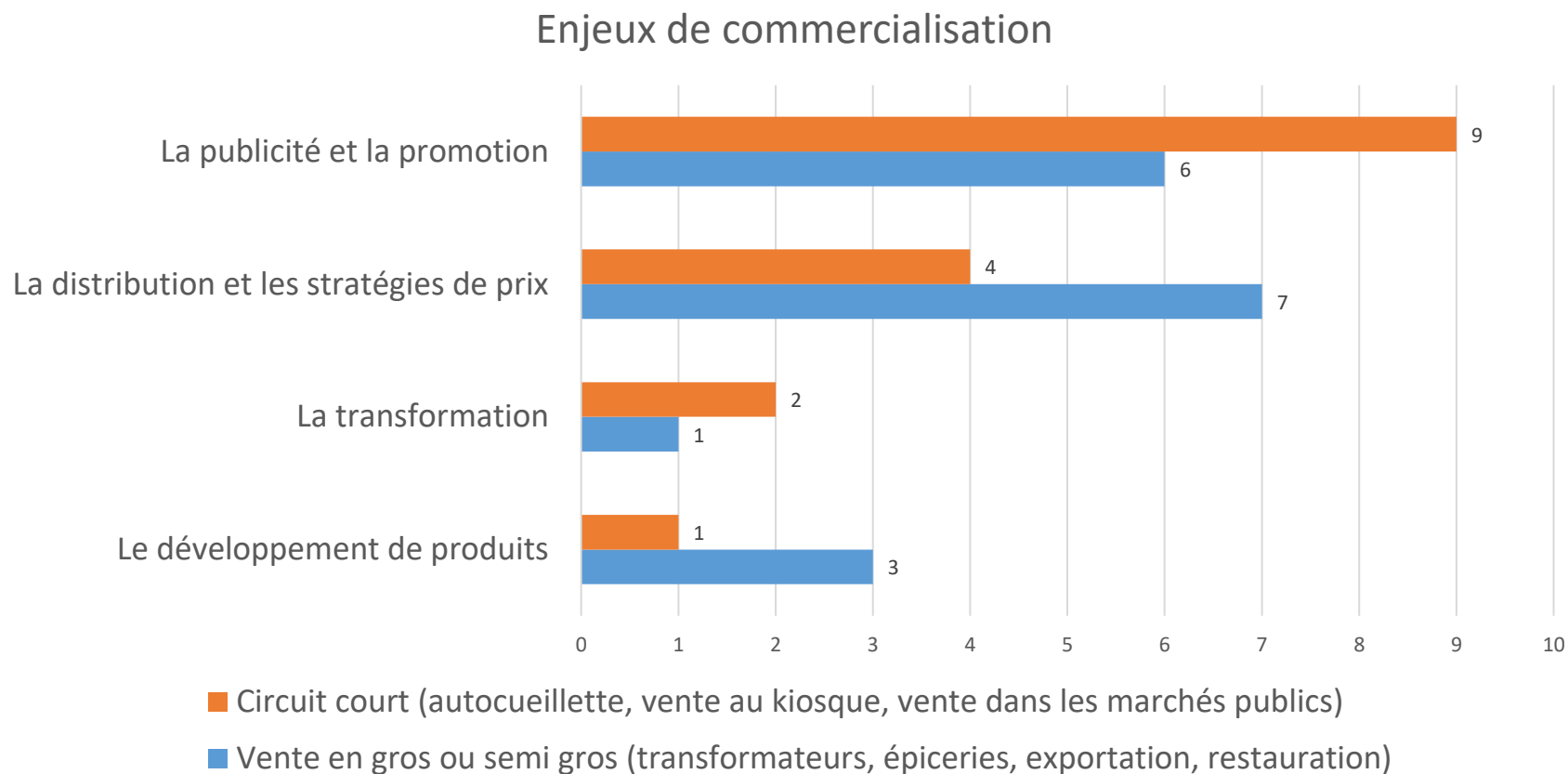
# Pistes de solutions

- Rencontrer les producteurs de plants
- Établir un contrat de production
  - Miser sur l'association entre producteurs pour les commandes de grand volume ou encore considérer la possibilité de s'associer avec un producteur spécialisé dans la production de plants d'argousier.
  - 8 entreprises d'argousier sont intéressées à fournir des boutures pour les producteurs de plants qui en ont besoin pour produire sur commande.
    - Quelques entreprises ont précisé accepter sous certaines conditions (technique de prélèvement, coût, etc.)

# Pistes de solutions (suite)

- Adapter sa tendance de consommation
  - Ajuster sa commande selon le prix de vente (ex. acheter moins de plants en 2026 et réajuster en 2027).
  - Adapter sa tendance d'achat (au lieu d'acheter en pots, acheter à racines nues ou au lieu d'acheter des plants de 1 an et moins, acheter des plants plus matures).
  - Pour des commandes avec des délais serrés, accorder une importance particulière aux équivalences afin de s'adapter aux stocks actuellement disponibles chez les producteurs (tout en respectant les critères recherchés).
- Passer la commande au bon moment.
- Créer un guide d'approvisionnement pour les entreprises en démarrage.
- Avoir accès plus facilement à des informations, telles que des répertoires de producteurs/distributeurs ainsi que des listes et/ou inventaires d'espèces et de variétés produites/disponibles pour orienter les achats.
- Plateforme de communication entre producteurs et acheteurs pour les besoins ponctuels et les surplus d'inventaires.

# Constats – Mise en marché/Commercialisation



Canal de commercialisation	Répondants
Circuit court (autocueillette, vente au kiosque, vente dans les marchés publics)	10
Vente en gros ou semi gros (transformateurs, épiceries, exportation, restauration)	11

# Constats – Mise en marché/Commercialisation

## Commentaires :

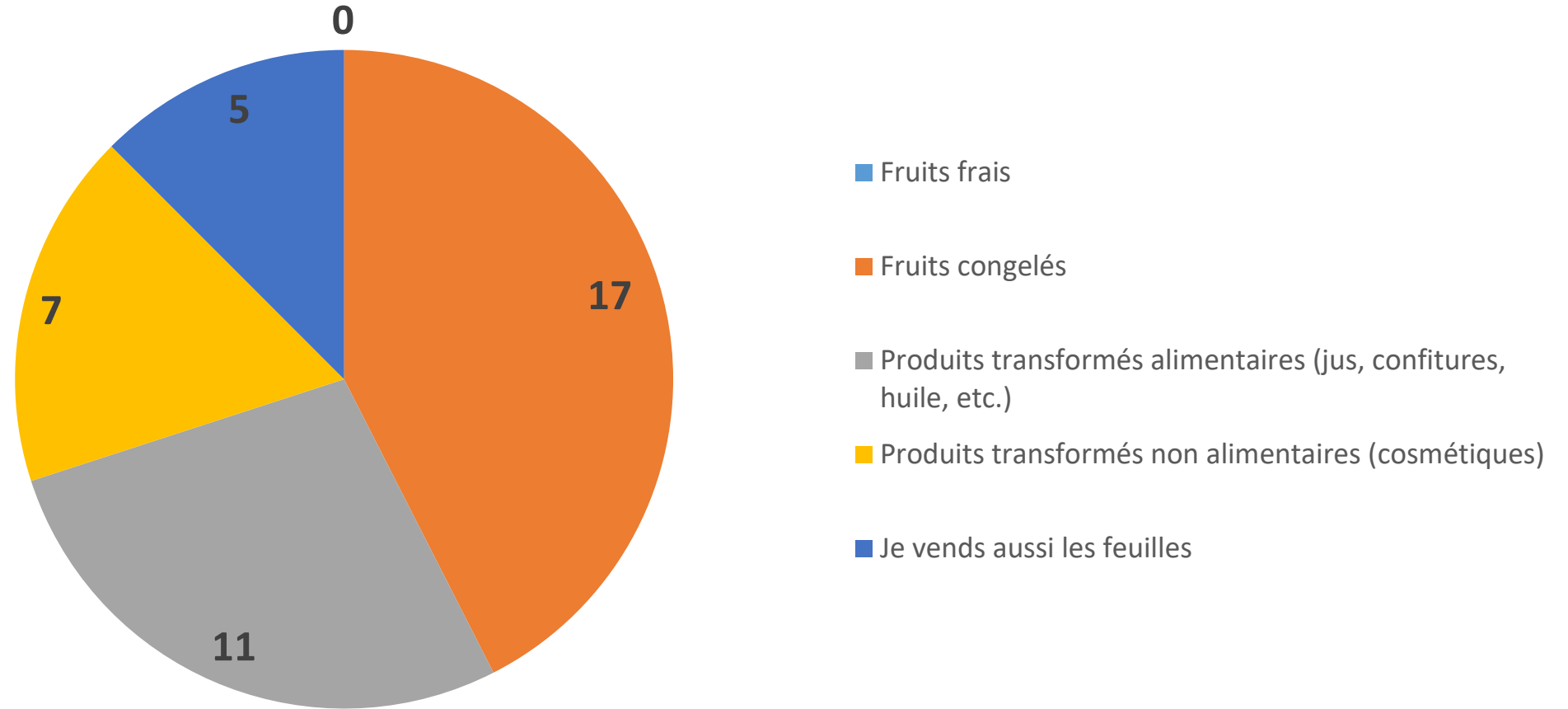
- *Désire de vendre en gros volume. L'enjeu, c'est que ceux qui en veulent sont habitués de payer des fruits à des prix très bas au kg.*
- *Exportation aux Etats-Unis devient risquée. Besoin de développer de nouveaux de distribution pour les baies et les feuilles.*
- *Si nous n'avions pas de problème pour avoir plus de plants, nous ferions beaucoup plus de publicité.*
- *Difficile de trouver un sous-traitant qui perdure dans le temps pour faire faire nos produits transformés. Aussi prix élevé des sous-taitants qui nous laisse peu de place au profit.*
- *Parler davantage du fruit et de ses bienfaits pour la santé.*

Les producteurs font de la publicité surtout via leur site Web ou leur kiosque à la ferme, moins de présence dans des marchés publics (coûteux et peu de vente).

Ventes difficiles dans les régions éloignées.

# Constats – Mise en marché/Commercialisation

## Vente des fruits



L'autocueillette n'est-elle pas une vente de fruits frais?

# Constats – Mise en marché/Commercialisation

- La majorité des entreprises fait elle-même sa mise en marché.
- Surplus  $\approx$  manque
- 12/21 ont indiqué vouloir s'associer à un ou plusieurs producteurs pour la vente à grand volume.
- 14/21 ont indiqué vouloir que la Filière développe des outils de commercialisation/mise en marché.
- Certains producteurs ont développé leur réseau de contacts (distributeur, transformateur, clientèle).

# Idées – Mise en marché/Commercialisation

- Établir un réseau de contacts entre les producteurs pour indiquer surplus ou manque.
- Diversifier sa production ou s'associer avec des producteurs d'autres petits fruits.
- Formation en mise en marché.
- Voir le site du Conseil de la Transformation Alimentaire du Québec (CTAQ).
- Incubateur d'entreprises (pour la transformation).





***Merci de votre participation !***