



# Plan de développement Argousier

Rencontre du 29 septembre 2025



# Contexte

À la suite d'une réflexion des membres de la Filière de l'argousier du Québec, celle-ci a déterminé pour objectif en 2025 de connaître les besoins en plants des producteurs dans le but qu'ils puissent réaliser leurs objectifs de production à court et moyen terme. Jusqu'à présent, le constat est que les producteurs ont de la difficulté à s'approvisionner en plants et, plus précisément à obtenir la quantité de plants souhaitée.

Pour réaliser cet objectif, deux sondages ont été menés afin de connaître d'une part, les besoins en plants des producteurs d'argousier pour les prochaines années et d'une autre part, la production actuelle et future de producteurs de plants. Les résultats de ces sondages sont présentés dans la section *Approvisionnement en plants*.

Dans le sondage dédié aux producteurs d'argousier, des questions sur la mise en marché et la commercialisation ont été posées afin de connaître leurs enjeux. Les résultats sont présentés à partir de la page 22.

Le CRAAQ a été en appui à la Filière pour la réalisation des sondages et des analyses.

# Mise en garde

Les résultats présentés dans les pages suivantes constituent seulement les réponses obtenues des producteurs de fruits et de plants ayant répondu aux sondages. Ces résultats ne reflètent pas l'ensemble des producteurs du Québec.

Malgré ce que les résultats peuvent démontrer, la problématique de l'approvisionnement en plants peut survenir à nouveau dans un tout autre contexte.

La liste des pistes de solution pour la mise en marché/commercialisation n'est pas exhaustive.

# Approvisionnement en plants



# Sondage aux producteurs d'argousier

## Informations générales

68 entreprises répertoriées

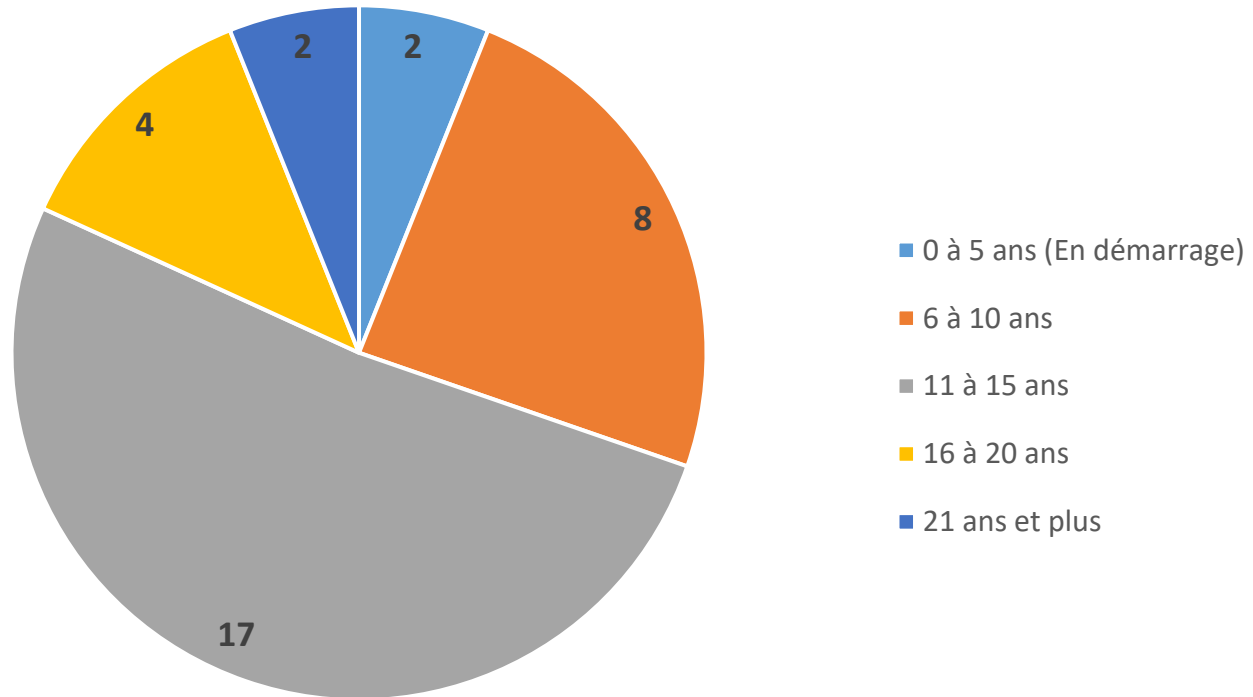
- 24 entreprises – coordonnées non valides ou entreprises fermées
- 10 entreprises – pas de réponse par courriel et par téléphone
- 1 entreprise – transformation seulement

**33 entreprises répondantes**

# Sondage aux producteurs d'argousier

## Portrait

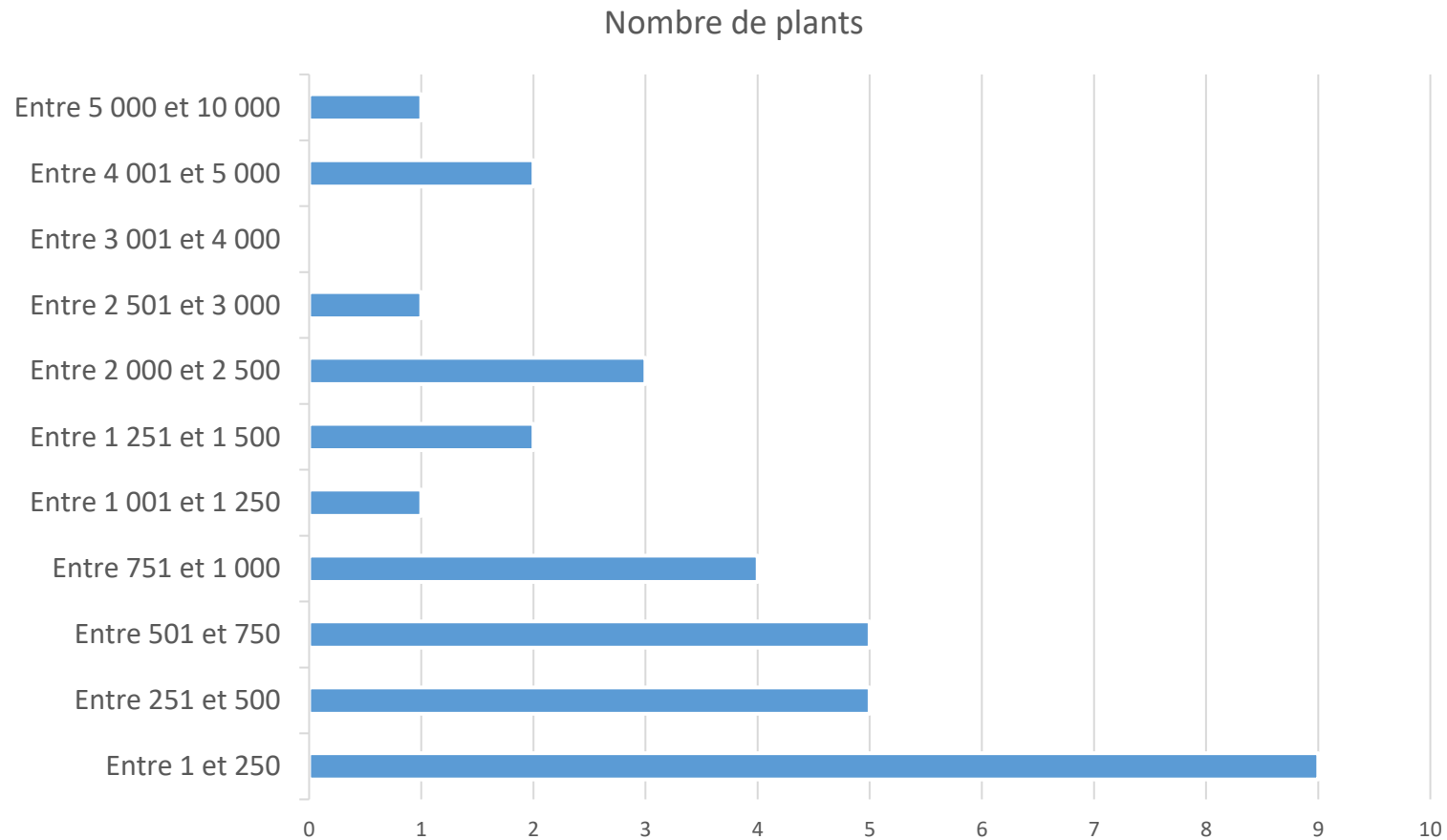
33 entreprises



# 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 contactées par sondage

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

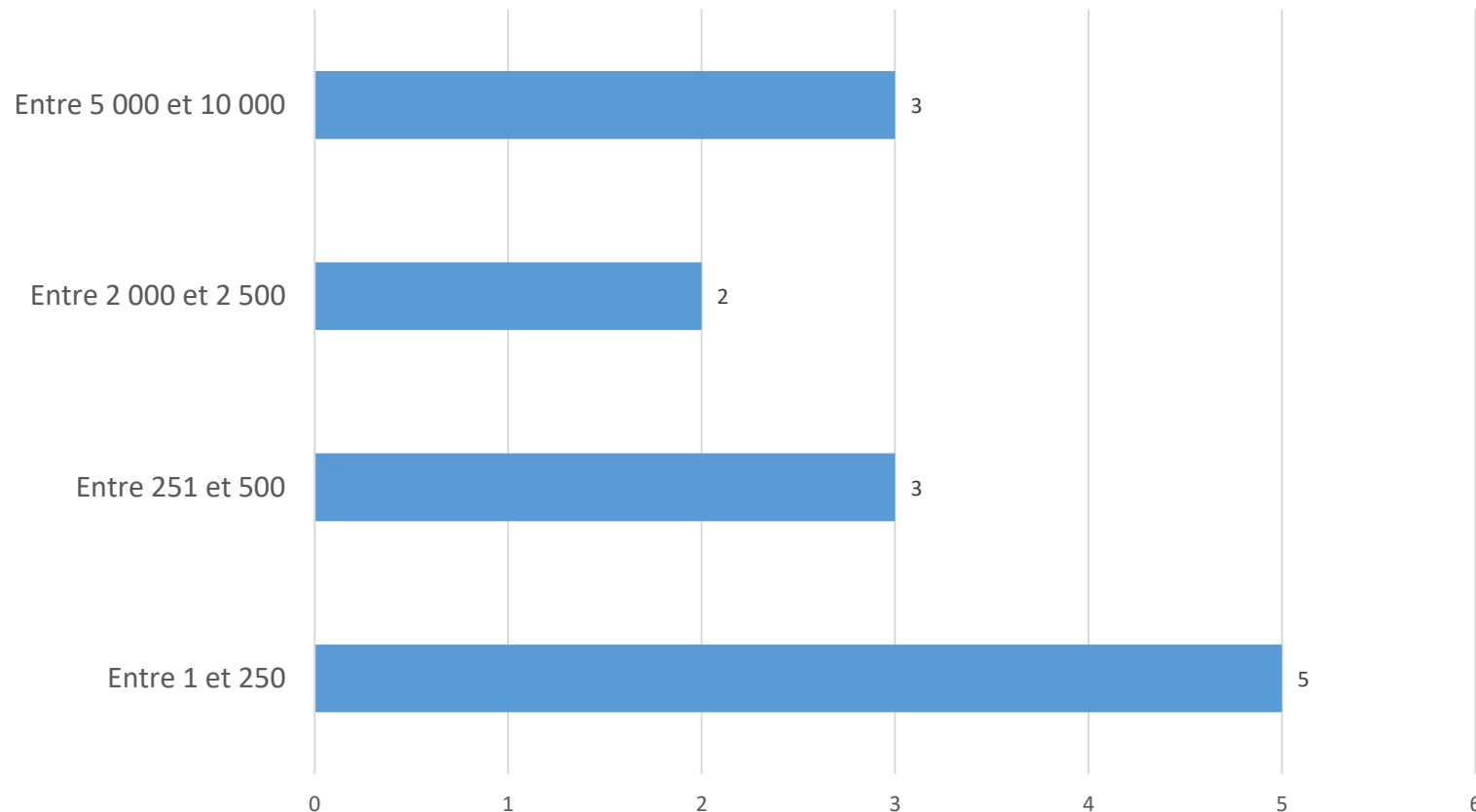
**14 entreprises répondantes**

# 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.



# Portrait des producteurs de plants

- Prise de commandes : de 6 mois à 1 an
- Pépinières
  - Approvisionnement chez Végétolab
  - Quelques pépinières produisent elles-mêmes leurs plants
  - Peu de vente aux producteurs
    - Pas de prix en gros
    - Produit fini = produit plus cher
- Producteurs de plants (R&D)
  - Végétolab
  - Oméga Fruits
  - L'argousier du Mont-Ferréol

# Sondage aux producteurs et fournisseurs de plants

## Informations générales

### 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 un contrat. La majorité produit ou peut produire 1 000 plants et plus.**

- 5/8 = entreprises qui produisent elles-mêmes des plants et vendent toute leur production chaque année.
- 3/8 = boutures fournies par producteurs (contrat de production)

# 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.)
  - 1 - 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 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
<b>Achat</b>	<b>1 \$ à 5 \$ ou 6 \$ à 10 \$</b>	6 \$ à 10 \$	10 \$ et 20 \$	-
<b>Vente</b>	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
<b>Achat</b>	6 \$ à 15 \$	-	6 \$ à 10 \$
<b>Vente</b>	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 de plants produit ces cultivars

\*\* 2 fournisseurs de plants produisent ces cultivars

Mary et Chuyskaya sont les cultivars les plus présents dans les vergers des producteurs souhaitant acheter un grand nombre de plants.

# 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
<b>12 000</b> ( <sup>1</sup> 7 000)	<b>13 000</b> ( <sup>1</sup> 7 000)	<b>15 200</b>	<b>16 640</b>	<b>Moyenne de 10 % à 20 %</b>
<small><sup>1</sup> Nombre calculé à partir de 2 entreprises</small>	<small><sup>1</sup> Nombre calculé à partir de 2 entreprises</small>			

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

\*\* Année estimée de la reprise normale des activités d'un producteur important de plants.

Certaines pépinières souhaitent devenir autosuffisantes dans leur production de plants. Entreprises potentielles pour le futur.<sup>17</sup>

# Constats

1. L'offre de plants est plus grande que la demande. (Les 5 entreprises de production de plants vendent toute leur production annuelle.)
  - Pourquoi note-t-on un enjeu d'approvisionnement en plants?
    - Problématique temporaire chez un fournisseur de plants.
    - Y a-t-il une compétition entre les producteurs d'argousier et les diverses clientèles (particuliers, pépinières, producteurs canadiens (hors Qc) et autres)? Il faut exprimer le besoin en plants.
    - Les producteurs de plants connaissent-ils les caractéristiques recherchées par les producteurs d'argousier?

# Constats

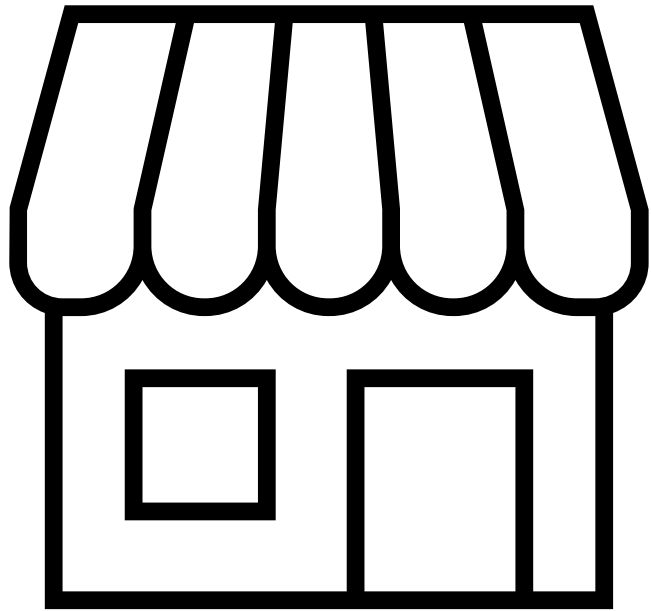
2. 7 entreprises ont indiqué devoir remplacer des plants = devrait-il y avoir de la formation, des conseils pour la régie de culture?
3. Les producteurs d'argousier sont-ils ouverts à acheter des plants d'autres cultivars? Sont-ils conseillés pour choisir des cultivars de remplacement?

# 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.)

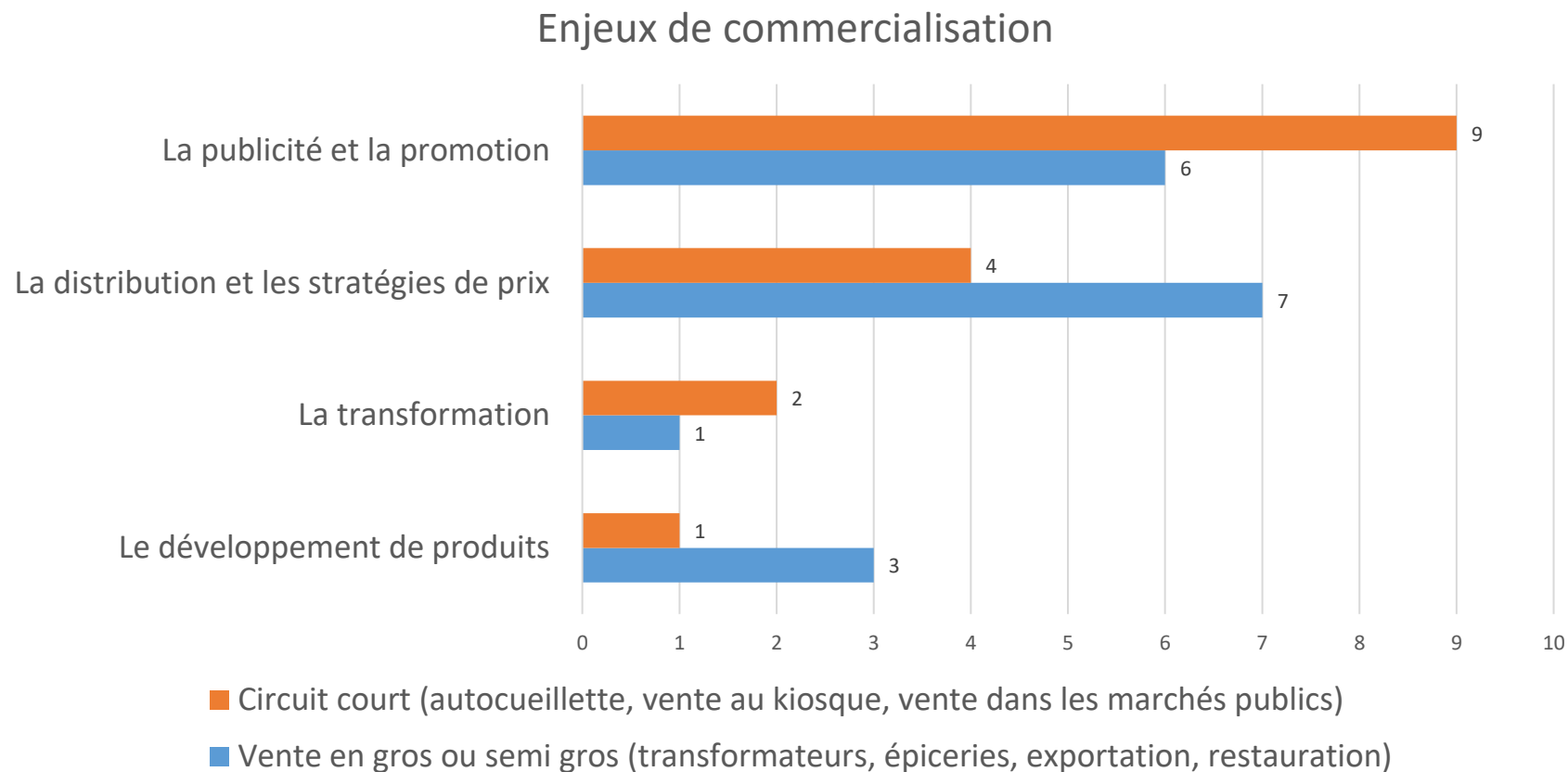
# Pistes de solutions (suite)

- 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'inventaire.



Mise en marché  
/Commercialisation

# Constats – Mise en marché/Commercialisation



Canal de commercialisation	Répondants
Vente en gros ou semi gros (transformateurs, épiceries, exportation, restauration)	11
Circuit court (autocueillette, vente au kiosque, vente dans les marchés publics)	10
	23

# Constats – Mise en marché/Commercialisation

## Commentaires :

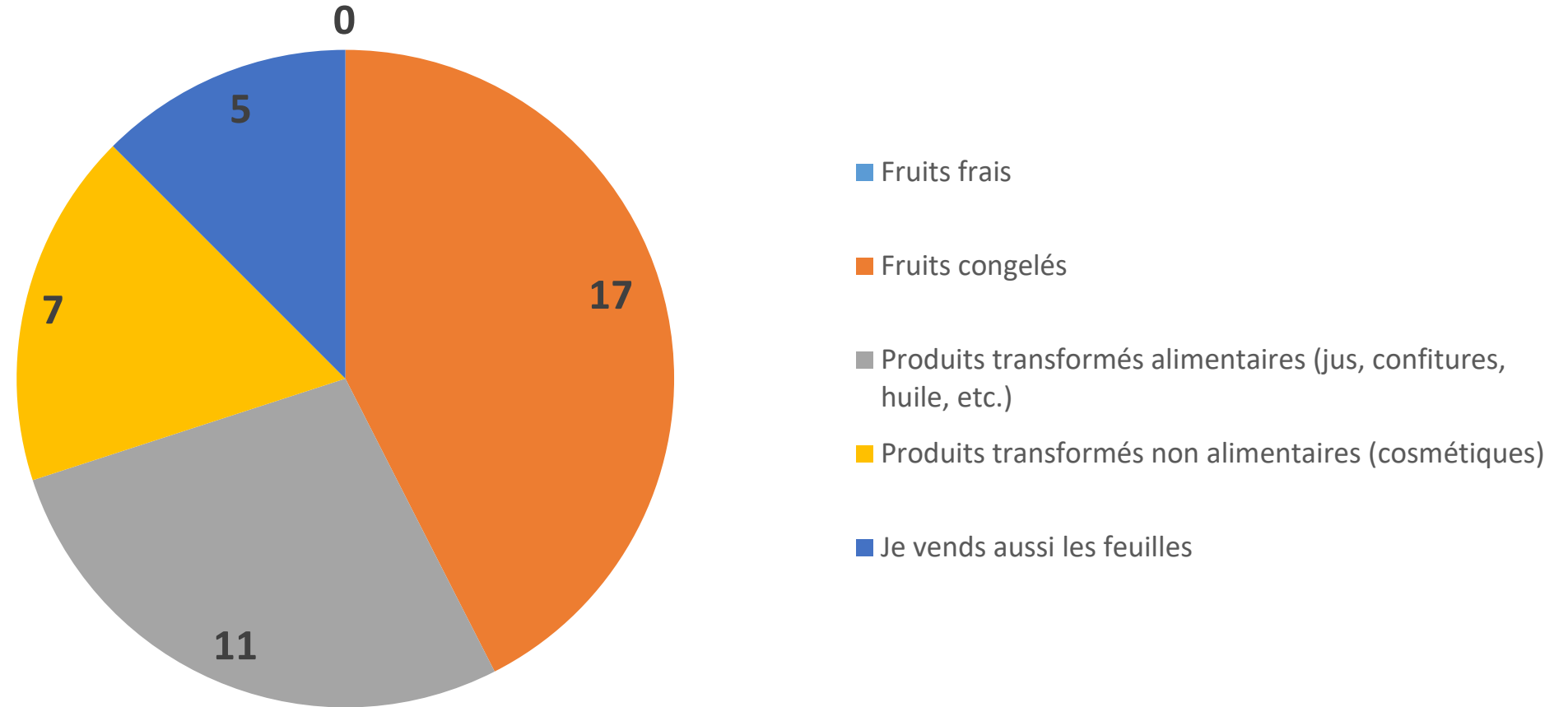
- *Désire vendre en gros volume. L'enjeu, c'est que ceux qui en veulent sont habitués de payer des fruits à des prix très bas au kg.*
- *Exportation aux Etats-Unis devient risquée. Besoin de développer de nouveaux canaux de distribution pour les baies et les feuilles.*
- *Si nous n'avions pas de problème pour avoir plus de plants, nous ferions beaucoup plus de publicité.*
- *Difficile de trouver un sous-traitant qui perdure dans le temps pour transformer nos produits. Aussi prix élevé des sous-traitants 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



Selon les réponses : peu ou pas de vente de fruits frais.

# Constats – Mise en marché/Commercialisation

- La majorité des entreprises font elles-mêmes sa mise en marché.
- Le nombre d'entreprises qui ont des surplus  $\approx$  entreprises qui ont un manque.
- 12/22 ont indiqué vouloir s'associer à un ou plusieurs producteurs pour la vente à grand volume.
- 14/22 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

- Réseau de contacts entre les producteurs pour indiquer surplus ou manque.
- Diversifier sa production avec d'autres petits fruits.
- Formation en mise en marché.
- Voir le site du CTAQ.



***Nous remercions sincèrement les producteurs d'argousier et les producteurs de plants pour leur collaboration lors des sondages.***

# Répertoire des producteurs de plants

Les entreprises citées ci-dessous ont accepté de faire partie d'un répertoire de fournisseurs de plants d'argousier. Notez que la liste n'est pas exhaustive.

- Végétolab (<https://vegetolab.com/>)
- L'argousier du Mont-Ferréol (<https://largousier.com/>)
- Oméga Fruits (<https://omegafruit.ca/fr/> )
- Aux Arbres fruitiers (<https://www.arbres-fruitiers.ca/>)
- Multiplants (<https://www.multipants.ca/>)
- Aiglon indigo (<https://www.aiglonindigo.com/>)
- Pépinière des Pionniers (<https://www.pepio.org/fr/>)