



Approvisionnement en végétaux pour les infrastructures végétalisées : bonnes pratiques

AOÛT 2022

ÉDITION

Éditeur : Québec Vert

3230 rue Sicotte, local E-300 Ouest

Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 2M2

Tél. : 450 774-2228

[renseignement@quebecvert.com]

RÉDACTION :

Rédaction : Chloé Frédette, Ph. D., chargée de projets, Québec Vert

Édition des textes : Luce Daigneault, M. Sc., agr., Jean-François Vadeboncoeur

Révision linguistique : Nathalie Thériault

COMITÉ DE TRAVAIL ET DE RÉVISION

Marjolaine Auger, agr., Hydrotech Membrane Corp.

Isabelle Boucher, Sylvestria pépinière agroenvironnementale

Guy Boulet, Québec Vert

Sophie Chabot, agr., Pépinière Soleil

Marilou Champagne, M.A.P., Ville de Laval

Mario Comtois, B. Sc. (biol.), agr., Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale (IQDHO)

Kathleen Dumont, B.A.P., Soverdi

Marc Fecteau, dta, Multiplants

Guillaume Guitard, agr., Pépinière Auclair et Frères

Edith Lachapelle, B. Sc. (biol.), Soverdi

Joan Laur, Ph. D., Jardin botanique de Montréal, Institut de recherche en biologie végétale (IRBV)

Marc Légaré, dta, Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale (IQDHO)

Albert Mondor, dta, B. Sc. (biol.), Les Jardins d'Albert

Alain Paquette, Ph. D., Université du Québec à Montréal

Philippe Roch, agr., M.Sc., Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale (IQDHO)

Danielle St-Jean, B.A.P., Ville de Granby

Julie Tellier, B.A.P., Ville de Repentigny

Jean-François Vadeboncoeur, Québec Vert

Claude Vallée, agr. M.Sc., Institut de technologie agroalimentaire du Québec (ITAQ)

DIRECTION ARTISTIQUE :

Agente de communication : Marilyne Désy

Révision artistique : Nathalie Deschênes, B.A.A., M. Sc.

Graphiste : VILLA infographie design



 PARTENARIAT
CANADIEN pour
l'AGRICULTURE

Canada  Québec 

La production de ce guide a été réalisée dans le cadre du *Projet de mise en œuvre du plan de développement des infrastructures végétalisées* financé par l'entremise du *Programme de développement sectoriel*, en vertu du *Partenariat canadien pour l'Agriculture*, entente conclue entre les gouvernements du Canada et du Québec.

© Québec Vert, Août 2022

ISBN - 978-2-9818887-7-8

Pour toutes les questions relatives au contenu de ce document : [renseignement@quebecvert.com].



Mise en contexte

La demande de végétaux au Québec

Signe d'un secteur en pleine effervescence, de 2017 à 2020, les ventes de végétaux produits au Québec ont augmenté de plus de 20% (MAPAQ, 2021). La demande des ménages va en s'accroissant, en plus de celle associée à des marchés émergents comme l'agriculture urbaine et les infrastructures végétalisées (IV). On observe, de 2017 à 2021, un accroissement important des ventes de végétaux directement en pépinière, des échanges entre pépinières et des achats par les gouvernements et organismes publics, alors que les exportations ont diminué drastiquement (Statistique Canada, 2021). La baisse des exportations accompagnée d'une hausse des ventes totales pourrait indiquer que l'offre peine à répondre à la demande locale, de sorte que moins de produits sont disponibles pour l'exportation.

La réalisation de sondages et d'entrevues avec les municipalités québécoises (Marcon, 2018) et d'un inventaire des projets municipaux incluant des IV ont mis en lumière la croissance fulgurante de la mise en œuvre de pratiques de verdissement et de phytotechnologies, particulièrement pour répondre à des enjeux de gestion des eaux pluviales, de lutte aux îlots de chaleur et de stabilisation de sols et de berges. Parmi les végétaux les plus fréquemment recherchés pour ces projets, notons principalement les arbres (particulièrement feuillus), dont les bénéfices environnementaux sont de plus en plus reconnus et recherchés, mais également les arbustes feuillus et les vivaces en tous genres. On remarque également que le secteur de la recherche est particulièrement actif dans le secteur des IV; près de 25 % des projets de recherche en horticulture des 10 dernières années portaient sur ce sujet (Québec Vert, 2021).

Selon l'*Inventaire des infrastructures végétalisées au Québec* (Québec Vert, 2022), le nombre annuel d'infrastructures végétalisées réalisées par les municipalités a plus que quadruplé au cours des 10 dernières années (de quelques dizaines à plusieurs centaines).

Selon un sondage réalisé auprès des municipalités du Québec en 2021, 85 % des répondants envisageaient l'utilisation de techniques végétales pour régler au moins une de leurs problématiques environnementales, et plus de 70 % avaient au moins un projet d'infrastructure végétalisée de prévu pour les années à venir.

L'offre de végétaux au Québec

Pour les projets d'infrastructures végétalisées, les pépinières et les jardineries sont les principaux fournisseurs de végétaux. Au Québec, le nombre de pépinières de même que les surfaces de production déclinent lentement depuis plusieurs années, particulièrement au niveau de la production en champs. De 2016 à 2021, la production des principaux types de végétaux utilisés dans les IV, soit les arbres et arbustes feuillus et les vivaces, aurait diminué, alors que la culture de conifères et d'arbustes à feuillage persistant (p. ex. buis) aurait fortement augmenté (Statistique Canada, 2021). En comparaison, la production d'arbres et d'arbustes feuillus serait restée stable ou aurait légèrement augmenté pour l'ensemble du Canada et en Ontario, alors que la production de vivaces et d'annuelles aurait elle aussi chuté (16% pour l'ensemble du Canada).

En 2018, on comptait 496 pépinières au Québec (diminution de 3% par rapport à 2019) pour une superficie totale de culture (en champ et en contenant) de 2517 hectares, soit une diminution de 4% par rapport à 2016 (MAPAQ, 2020).

Malgré cela, les producteurs et distributeurs québécois de végétaux travaillent sans relâche pour répondre à la demande grandissante. Les importations dans le secteur des pépinières ne semblent d'ailleurs pas avoir augmenté significativement dans les dernières années. Toutefois, les statistiques ne prennent pas en considération le commerce interprovincial avec l'Ontario et la Colombie-Britannique. En effet, le Québec aurait une balance commerciale déficitaire avec l'Ontario, notamment en ce qui a trait aux produits de pépinière tels que les arbres et les arbustes, laissant présager que les pépinières québécoises ne parviennent pas à subvenir à la demande dans ces créneaux de production. Compte tenu de la demande croissante et de l'offre actuelle de produits québécois, des enjeux d'approvisionnement sont rapportés, principalement pour les arbres de grand calibre, et un élargissement de cet écart est anticipé à moyen terme.

Malgré le potentiel de marché grandissant et les efforts constants des producteurs et distributeurs québécois, un écart entre l'offre et la demande de végétaux se dessine au Québec et complexifie la chaîne d'approvisionnement.

Parmi les facteurs limitant l'accroissement de la production horticole au Québec, on remarque un manque important et chronique de main-d'œuvre à plusieurs niveaux, de même qu'un déficit d'investissement pour l'automatisation/mécanisation des opérations ainsi qu'au niveau de la recherche universitaire. De plus, les coûts de main-d'œuvre en pépinière, les conditions climatiques ainsi que les coûts de chauffage des serres demeurent plus élevés au Québec que dans les autres provinces, ce qui peut freiner la rentabilité des producteurs et par conséquent leurs investissements. Toutefois, il est important de noter que les végétaux de pépinière produits au Québec ont des avantages indéniables en termes de rusticité, de solidité des charpentes (arbres, arbustes et conifères), de port de croissance et de qualité globale.

Des besoins qui évoluent

Les critères de sélection des végétaux évoluent dans le temps. Dans le cas des infrastructures végétalisées, les végétaux ont généralement des fonctions utilitaires bien spécifiques, associées à des traits fonctionnels particuliers. La sélection des espèces aura donc tout avantage à être orientée selon ces traits spécifiques, en plus des critères agroécologiques de base, afin de réaliser des aménagements performants et efficaces. Par ailleurs, d'autres aspects environnementaux émergents (p. ex. faible besoin en eau, support aux pollinisateurs, exigence moindre en fertilisants et produits phytosanitaires) s'ajoutent graduellement aux critères ornementaux des végétaux. Pour consolider la chaîne d'approvisionnement en végétaux au Québec, il est donc essentiel de tenir compte de ces considérations, tant au niveau de la production que de la mise en marché de végétaux.

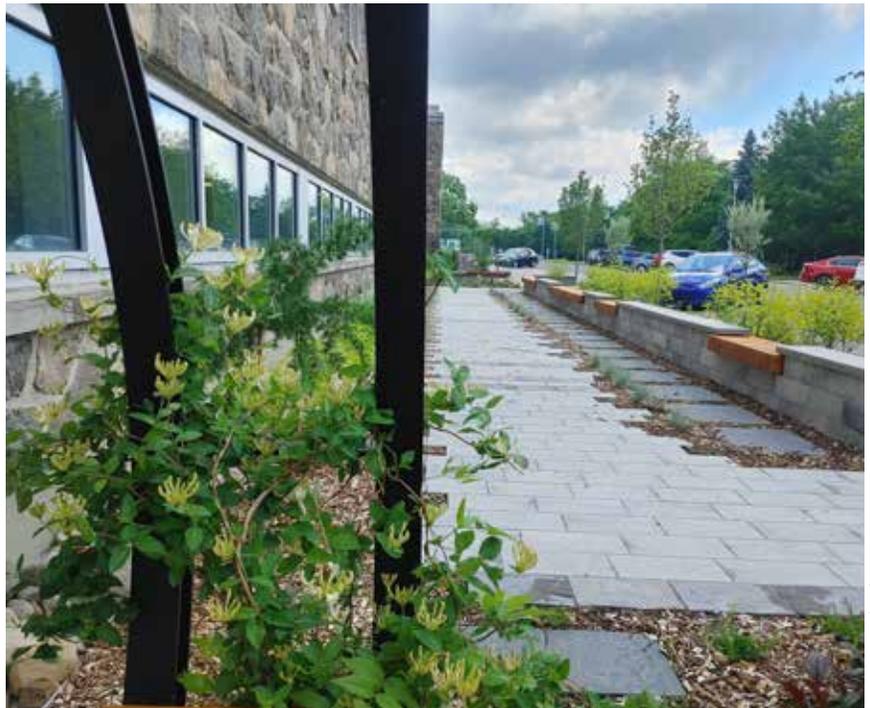


PHOTO : CHLOÉ FRÉDETTE

Un objectif rassembleur et des avantages collectifs

Dans une perspective de contrer les effets néfastes des changements climatiques et d'améliorer la qualité de vie des citoyens, les municipalités et producteurs horticoles ont tout intérêt à travailler ensemble afin de mieux comprendre leurs enjeux et besoins respectifs, de trouver des solutions pour y répondre, et de pouvoir développer le marché des infrastructures végétalisées.

« Comme certains végétaux exigent quelques années de culture avant d'être commercialisables, l'amélioration de la concertation entre les producteurs et les municipalités permettrait de bien saisir les occasions du marché des infrastructures végétalisées. Une planification à moyen terme des besoins des villes facilitera une meilleure coordination de la production des végétaux. » (MAPAQ. *Portrait-diagnostic sectoriel de l'horticulture ornementale au Québec, 2022*)

L'objectif de cette fiche est de présenter les réalités respectives des intervenants de la chaîne d'approvisionnement et de proposer des bonnes pratiques qui auront pour effet de **faciliter les échanges entre les producteurs/distributeurs québécois et les acheteurs locaux** dans un contexte d'écart entre l'offre et la demande, le tout dans une perspective de développement du secteur des infrastructures végétalisées.

S'approvisionner en végétaux au Québec, c'est aussi...

- participer à l'autonomie du Québec en favorisant l'achat local et en diminuant les besoins d'importations;
- supporter l'économie et les entreprises locales;
- profiter de l'avantage d'avoir des végétaux déjà acclimatés aux conditions du Québec;
- appuyer la consolidation d'une offre spécifiquement adaptée aux besoins du Québec.

Mettre en marché ses végétaux au Québec, c'est aussi ...

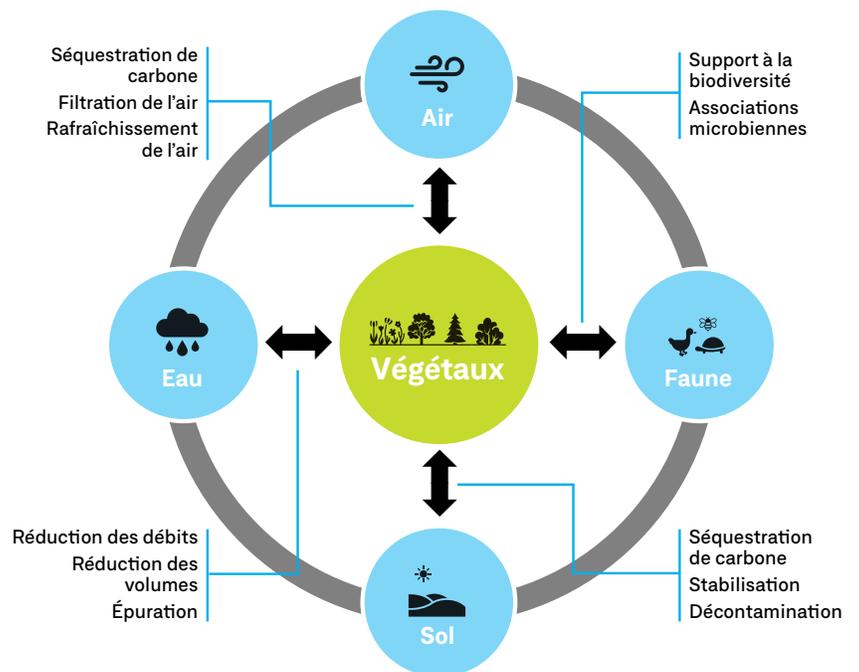
- participer à l'autonomie du Québec en accroissant l'offre québécoise et en diminuant les besoins d'importations;
- appuyer le verdissement du Québec;
- participer au succès des projets d'infrastructures végétalisées;
- consolider une expertise adaptée aux besoins des acheteurs québécois.



Les végétaux dans les infrastructures végétalisées

Le rôle central des végétaux

Les plantes sont des organismes autotrophes, c'est-à-dire qu'elles sont capables de produire leur propre nourriture à partir d'éléments minéraux, dans ce cas-ci à partir du carbone contenu dans l'air. Elles jouent un rôle crucial dans les écosystèmes terrestres et aquatiques, notamment en étant à la base des réseaux trophiques (ensemble des relations alimentaires entre espèces au sein d'un écosystème) et en fournissant un habitat à une multitude d'autres organismes. En plus d'entretenir des relations dynamiques avec leur environnement (symbioses, pollinisation, etc.), leurs fonctions vitales et processus physiologiques (exsudation, reproduction, respiration, transpiration, photosynthèse, nutrition, prospection, etc.) ont également des impacts significatifs sur l'environnement abiotique (air, eau, sol, etc.). Par ce rôle fondamental dans l'écosystème, les végétaux fournissent de nombreux services écosystémiques et ces derniers sont à la base du concept des infrastructures végétalisées et leur confèrent leurs fonctions et leurs bénéfices connexes.



Types et formats de végétaux utilisés dans les infrastructures végétalisées

Les végétaux étant extrêmement diversifiés et adaptés à une grande variété d'environnements, il est possible de sélectionner des végétaux non seulement pour leurs fonctions, mais également pour des caractéristiques spécifiques telles que la résistance au stress urbain, à la sécheresse, à la pollution ou au sel, pour ne nommer que ces exemples. Cette diversité végétale confère également aux IV une très grande flexibilité; tout type d'aménagement peut être adapté aux conditions et aux enjeux locaux en sélectionnant les végétaux appropriés.

Pour en apprendre davantage sur les fonctions des végétaux dans les IV et la sélection des espèces, référez-vous au *Guide de sélection des végétaux dans les infrastructures végétalisées et les phytotechnologies* (parution à venir).

			Aires de biorétention	Plantation en milieu minéralisé	Hates brise-vent	Marais filtrants	Murs végétalisés	Plantations filtrantes	Phytoremédiation	Stabilisation de sol/berge	Toits végétalisés	
Types de végétaux	 Arbres*	Nains	●				●				●	
		Petit développement	●	○	○					●	●	
		Moyen développement	●	●	●			○	○	●		
		Grand développement	●	●	●			●	●	●		
	 Arbustes*	Petit développement et couvre-sols	●	○		○	●				●	
		Moyen et grand développement	●	●	●	●		●	●	●	●	
		Plantes grimpantes					●			●		
	 Vivaces	Graminées	●	●	●	●	●	○	●	●	●	
		Aquatiques ou semi-aquatiques	●			●					●	
		Autres plantes herbacées	●	●	●	●	●	○	●	●	●	
Formats potentiels**	 Arbres*	Multicellules						●	●	●	●	
		Petit	○		○			○	○	●	●	
		Moyen	●	●	●					●		
		Grand	●	●	●					○		
	 Arbustes*	Boutures			●	●		●	●	●		
		Petit	●	○		●	●	○	○	●	●	
		Moyen	●	●	●		●			●	●	
		Grand	●	●	●					○	○	
	 Vivaces	Semences		○	○				○	●	●	
		Tapis précultivés					●				●	
		Petit	●	●	●	●	●			●	●	
		Moyen	●	●		●	●			●	●	
		Grand	●	○								

● : Oui ○ : Potentiellement

*incluant les conifères

** Voir page 9 pour le détail des formats

Principaux formats de végétaux commercialisés au Québec

Les végétaux produits au Québec sont produits et commercialisés en différents formats (voir tableau ci-dessous). Ces formats sont alignés avec les normes *BNQ 0605-300/2019 Produits de pépinière et de gazon* et ont été regroupés ici en catégories pour faciliter la lecture de ce document.



Vivaces et arbustes

Format	Petit	Moyen	Grand	Bouture
Classe de contenant	SP0 à SP5	1 à 3	5 et plus	
Volume (litres)	0,05 à 2,2 L	2,5 à 12 L	13 L et plus	



Arbres – feuillus

Format	Multicellules	Petit	Moyen	Grand
Calibre (tronc, mm)	n/a	Moins de 30 mm	30 à 70 mm	Plus de 70 mm
Classe de contenant	n/a	3 à 10	10 à 25	45 et plus
Volume (litres)	n/a	10 à 45 L	31 à 112,5 L	153,3 L et plus



Arbres – conifères

Format	Multicellules	Petit	Moyen	Grand
Hauteur (cm)	n/a	Moins de 30 cm	30 à 125 cm	Plus de 125 cm
Classe de contenant	n/a	1 à 2	2 à 5	7 et plus
Volume (litres)	n/a	2,5 à 9 L	5 à 20 L	21 L et plus

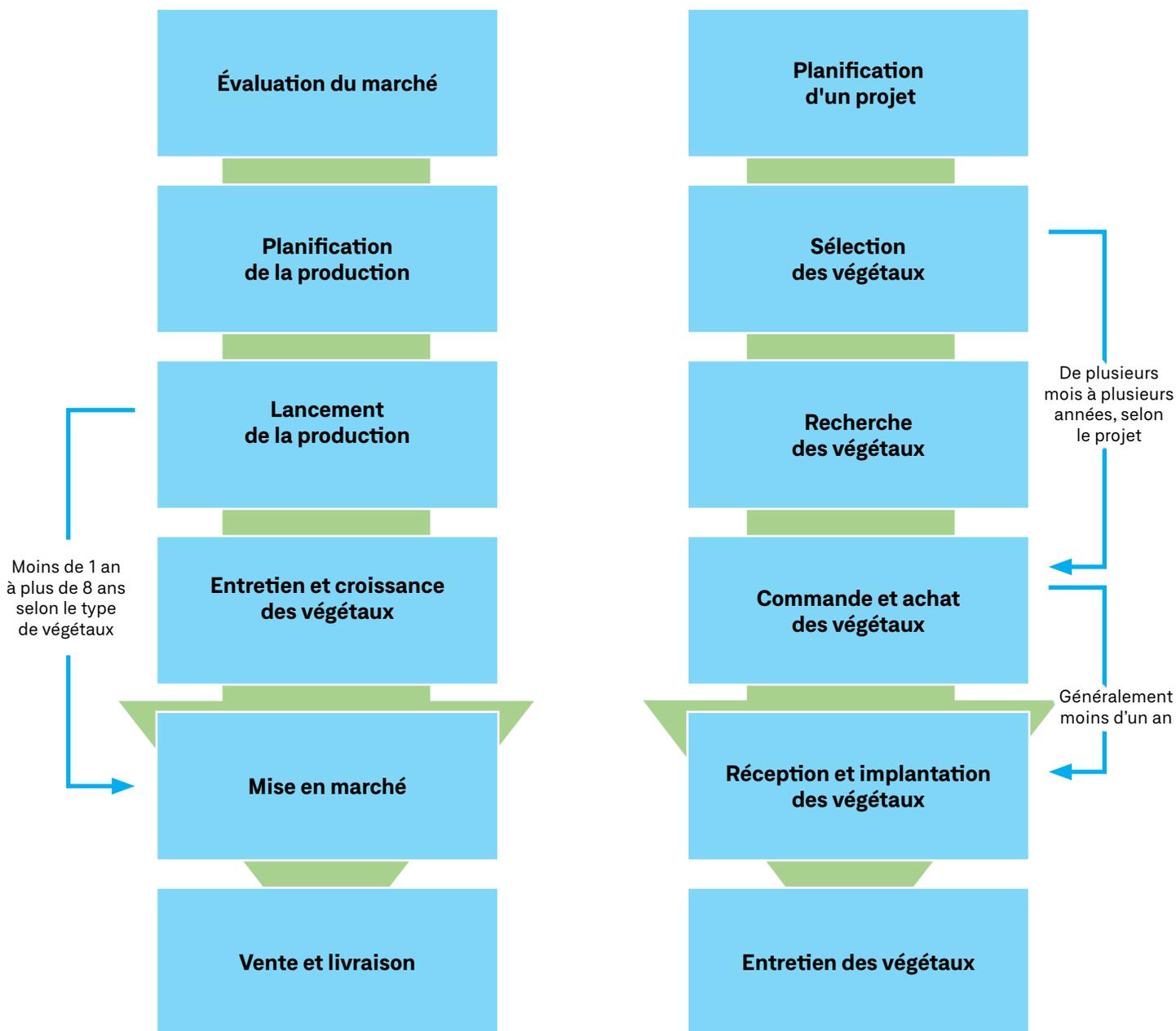
La chaîne d'approvisionnement

Offre

Enjeu principal : Connaître les besoins et les spécificités du marché avec une marge de temps cohérente avec les temps de production.

Demande

Enjeu principal : Devancer la commande des végétaux afin de permettre aux producteurs de mieux prévoir les essences et les volumes à produire.



Offre – Les calendriers de production*

Vivaces



Arbustes



Jeunes arbres



Arbres

Feuillus et conifères



● Moment où la plante est disponible pour la vente, selon les formats (pour plus de détails sur les formats, voir page 9).

* Temps de production typiques. Peut varier selon les espèces et le type de propagation.

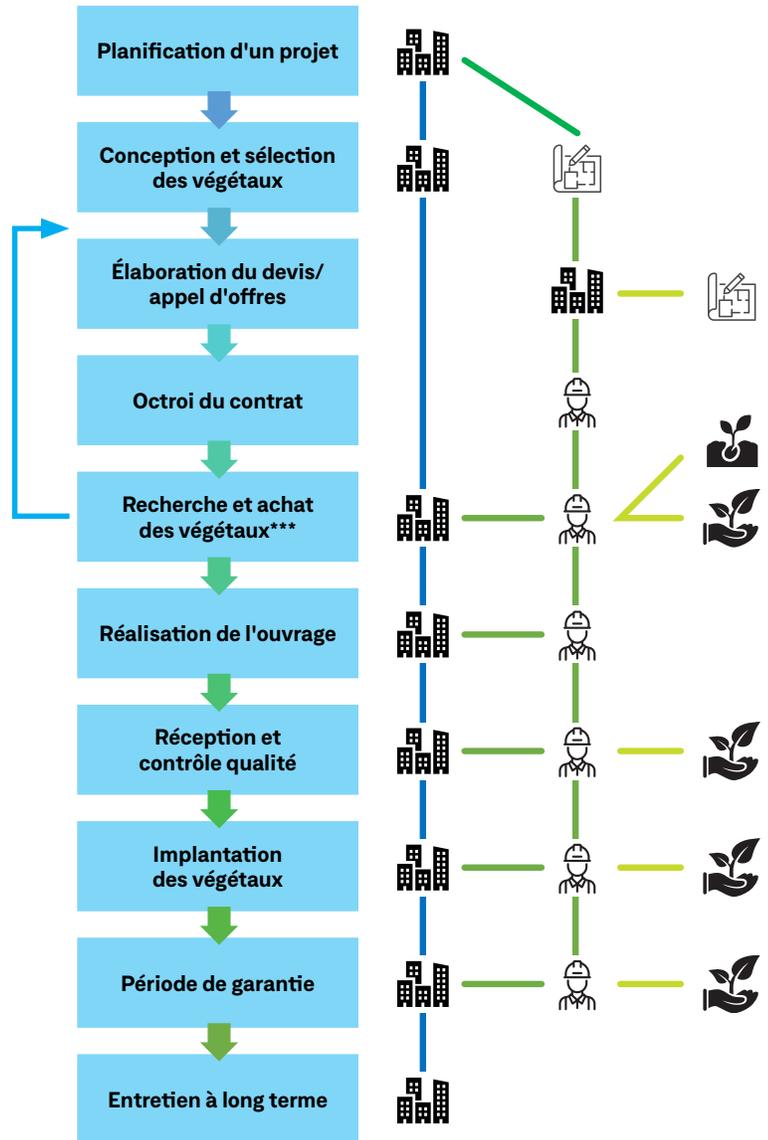
** Jeune v. = Jeune végétal

Jeune végétal : végétal au début de son développement, produit par semis, bouturage, greffage, culture *in vitro* ou tout autre méthode.

Fouet : jeune végétal d'arbre présentant une seule tige avec peu ou pas de ramifications

Baliveau : Jeune arbre ayant une tige bien définie d'où partent des pousses latérales régulièrement réparties

Demande – La chaîne de valeur



*** Il serait souhaitable de devancer l'étape de la recherche et des achats des végétaux au moment de la conception et de la sélection des végétaux.



Enjeux, défis et réalités

Production et mise en marché de végétaux

Difficile de prévoir la demande future (espèces et quantités), particulièrement pour des formats qui requièrent plusieurs années de croissance. Choix et quantités limités par divers facteurs (espace, climat, ressources, etc.). Mise en production représentant des risques importants liés à la volatilité du marché et l'absence de contrats préalables.

Planification de la production complexifiée par la vulnérabilité des végétaux (maladies, insectes, intempéries, etc.). Entreposage, en cas de report de projet par exemple, rarement possible (produit en croissance constante) et engendrant des coûts supplémentaires.

Production des plantes indigènes parfois différentes des variétés horticoles et représentant de nouveaux défis. Même si certaines sont commercialisées, les plantes indigènes ne représentent qu'une partie seulement des espèces disponibles et très peu d'entreprises sont spécialisées dans ce type de production. Les producteurs pourraient s'adapter à la demande si les commandes étaient confirmées dans des délais raisonnables.

Certains types de commandes plus difficiles à satisfaire que d'autres (grands volumes d'une même espèce, végétaux non produits au Québec, délais de commande très courts ou peu adaptés aux temps requis pour la production des végétaux, etc.).

Forte demande actuelle incitant les producteurs à écouler leur stock plus rapidement qu'ils ne le renouvellent, particulièrement pour les grands formats, accentuant les problèmes de disponibilité.

Difficulté de tenir un inventaire à jour ou même de s'engager sur des quantités exactes à l'avance en raison de pertes imprévisibles (météo, maladies, etc.), de la croissance continue du produit (difficile de prévoir la taille au moment de la livraison), de la fluctuation très rapide des inventaires due à la forte demande, etc.

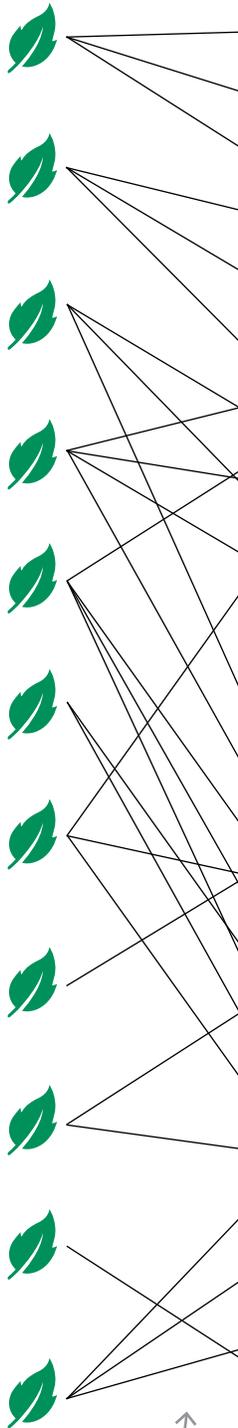
Manque fréquent d'informations pour proposer des équivalences acceptables (p. ex. critères recherchés par l'acheteur). Critères spécifiques aux IV méconnus. Ajout d'intervenants entre les personnes qui choisissent les végétaux et ceux qui proposent les équivalences amplifiant le défi. Perception négative entourant la proposition d'équivalence du côté des acheteurs.

Mise en marché efficace représentant des investissements très importants par rapport aux coûts de production. Opportunités de mise en marché adaptée aux IV (p. ex. en mettant de l'avant les fonctions de certains végétaux) encore mal connues et peu utilisées.

Souci d'aider l'acheteur à choisir les bons végétaux. La bonne connaissance des produits commercialisés permet d'accompagner les acheteurs dans la sélection et proposer des équivalences en fonction des objectifs.

Achat des végétaux se retrouvant souvent dans le contrat global de conception/réalisation, empêchant ainsi le producteur de participer au processus de soumission. Appels d'offres faisant généralement référence aux normes du Bureau de normalisation du Québec en matière d'horticulture, les pépiniéristes doivent travailler à arrimer certains de leurs produits aux nouvelles normes.

Important manque de main-d'œuvre restreignant le potentiel de développement des distributeurs, et pénuries de matériaux de production ralentissant l'augmentation de la capacité de production chez les producteurs. Enjeux similaires pour les pratiques de mise en marché qui doivent être améliorées.



Interrelation
entre la production
et l'approvisionnement

Enjeux, défis et réalités

Approvisionnement en végétaux



Modifications d'échéanciers ou reports/abandons de projets toujours possibles, donc très difficile de confirmer des projets à l'avance.



Achat de végétaux se faisant souvent juste avant la réalisation des projets même si la sélection des espèces est faite en amont, limitant la capacité des fournisseurs/producteurs à s'adapter à la demande en raison des courts délais.



Possibilité importante de retards en cours de planification et de réalisation d'un projet, pouvant mener au report de la phase de livraison et d'implantation des végétaux.



Proposition fréquente, par les producteurs ou les distributeurs, d'équivalences aux espèces demandées. Raisons de ces propositions pas toujours bien expliquées et les personnes responsables de traiter ces propositions ne sont pas nécessairement bien outillées pour en évaluer la convenance.



Processus de production et de distribution des végétaux, notamment les temps de production, enjeux de gestion des stocks, ou encore méthodes et justifications de développement de variétés horticoles, généralement méconnus des acheteurs.



Demande à la hausse pour les plantes indigènes alors que l'offre de ce type de produit est en partie limitée. Sélection d'espèces indigènes pas toujours justifiée, puisque des espèces horticoles sont parfois beaucoup mieux adaptées aux conditions de croissance particulières ou aux traits fonctionnels requis.



Acheteur ou concepteur requérant parfois des conseils pour orienter sa sélection parmi la grande diversité d'espèces et de variétés commercialisées localement.



Sélection de végétaux pour les IV demandant de concilier à la fois les besoins de fonctionnalité, de résistance à des conditions de croissance particulières, de facilité d'entretien, d'esthétisme et d'autres encore (p. ex. potentiel allergène, support aux pollinisateurs, etc.).



Difficultés d'approvisionnement déjà bien présentes au niveau des acheteurs, notamment en ce qui a trait aux arbres de gros calibre et des espèces indigènes. Limitation moins présente dans des marchés voisins (p. ex. Ontario, États-Unis), pouvant décourager l'achat local.



Recherche un accès plus facile 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.



Interface entre les entrepreneurs/concepteurs et les producteurs souvent assumée par les jardinerie, qui sont donc à la fois des acheteurs et des producteurs. Elles doivent ainsi gérer simultanément des enjeux de disponibilité, d'équivalence et de gestion d'inventaire.



Respect des normes du Bureau de normalisation du Québec en matière de produits de pépinière généralement un critère important. Les normes ne sont pas encore intégrées chez tous les producteurs, ce qui peut réduire le nombre de fournisseurs potentiels et augmenter la difficulté d'obtenir des lots uniformes dans le cas où l'ensemble des végétaux requis proviendraient de plusieurs producteurs.



Bonnes pratiques

Planification des besoins et de la production



Producteurs/distributeurs

- Prévoir dès maintenant la forte demande de certains végétaux, notamment les arbres de gros calibre et les plantes indigènes, et ajuster la mise en production en conséquence.
- Utiliser les financements disponibles pour la recherche et le développement afin de mieux comprendre et répondre aux besoins des nouveaux marchés, incluant les IV, pour développer des méthodes en vue de pouvoir raccourcir les temps de production, et identifier les meilleures espèces à mettre en production.
- Offrir aux acheteurs la possibilité de réserver des lots de végétaux dont les quantités et les formats varieront selon les délais du projet.



Acheteurs

- Utiliser tous les moyens disponibles pour passer les commandes de végétaux le plus rapidement possible dans la planification d'un projet, particulièrement pour les végétaux plus problématiques comme les arbres. Voici quelques exemples :
 - > utiliser le programme triennal d'immobilisations (PTI) pour acheter des lots d'arbres à l'avance;
 - > transiger directement avec le producteur au lieu d'un intermédiaire;
 - > passer les commandes dès la réception des inventaires des fournisseurs à la suite de l'appel d'offres, et au besoin aller identifier votre sélection de végétaux chez le producteur;
 - > réserver des lots dès la sélection des plantes (ne pas attendre la réalisation).
- 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).
- Dès la sélection des végétaux, réserver des lots de végétaux chez le producteur ou le distributeur dont le contenu pourra varier légèrement selon les délais de réalisation du projet.

Sélection des espèces et gestion des équivalences



Producteurs/distributeurs

- Tenter d'identifier les fonctions recherchées par l'acheteur afin de proposer des équivalences répondant réellement au besoin.
- Mieux informer l'acheteur sur les caractéristiques qui font de l'équivalence un bon choix (fonctions similaires, meilleure tolérance à différentes conditions, etc.).



Acheteurs

- Lors de la sélection des espèces et des équivalences, prioriser les fonctions, les bénéfices et l'adaptabilité plutôt que la provenance (indigène ou exotique) et l'aspect esthétique.
- Considérer les équivalences comme une opportunité de raffiner la sélection des espèces (en précisant les caractéristiques recherchées et en trouvant les meilleures plantes disponibles).
- Se renseigner sur les listes de plantes produites au Québec et chez les fournisseurs locaux afin d'éviter de commander des espèces non produites et de favoriser l'achat local.
- Au fil de la réalisation de projets, tenir et mettre à jour une liste des plantes utilisées et de leur performance afin de guider la sélection future et de servir de référent pour la gestion des équivalences.
- Si un appel d'offres est rédigé spécifiquement pour des végétaux, y inclure les fonctions et caractéristiques recherchées en plus des espèces souhaitées afin de guider l'acheteur et le producteur dans le cas où des équivalences devraient être trouvées.



PHOTO : PEXELS

Disponibilité et mise en marché des végétaux



Producteurs/distributeurs

- S'identifier et se faire connaître comme producteur/distributeur de végétaux adaptés pour les infrastructures végétalisées.
- Développer des outils d'inventaire des végétaux et s'associer à des organismes ayant pour mission d'accompagner les producteurs/distributeurs dans la mise en marché de leurs produits (Table filière de l'horticulture ornementale, Québec Vert, Association québécoise des producteurs en pépinière).
- Tenir à jour une liste des variétés susceptibles d'être produites et peaufiner la mise à jour des inventaires de produits en temps réel ou encore des inventaires prévisionnels (p. ex. chaque saison ou 2 fois par année), et rendre ces outils facilement disponibles pour les acheteurs (p. ex. site Web ou formulaire de demande en ligne).
- 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 plantes indigènes pour les commandes comprenant à la fois des végétaux horticoles et des végétaux indigènes, et ce afin de conserver un avantage compétitif face au marché extraprovincial.



Acheteurs

- Après avoir déterminé les caractéristiques requises des végétaux dans un aménagement, réaliser la sélection des espèces en fonction des inventaires du marché qui respectent ces caractéristiques.
- Lors de la recherche de végétaux, informer le producteur/distributeur des raisons de la sélection (caractéristiques recherchées) et/ou des fonctions visées pour l'aménagement, ce qui facilitera la suggestion d'équivalences appropriées, si requis.
- Planifier l'achat de végétaux en sachant que, puisque la production de certaines plantes indigènes requiert de la spécialisation, il est possible de ne pas retrouver certaines plantes indigènes dans l'offre de végétaux des producteurs de variétés horticoles versus les fournisseurs spécialisés dans ce créneau.
- Lorsque l'approvisionnement en espèces indigènes est problématique, consulter vos professionnels de l'aménagement et de la production pour voir si des variétés horticoles ne pourraient pas être équivalentes.
- Consulter, lorsque disponible, des listes de producteurs s'affichant comme fournisseurs de végétaux adaptés aux infrastructures végétalisées afin d'augmenter les chances d'obtenir un service adapté (incluant par exemple une connaissance des équivalences acceptables).



PHOTO : CENTRE-JARDIN DEUX-MONTAGNES



PHOTO : PEXELS

Liens entre les intermédiaires



Producteurs/distributeurs

- Tenter de contacter la personne responsable de la sélection des végétaux afin de traiter des équivalences, dans les limites établies selon la *Loi sur les contrats des organismes publics*.
- Établir et communiquer clairement les délais minimaux nécessaires entre une commande et sa livraison, selon les types et les formats de végétaux, pour offrir plus de prévisibilité aux acheteurs.
- Se renseigner sur les intermédiaires du projet pour pouvoir intervenir au bon moment et auprès des bonnes personnes.
- Si nécessaire, s'adjoindre des ressources et de l'accompagnement dans la participation au processus de soumission.



Acheteurs

- Considérer d'imposer au concepteur et/ou à l'entrepreneur de déclarer d'avance le(s) producteur(s) qui a(ont) été choisi(s) comme fournisseur(s) de végétaux afin d'informer rapidement le(s) producteur(s) des besoins et ainsi lui(leur) permettre de répondre à la demande.
- Permettre au producteur de contacter le concepteur pour traiter des équivalences, dans les limites établies selon la *Loi sur les contrats des organismes publics*.
- Lorsque possible, favoriser l'achat et la plantation des végétaux à l'interne pour réduire le nombre d'intermédiaires entre les producteurs et les acheteurs et ainsi faciliter la gestion des garanties.
- Entreprendre tout processus d'achat ou de vente de végétaux adaptés aux infrastructures végétalisées dans un esprit de proactivité et de communication afin d'atteindre l'objectif commun d'implanter dans les infrastructures végétalisées des végétaux possédant les fonctions requises, en quantité suffisante et au moment souhaité.
- Rédiger des appels d'offres en considérant l'importance des végétaux, ainsi que planifier et communiquer rapidement les besoins aux producteurs.



PHOTO : PIXABAY

Besoins techniques et qualitatifs



Producteurs/distributeurs

- Promouvoir davantage les normes BNQ en horticulture ornementale (*BNQ 0605-300/2019 Produits de pépinière et de gazon*, *BNQ 0605-100/2019 Aménagement paysager à l'aide de végétaux*, *BNQ 0605-200/2020 Entretien arboricole et horticole*, etc.).
- Sensibiliser les producteurs aux avantages et à l'importance de respecter la norme *BNQ 0605-300/2019 Produits de pépinière et de gazon* pour permettre aux acheteurs de recevoir des lots uniformes et pour faciliter les échanges/ventes entre producteurs.



Acheteurs

- Sensibiliser les acheteurs à l'importance de l'acclimatation locale des végétaux (les végétaux produits et acclimatés au Québec sont souvent plus rustiques qu'en provenance d'ailleurs).
- Exiger le respect de la norme *BNQ 0605-300/2019* pour les produits de pépinières et de gazon.

Outils à utiliser ou à mettre en place

- Répertoires, guides et autres ressources présentant les végétaux à utiliser dans les IV sur la base des fonctions et bénéfices recherchés.
- Listes d'équivalences acceptables basées sur les critères fonctionnels des végétaux et reconnues par l'ensemble du secteur.
- Listes de projets à venir et des orientations stratégiques des acheteurs pour aider à planifier la mise en production des végétaux.
- Plateforme de communication entre producteurs et acheteurs pour les besoins ponctuels et les surplus d'inventaires.
- Service de courtage horticole, idéalement géré par une entité publique ou à but non lucratif.
- Ressources : Associations de producteurs/distributeurs (p. ex. Association québécoise des producteurs en pépinière [AQPP], Jardinerie Québec, etc.), Table filière de l'horticulture ornementale, Québec Vert.
- Guide de l'Acheteur Québec Vert®, avec une liste des producteurs/distributeurs, y compris une section spécifique sur les fournisseurs pour les projets d'infrastructures végétalisées.
- Ressources d'accompagnement pour la rédaction d'appel d'offres et d'offre de services.
- Normes BNQ en horticulture ornementale.



PHOTO : PEXELS



PHOTO : CHLOÉ FRÉDETTE



3230, rue Sicotte, local E-300 Ouest
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 2M2
T. : 450 774-2228 | F. : 450 774-3556

quebecvert.com