



Évaluation de l'opportunité d'augmenter l'offre de fleurs coupées du Québec, cultivées en champ et en serres

Rapport final



Décembre 2022

MARCON

Table des matières



1. Contexte	2
2. Objectifs	4
3. Méthodologie	5
4. Données de marché	6
5. Sondages consommateur et producteurs en champs	11
6. Entrevues auprès des grossistes/détaillants	16
7. Conclusions	28
8. Recommandations	31
9. Annexes	34



Contexte

En 2020 selon The Observatory of Economic Complexity*, le Canada a importé pour 94,2M\$ en fleurs coupées en provenance des pays suivants: la Colombie (37,9M\$), l'Équateur (33,2 M\$), les États-Unis (9,43M\$), les Pays-Bas (7,74M\$) et le Mexique (1,38M\$). L'Équateur a augmenté de 11,2M\$ ses ventes au Canada en un an seulement, entre 2019 et 2020.

La concurrence a mis à mal la production locale. Il se produit peu de fleurs coupées en serre au Québec.

Par contre, l'Ontario, la Colombie-Britannique et la Californie demeurent des centres de production importants en Amérique du Nord. Plusieurs producteurs canadiens réussissent même à exporter aux États-Unis (58,4M\$ en 2020).

La production de fleurs coupées en champ a pris une certaine ampleur au cours des dernières années au Québec. Et la clientèle se développe de plus en plus. Des clients corporatifs prennent des abonnements, la distribution est faite via des paniers de fruits et légumes, les fleuristes veulent en offrir à leurs clients. Des entreprises comme Fleurs Maltais, les Enfants sauvages, Au Beau Pré, proposent à leur clientèle des produits du Québec. Certaines d'entre elles adoptent le principe « slow flower » qui s'observe depuis plusieurs années en Europe et qui prône une culture de réduction des impacts environnementaux en produisant des végétaux écoresponsables, locaux et équitables.

La fleur coupée a vu son marché se transformer au cours des années. Autrefois réservé aux fleuristes, la vente de fleurs coupées s'est étendue à des commerces non spécialisés tels les dépanneurs, les épiceries et mêmes les grandes surfaces, comme Provigo Le marché, accordent une superficie égale à un fleuriste au sein du magasin.

* OEC. world

Contexte

Certaines jardinerias ont aussi installé des aires de fleuristes dans leur commerce. La fleur coupée est aussi abondamment commercialisée sur Internet, mais pas associée aux producteurs du Québec.

Face à cet engouement et avec l'objectif d'accaparer une plus grande part de marché avec les végétaux du Québec, les producteurs en serre du Québec souhaitent se doter d'une lecture à jour de la demande et des opportunités de marché pour la fleur coupée cultivée en serre ou en champ dans la province. Cette étude vise à appuyer les efforts à venir de relance de la production et de la commercialisation réussie de fleurs coupées du Québec.



Objectifs

La présente étude vise à fournir un état de situation de la demande et des opportunités de développement qui s'offrent aux fleurs coupées cultivées au Québec en champ et en serre.

Les objectifs complémentaires suivants sont également visés :

- Évaluer la taille du marché des fleurs coupées vendues au Québec et distinguer les principales tendances qui affectent son développement
- Identifier et valider le marché potentiel pour les clientèles individuelles et corporatives
- Évaluer l'attrait des canaux de distribution: grandes surfaces, fleuristes, kiosques, chez le producteur, paniers ventes Internet
- Identifier les principales variétés et assortiments de fleurs coupées offerts et la proportion des ventes que celles-ci représentent
- Préciser les marges et les prix cibles des détaillants québécois pour les fleurs coupées
- Identifier les variétés et arrangements où l'offre locale présente le plus d'attrait ; valider l'intérêt de compléter l'offre actuelle en champ par des fleurs cultivées en serre
- Préciser les avenues de développement les plus porteuses pour la filière de la fleur coupée cultivée au Québec ; fournir des recommandations quant aux pistes à privilégier et aux tests de marché à réaliser.

Méthodologie



Données de marché



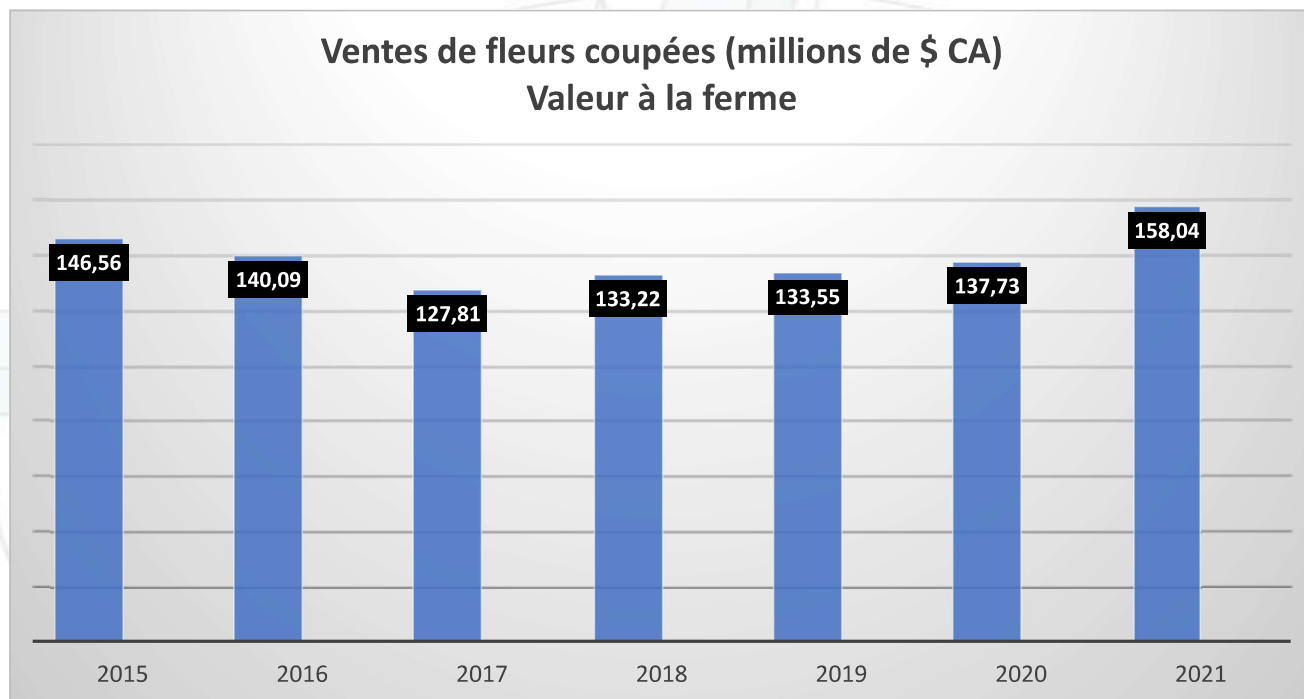


Données sur le marché-ventes au détail

Le volume des ventes (valeur à la ferme) de fleurs coupées sur le marché canadien s'élevait à près de 160 M\$CA en 2021, en hausse constante depuis 2018, après avoir enregistré des baisses successives de 2015 à 2017.

On produit plus, mais comme on l'a vu précédemment on importe aussi beaucoup.

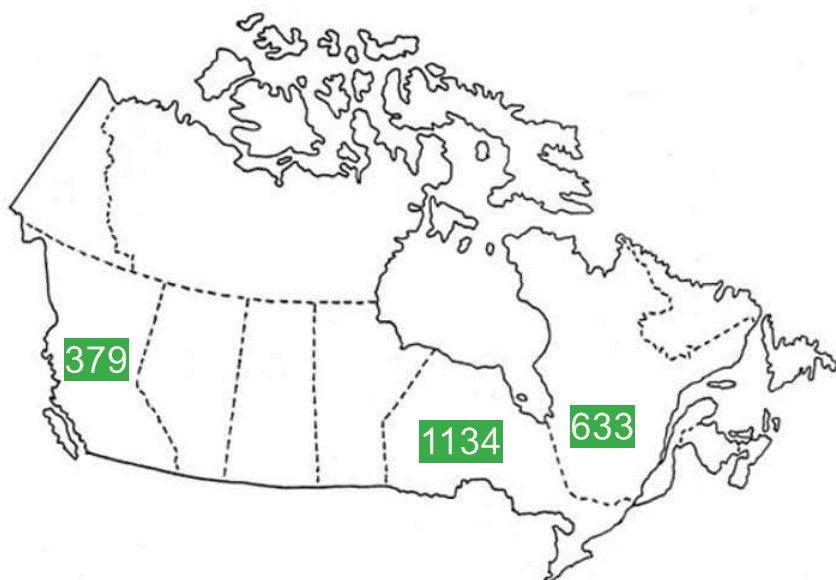
La part du Québec n'est pas précisée.



Source: Statista

Agriculture Canada, Aperçu statistique de l'industrie canadienne de l'horticulture, 2020

Données sur le marché - fleuristes



En 2021, le Québec arrivait au deuxième rang avec 633 fleuristes. L'Ontario occupe le premier rang avec 1134 fleuristes et la Colombie Britannique arrive derrière le Québec avec 379¹.

Nombre d'habitants par commerce*:

Québec: 13 634

Ontario: 13 141

C. Britannique: 13 822

En prenant la population recensée à la même période*, on constate que les trois provinces ont le même ratio de fleuristes en fonction de la population.

* Calculé à l'aide des données de la population en 2021 selon Statistiques Canada

1. Source: Statistiques Canada – 2021, catégories 4531 – fleuristes employeurs et sans salariés/indéterminés

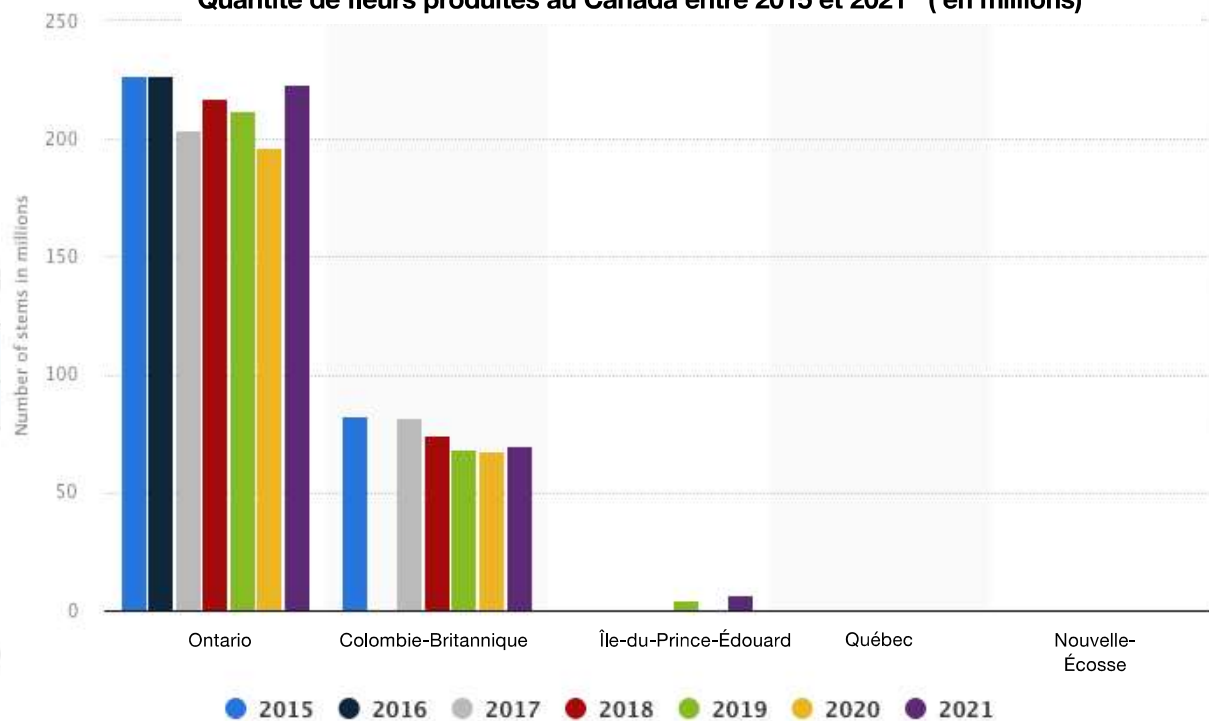


En 2020, Statista a recensé les volumes de production de fleurs coupées produites au Canada. C'est plus de 300 millions de tiges qui sont produites au Canada, la part du lion revenant à l'Ontario. Les données du Québec ne sont pas apparentes (850 000 unités en 2021), montrant la faible concentration de cette production dans cette province.

L'Ontario et la Colombie-Britannique exportent une partie de leur production, presque entièrement aux États-Unis.

Données sur le marché - production

Quantité de fleurs produites au Canada entre 2015 et 2021 (en millions)



Source: Statista

Données sur le marché – importations

Selon Protégez-vous, 80 % des fleurs coupées achetées au Canada proviennent de l'extérieur. Les pays de qui on importe le plus sont l'Équateur et la Colombie qui occupent plus de 26 % du marché mondial et qui sont aussi les premiers producteurs mondiaux de roses et d'œuillets. Du volume importé au Canada, il est possible de croire que le Québec en reçoit une bonne part, puisque la province a peu de volume de production domestique comparativement à l'Ontario par exemple.

En plus d'avoir voyagé de nombreux kilomètres, donc d'avoir une empreinte écologique peu enviable, ces fleurs coupées ont une mauvaise réputation au niveau produits chimiques. L'usage de pesticides est moins encadré que dans le cas des fruits et légumes, ce qui fait que l'on retrouve chez ces végétaux, jusqu'à 20% des pesticides interdits ou encore non testés en Amérique du Nord. Ces produits sont réputés être responsables de malformations congénitales et de troubles neurologiques. Ces pratiques culturelles des fleurs coupées importées sont connues des fleuristes qui ont des réticences face à la manipulation des fleurs sans protection.

Au Québec, une centaine de fermes florales auraient vu le jour, proposant au consommateur un produit qui est, à toute fins pratiques, exempt de produits dangereux. Ceci pourrait devenir une opportunité intéressante pour positionner avantageusement le produit du Québec, face à une concurrence qui mise sur le prix.



Source: Protégez-vous: La revanche de la fleur locale – 03 mai 2022

Sondages

Consommateurs

Producteurs en champs





Sondage consommateur – faits saillants

Les données complètes du sondage consommateur sont présentées à l'annexe 1. Voici quelques faits saillants:

- 80 % des répondants ont déjà acheté des fleurs pour eux-mêmes ou pour offrir
- Pour les 20 % restants qui en n'ont pas acheté, près de la moitié disent ne pas avoir trouvé d'occasion. Seulement le quart affirment ne pas aimer les fleurs coupées
- Le fleuriste est l'endroit où l'on achète le plus souvent les fleurs coupées pour plus de 50% des répondants, suivi par l'épicerie. Le web est inclus dans les « autres endroits » avec seulement 4%. L'achat au marché public obtient 5 %, chez le producteur 3% et dans un kiosque 2 %
- En mention de deuxième source d'approvisionnement, le marché public gagne des points à 18%, le producteur à 11 % et le kiosque producteur 9 %. Ils sont toutefois encore derrière le supermarché 31 %, le fleuriste 24 % et la jardinerie 20 %
- Près de la moitié des répondants ont un budget entre 25 et 50 \$ pour un bouquet de fleurs coupées
- L'achat de fleurs coupées en période estivale uniquement concerne 13 % des répondants alors que près des trois-quarts s'en procurent tout au long de l'année pour un besoin précis
- Les deux tiers des répondants disent savoir qu'il y a des fleurs coupées qui sont produites au Québec. Cependant, la même proportion achète des fleurs coupées à l'endroit fréquenté, sans égard à leur provenance. Seulement 9 % des répondants insistent pour que ce soit des fleurs du Québec.



Sondage consommateur – faits saillants

- Par contre, si on était en mesure de trouver les fleurs coupées du Québec à son point de vente favori tout au long de l'année, les deux tiers des répondants donneraient priorité à celles-ci et certains augmenteraient même leur fréquence d'achat.

En conclusion

Comme les fleurs coupées du Québec sont peu disponibles dans les supermarchés et qu'elles pourraient occuper une part encore plus importante du marché des fleuristes, il existe un grand potentiel de développement du produit au Québec auprès des canaux de ventes grand volume, en autant que le produit soit compétitif.



Sondage producteurs – faits saillants

Les données complètes du sondage producteurs sont présentées à l'annexe 2. Voici quelques faits saillants:

- Les mois de disponibilité des fleurs coupées du Québec sont actuellement de mai à septembre principalement
- Près de la moitié des répondants cultivent en champ sur des petites superficies (entre 100 et 900 m²). Un autre 30 % a des superficies entre 1 000 et 4 000 m²
- Près de la moitié des répondants cultivent leurs fleurs en champ et en serre froide. Très peu de producteurs ont des serres chauffées et il s'agit de très petites superficies
- Plus de 50 % des répondants exercent cette activité comme source de revenu secondaire, 30 % comme principale source de revenu et 18 % comme unique source.
- Les canaux de distribution des répondants sont diversifiés. Il y a les fleuristes et à la ferme, presque exæquo, suivis des marchés publics, la livraison et les autres détaillants.
- Prix moyen des bouquets: petits (21\$), moyens (34\$), et gros (54\$)
- Plus de 90 % des répondants voient un potentiel d'expansion des ventes au cours des prochaines années. Une majorité voient un développement possible avant la période estivale.



Sondage producteurs – faits saillants

- Plus de 80 % des répondants voudraient investir dans une serre froide, 60 % dans une serre chauffée. Un répondant sur deux est prêt à envisager une collaboration avec les producteurs en serre pour prolonger la période de disponibilité et 43 % pour une offre complémentaire.
- Les producteurs qui ont répondu au sondage, à la barre de leurs petites entreprises, font face à des défis importants qui pourraient affecter leur capacité à se développer. Les principaux concernent l'amélioration de la commercialisation, une meilleure connaissance des coûts de revient et des techniques de production ainsi que la possibilité de produire sur une plus longue période.

En conclusion

Les producteurs sondés voient le potentiel de marché pour les fleurs coupées du Québec. Ce développement touche bien entendu le marché de proximité de ceux-ci mais il est aussi plus vaste. Plusieurs voient d'un bon œil un partenariat avec des entreprises en serre existantes pour assurer une meilleure présence des fleurs coupées du Québec.

Les entrevues en profondeur- grossistes et détaillants



Entrevues téléphoniques Grossistes-Détaillants

Par le biais d'entrevues téléphoniques en profondeur, nous avons interrogé les organisations listées l'annexe 3 pour obtenir les informations suivantes :

- Taille du marché
- Provenance des fleurs coupées proposées
- Parts de marché du produit local versus importé, tendances actuelles et perspectives
- Part de marché des différents canaux
- Variétés en croissance/émergence versus en déclin
- Besoins mal desservis par les fournisseurs actuels
- Enjeux et défis liés aux besoins du marché (fraîcheur, variétés, empreinte environnementale,...)
- Valeur de la fleur « Québec »
- Prix cibles et marges requises

Entrevues en profondeur

Afin d'évaluer le potentiel de développer le marché pour les fleurs coupées du Québec et d'en mesurer les défis et opportunités, nous avons réalisé 9 entrevues auprès de 9 organisations différentes. Les noms des entreprises contactées figurent à l'annexe 3. Les réponses fournies sont résumées sous les thèmes suivants qui faisaient partie du guide d'entrevue présenté à l'annexe 4.

1. Perspectives générales du marché des fleurs coupées

La presque totalité des intervenants consultés s'entendent pour affirmer que les ventes de fleurs coupées sont en hausse constante ces dernières années, d'environ 15 % par année. Des fleuristes mentionnent toutefois un certain ralentissement relié à la situation économique observé ces derniers mois.

La très grande majorité des fleurs coupées vendues au Québec provient de l'Amérique du Sud et du Canada (Ontario, Île-du-Prince-Édouard).

Quand on essaie de savoir si la tendance concerne aussi les fleurs coupées du Québec, la très grande majorité des répondants se disent incapables de répondre à cette question puisque qu'ils estiment que le secteur québécois des fleurs coupées est présentement composé de petites entreprises, la très grande majorité de type artisanal, qui s'adressent habituellement à un marché de proximité. Leur offre n'est généralement pas disponible pour les réseaux de distribution qui s'adressent aux commerces de détail et aux fleuristes. Il y a une quasi-absence de fleurs coupées du Québec sur le marché desservi par les grossistes distributeurs.

Dans la foulée de la faveur des produits alimentaires locaux, l'ensemble des intervenants ont mentionné vouloir s'intéresser au développement de l'offre locale de fleurs coupées.

Entrevues en profondeur

2. Disponibilités des fleurs coupées du Québec

Certains répondants reçoivent de façon sporadique des fleurs coupées du Québec. Comme il ne s'agit pas de très grosses entreprises, les approvisionnements sont de quantités et de qualités inégales. Plusieurs mentionnent la beauté et la fraîcheur des fleurs du Québec. Deux fleuristes ont souligné que parfois, les fleurs coupées du Québec n'ont pas un temps de conservation suffisant pour qu'elles subsistent un nombre de jours acceptables chez le client ultime. Parfois, mais pas toujours, elles ont donc une durée de vie inférieure aux produits importés d'Amérique du Sud et de celles en provenance de l'Ontario et de l'Île-du-Prince-Édouard.

Un grossiste a mentionné que malgré l'intérêt de vouloir distribuer les fleurs coupées du Québec, les efforts pour réunir une offre conséquente à desservir les marchés à volumes soutenus sont tellement importants que le jeu n'en vaut pas la chandelle.

Présentement l'offre du Québec est si faible qu'elle entraîne des actions de la part des grossistes:

- Ceux-ci font la promotion d'un produit « local », mais celui-ci englobe les fournisseurs canadiens, soit ceux de l'Ontario et de l'Île-du-Prince-Édouard principalement mais aussi ceux de la Colombie-Britannique. On ne parle évidemment pas de fleurs du Québec, on mentionne plutôt qu'il s'agit d'un produit « local ».
- Au moins deux intervenants ont des projets de développement de culture en champ et en tunnel (pour rendre disponibles les fleurs coupées dès février) dans la région immédiate de Montréal, car ils estiment que la demande est présente mais que l'offre n'est pas au rendez-vous.

Entrevues en profondeur

3. Projet d'augmentation de la disponibilité des fleurs coupées du Québec en termes de volume et de disponibilité durant l'année

Le projet de pouvoir augmenter la disponibilité des fleurs coupées du Québec tant en termes de volume que sur une plus longue période a suscité un intérêt de la part des intervenants interrogés. On sent un réel appétit pour pouvoir les proposer au consommateur via les canaux de distribution qui offrent des opportunités pour les produits d'ici: les fleuristes, les marchés corporatifs et l'événementiel.

On estime que la demande est soutenue à partir de la St-Valentin jusqu'au temps des fêtes. Les fêtes demandent des volumes ponctuels beaucoup plus élevés. Par exemple, un grossiste mentionne que lors de la fête des mères, c'est quinze fois les volumes hebdomadaires d'une semaine normale. Les fleurs proviennent des producteurs canadiens mais aussi beaucoup de ceux de l'Amérique du Sud qui sont en mesure de fournir des volumes très importants à des prix très concurrentiels. Cette situation perdure dans un contexte où:

- L'offre du Québec pour les détaillants est quasi inexistante. Plusieurs mentionnent qu'il y a des opportunités à saisir sur le marché
- Les acheteurs au gros et aussi les fleuristes contactés disent ne pas connaître les producteurs actuels et ne pas savoir non plus comment accéder à leur offre
- On a des réticences sur l'uniformité de la qualité du produit quand celui-ci provient de plusieurs petites entreprises dont plusieurs sont artisanales
- Il n'existe pas de *branding* pour distinguer les produits du Québec des autres

Entrevues en profondeur - variétés

3. Projet d'augmentation de la disponibilité des fleurs coupées du Québec en termes de volume et de disponibilité durant l'année

Variétés proposées

À titre indicatif, les variétés en vert sont celles qui ont été identifiées par des grossistes et des fleuristes comme pouvant potentiellement différencier l'offre du Québec alors que celles en rouge sont en concurrence vive avec des fournisseurs de l'extérieur. Il s'agit d'une liste partielle qui pourra servir à mener des réflexions sur l'éventuel positionnement « produit » de l'offre québécoise.

- Zinnia
- Dahlia
- Tournesol (couleurs différentes)
- Pivoine
- Renoncule
- Narcisse double
- Statice
- Lisianthus
- Lavande
- Petites fleurs: Cammomille, Symphorine et Tantale
- Caspia, Limonium, Gypsophile, Eucalyptus et autres verdure

- Tulipe
- Muflier
- Giroflée
- Lys
- Gerbera

Il est à noter qu'il faudra faire des analyses comparatives de qualité et de durée de vie des produits.



Entrevues en profondeur - variétés

Variétés proposées

Le marché événementiel (corporatif, mariages, etc..) représente des volumes intéressants. Une entreprise interrogée s'y intéresse plus particulièrement en voulant offrir des arrangements de fleurs « locales ». Des fournisseurs du Québec sont impliqués, mais il y en a aussi d'autres de l'Île-du-Prince-Édouard. Le produit du Québec a bonne réputation auprès de ce fournisseur. Comme les arrangements événementiels s'approchent plus de ceux d'un fleuriste, les marges pour les producteurs du Québec sont plus intéressantes que pour les produits vendus dans les grandes surfaces.



Entrevues en profondeur – provenance et prix

Attestation de provenance

Si le secteur serait en mesure d'offrir une attestation de provenance « fleurs du Québec », l'ensemble des répondants sont très réceptifs face à cette proposition. Rappelons-nous que présentement, en l'absence d'une telle appellation, on utilise le terme « local » pour parler d'un produit de proximité relative (Canada). Cependant, ils énoncent certaines conditions:

- Les volumes devront être suffisants pour minimalement desservir les fleuristes et peut-être aussi pour un bouquet « distinctif » dans les grandes surfaces alimentaires
- La durée de conservation des fleurs devra être acceptable
- Et, bien entendu, le prix devra être concurrentiel

Volume à rencontrer

Les entrevues réalisées ne permettent pas d'établir les volumes du marché. À titre indicatif, l'estimation des ventes (valeur à la ferme) des fleurs coupées est à 36M\$ pour le Québec¹, si la province produisait une part proportionnellement égale à son poids démographique. On ne tient nullement compte des importations dans cette évaluation. Un grossiste avance que l'offre actuelle québécoise peut représenter environ 5% des volumes totaux de fleurs coupées vendues au Québec.

1. Estimation basée sur la part de la population du Québec dans le Canada en 2021 selon Statistique Canada. Cette proportion est établie à 23%. Donc, en prenant le montant de 158\$ de ventes pour la Canada, on obtient une estimation théorique de 36M\$ pour le Québec.



Entrevues en profondeur- prix

Pour ce qui est des prix cibles, voici des paramètres fournis par deux grossistes d'importance:

Au détail, selon grossiste no. 1:

14,99\$ (6 tiges)

19,99 (7-8 tiges)

29,99\$ (10 tiges)

Plus petits volumes – différenciés 39,99\$ 49,99\$ si effet wow

Au détail selon grossiste no. 2

12,99\$ -16,99 (5-7 tiges)

19,99\$ 24,99\$ (9-12 tiges)

30\$ + (15-17 tiges)

Fleuriste

fleurs pour soi ou pour offrir: 35\$

fleurs pour livraison: minimum 50\$ et peut aller facilement à 75-100 \$

Au niveau des marges, un grossiste peut exiger entre 20% et 50% du prix du producteur. Et pour ce qui est de la distribution, le fleuriste vendra au détail entre 3 et 5 fois le prix du grossiste alors que pour les épiceries, on doit compter 12% pour le bureau chef et 25%-30% pour le marchand.

Entrevues en profondeur- prix

On mentionne qu'avec le produit du Québec qui est en général plus gros, il est possible de réduire le nombre de tiges pour avoir un bouquet tout aussi fourni. Ceci a été mentionné par deux grossistes et un fleuriste. Ainsi un bouquet de 9 tiges du Québec peut équivaloir à 9-12 tiges de fleurs importées.

Un grossiste souligne l'importance de la compétitivité: « Quand une tige coûte ,19\$ à l'importation, on ne peut pas se permettre de payer ,50\$ sur le marché local». Il pense pouvoir lui-même produire à meilleur prix.

Les achats de fleurs pour le marché événementiel (mariages, corporatif) laissent plus de place à vendre un produit local à un prix légèrement supérieur.

En termes de prix des produits importés, on mentionne que les hausses de coûts de logistique enregistrés au cours des derniers mois n'ont eu qu'un impact très négligeable sur les produits importés qui demeurent concurrentiels.



Entrevues en profondeur- distribution - web

Distribution

De façon consensuelle, les personnes rejointes s'entendent pour dire que si on vise un développement des fleurs coupées du Québec, le marché des fleuristes est le premier à considérer car c'est par ce réseau qu'il sera possible de mieux valoriser le positionnement de la provenance et viser des consommateurs qui cherchent bien entendu un prix acceptable, mais aussi une prestation plus distinctive que celle des grandes surfaces. Cependant, il y a une opportunité intéressante de miser sur un produit de niche, identifié « Québec » pour les grandes surfaces en mettant le focus sur des emplacements qui touchent une clientèle nantie.

Un défi réside cependant au niveau de la disponibilité des fleurs. Quand ils achètent de l'Amérique du Sud, les grossistes parviennent à obtenir de larges volumes de fleurs via des super grossistes dont certains sont en Floride. Les commandes auprès des fournisseurs canadiens nécessitent elles aussi peu de contacts pour des volumes importants.

Les grossistes et les fleuristes contactés ne veulent pas avoir à transiger avec plusieurs intervenants qui livrent des petits volumes, souvent sporadiquement. On veut pouvoir compter sur une offre structurée, le plus longtemps possible au cours de l'année.

Marché Floral est en remplacement de sa plateforme web et sera en mesure, au cours de 2023 d'offrir une solution potentielle intéressante pour le marché des fleurs coupées. L'organisation est présente auprès des petites surfaces et des fleuristes. La logistique de livraison est cependant problématique et il est, à ce jour, difficile de pouvoir livrer en dehors du couloir Gatineau-Montréal-Québec. Présentement, Marché Floral distribue en saison les fleurs de certains petits producteurs. Des variétés différentes sont offertes mais souvent, les volumes sont petits et les quantités disponibles, difficiles à estimer, rendant la commercialisation problématique.



Pick Ontario – exemple d'une présence web

Pick Ontario est une initiative de Flowers Canada Ontario Inc. afin de promouvoir la notoriété et susciter l'intérêt pour les fleurs coupées et les potées fleuries de cette province. Avec une marque forte partagée par tous les producteurs et promue dans les points de détail, Pick Ontario offre aussi un site web permettant aux acheteurs de localiser les producteurs et les fleuristes, de s'informer sur les variétés disponibles et de connaître leurs disponibilités. Cette façon de regrouper les producteurs et de promouvoir le secteur sous une marque pourrait être une source d'inspiration pour le Québec et ce, même si l'Ontario a une masse critique beaucoup plus importante.

Grown in Ontario

Quick Search

Filter By Type

Filter By Seasonal Availability:

Adenium Obesum	African Marigold	Agapanthus	Ageratum, Floss Flower
Allium	Alternanthera, Parrot Leaf, Calico	Amaranthus	Amaryllis

including bees and butterflies use pollen & nectar from flowers. By choosing locally grown,...

ADVERTISE WITH US
 pickOntario.ca Click to learn more about featuring your business here!

pick Ontario

Home Our Industry Find A Florist Flower Crowns Grown in Ontario Resources Contact

Beautiful... brilliant... flowers.

Love Life, Pick Flowers!

pickFreshness, pickQuality, pickLocal, pickVariety

The reasons are clear why Ontario-grown cut flowers and potted plants are the preferred choice. From the greenhouse to the store in no time at all, when you support our province's farmers and pickOntario, You are assured the freshest product available.

Conclusions



Conclusions

- Le présent projet démontre hors de tout doute que les fleurs coupées ont trouvé un regain d'intérêt de la part des consommateurs québécois au cours des dernières années.
- Le sondage auprès des producteurs en champ confirme que les répondants entrevoient de la croissance pour les prochaines années. Plusieurs envisagent le développement de leur entreprise et une proportion de ceux-ci voient d'un bon œil un partenariat avec une entreprise sericole
- On évalue à près de 160M\$ (valeur à la ferme) les ventes de fleurs coupées au Canada en 2021. Un potentiel théorique de ventes à la ferme de 36\$M serait atteignable pour le Québec, selon nos estimations. Les fournisseurs actuels de fleurs coupées du Québec pourraient représenter 5% du marché selon des grossistes
- Le Canada est un grand importateur de fleurs coupées. Plus de 80 % des fleurs coupées vendues au pays sont importées, certaines ayant été cultivées avec des produits potentiellement nocifs. Selon les avis récoltés, il a fort à parier que le Québec importe plus d'autres provinces canadiennes compte tenu des faibles volumes de production actuels.
- Les fleuristes, les clients corporatifs et événementiels ont été identifiés par plusieurs intervenants comme étant la cible première à viser si on veut augmenter la part de marché des fleurs coupées du Québec
- Les consommateurs d'ici visitent principalement les fleuristes et les épiceries quand vient le temps d'acheter des fleurs coupées. Ce sont deux marchés qui sont très peu ou pas du tout touchés par l'offre québécoise.
- Dans un contexte où les consommateurs trouveraient les fleurs coupées du Québec dans leur point de vente favori tout au long de l'année, les deux tiers de ceux-ci auraient l'intention de donner préférence à celles-ci et certains augmenteraient même leur fréquence d'achat
- L'offre de fleurs coupées québécoise actuelle est assurée en très grande partie par des entreprises de petites tailles qui visent surtout un marché de proximité

Conclusions

- La réputation des fleurs coupées québécoise est plutôt mitigée. On reconnaît la qualité de certaines productions, on apprécie la grosseur des fleurs mais en même temps, plusieurs affirment que certaines d'entre elles se fanent trop rapidement et que leur approvisionnement en quantité suffisante est problématique pour des réseaux à plus grand volumes comme les fleuristes. On constate que les régies de production et de conditionnement sont inégales.
- Plusieurs intervenants de la distribution voient d'un très bon œil le développement de l'offre québécoise de fleurs coupées. Ils sont d'ailleurs enthousiastes à l'idée de commercialiser un produit identifié « Québec ». Il est impératif d'occuper ce marché à l'heure où l'on propose un produit « local » au consommateur (produit cultivé au Canada) pour profiter de cette tendance favorable.
- Plusieurs travaux sont à faire pour entre en mesure d'augmenter sensiblement l'offre québécoise: sélectionner des variétés distinctives et rentables tant pour le producteur que pour les intermédiaires, augmenter la production locale et mettre en place une commercialisation efficace.
- Certaines fleurs coupées importées ont une forte empreinte environnementale et ont été cultivées avec des normes différentes. Positionner les fleurs du Québec en mettant en valeur des pratiques culturelles raisonnées et en promouvant la vraie signification de « local » apparaît comme une piste très intéressante à explorer.
- En somme, il s'agit d'un secteur qui gagnerait à rassembler ses acteurs et à favoriser le développement d'un regroupement afin de maximiser la présence d'acteurs québécois qui vendent de façon profitable un produit de qualité, supporté par une preuve de provenance. Cette aventure, quoique séduisante, représente un défi au niveau de sa structure et de son financement.

Recommandations



Recommandations

Recommandation 1- Création d'un groupe de travail « fleurs coupées du Québec » : regroupant tous les acteurs, en commençant par les producteurs actuels, ceux intéressés à s'impliquer, les grossistes et les détaillants, pour mettre en branle des dossiers critiques au développement de la fleur coupée du Québec. Une ressource de coordination dédiée serait souhaitable

Recommandation 2- Évaluer la faisabilité technique et financière d'étendre l'offre de fleurs coupées du Québec pour viser des marchés à plus grand volume

- Estimer les volumes et les périodes que l'on pourrait fournir sur une base plus soutenue
- En collaboration avec les acteurs de la distribution, faire sur une étude sur les variétés distinctives à développer de façon rentable et continue; identifier les niches à exploiter
- Développer les critères de qualité, les normes de production et de conditionnement qui permettront de caractériser l'offre québécoise

Recommandation 3- Favoriser le jumelage d'entreprises pour augmenter les volumes de production; consolider les inventaires disponibles et rendre ainsi ces entreprises plus attrayantes pour les réseaux à plus hauts volumes (ex: fleuristes)

Recommandations

Recommandation 4- Procurer un support aux entreprises afin d'augmenter leurs connaissances et compétences. Ceci concerne principalement l'amélioration de la commercialisation, une meilleure connaissance des coûts de revient et des techniques de production ainsi que l'expertise pour produire sur une plus longue période.

Recommandation 5- Développer les stratégies pour améliorer le rayonnement des entreprises québécoises

- Développer une marque générique
- Offrir une plateforme qui permettra d'identifier et de connaître l'offre des producteurs du Québec (ex: Panier Bleu, Maturin)

Annexe -1- Sondage Consommateur



22210-W-0441
Fleurs coupées

2023-01-16

MBA RECHERCHE

MBA Recherche

35

22210-W-0441
Fleurs coupées

2023-01-16

Rapport sommaire

Projet “22210-W-0441 Fleurs coupées”

Préparé par Maxime Bourbonnais et présenté à Jean Dumas

Pour le compte de Marcon.

22210-W-0441
Fleurs coupées

2023-01-16

Méthodologie et contrôle de la qualité

MBA Recherche

37

22210-W-0441 Fleurs coupées

Méthodologie

- **Méthodologie:** Recherche quantitative;
- **Approche:** Sondage en ligne Omnibus (Omnimax);
- **Éligibilité:** Population québécoise adulte âgée de 18 ans et plus;
- **n:** 1000 entrevues complétées;
- **Dates:** Collecte réalisée du 11 octobre au 15 octobre 2022 inclusivement;
- **Quotas:** Selon la région, le sexe, l'âge et la langue afin d'être représentatif de la distribution normale de la population;
- **Pondération:** Selon la région, le sexe, l'âge et la langue afin d'être représentatif de la distribution normale de la population;
- **Marge d'erreur:** Ce sondage ayant été réalisé avec un échantillon de convenance, le calcul de la marge d'erreur n'est pas applicable;

2023-01-16

22210-W-0441
Fleurs coupées

2023-01-16

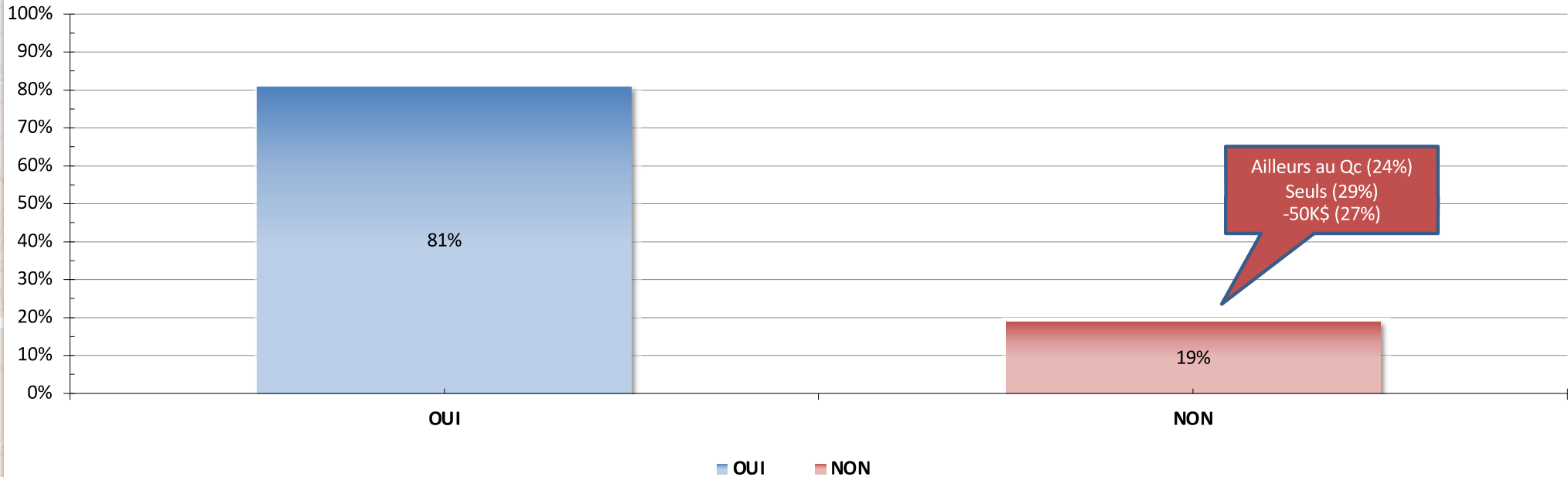
Résultats

MBA Recherche

39

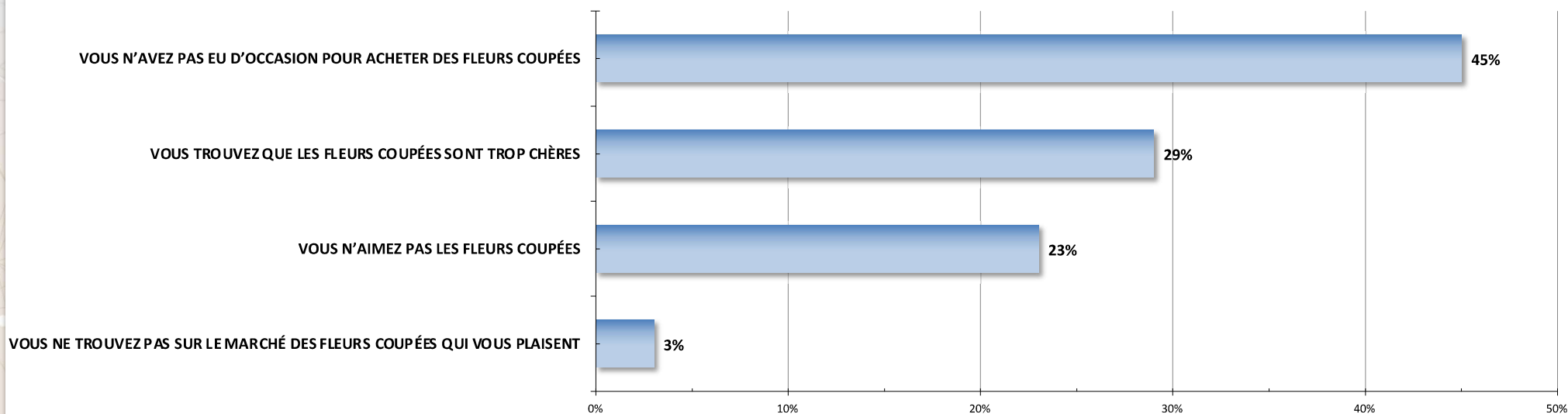
Quatre répondants sur cinq (81%) ont déjà acheté des fleurs coupées

Q1 – Avez-vous déjà acheté des fleurs coupées, soit pour vous-même, soit pour offrir à une personne ou lors d'une occasion?



Un peu moins d'une personne sur deux (45%) mentionne ne pas avoir eu l'occasion d'acheter des fleurs coupées

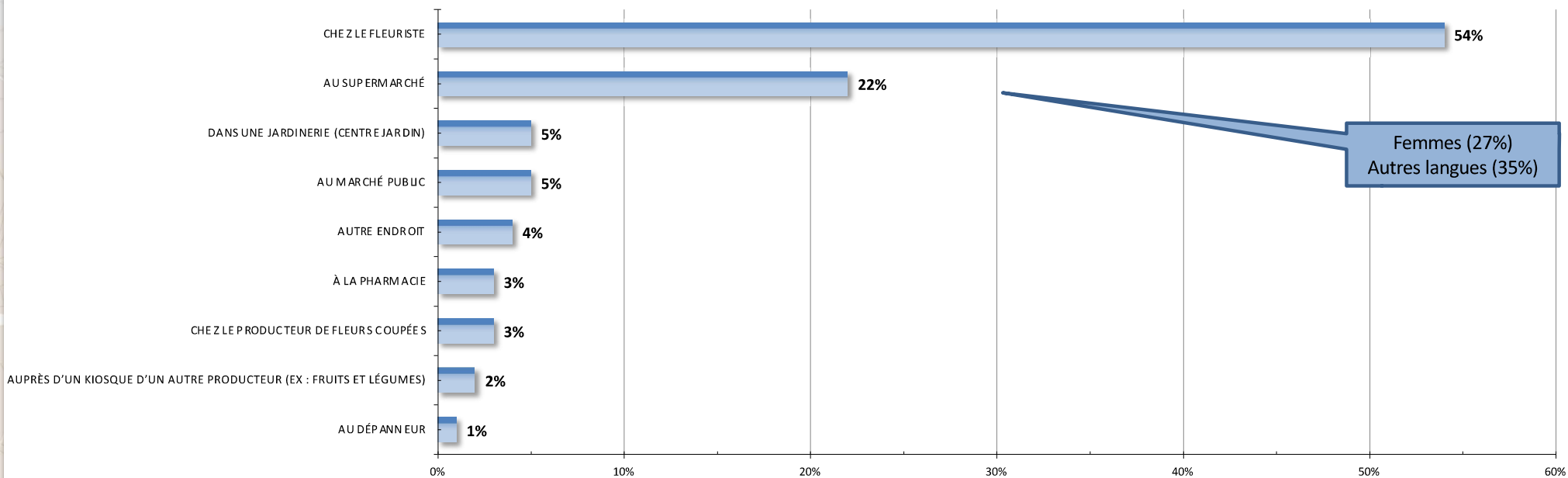
Q2 – Lequel des choix suivants correspond à votre situation. Vous n'avez jamais acheté de fleurs coupées parce que...



Base = Répondants ayant répondu « non » à la Q1 (n=194)

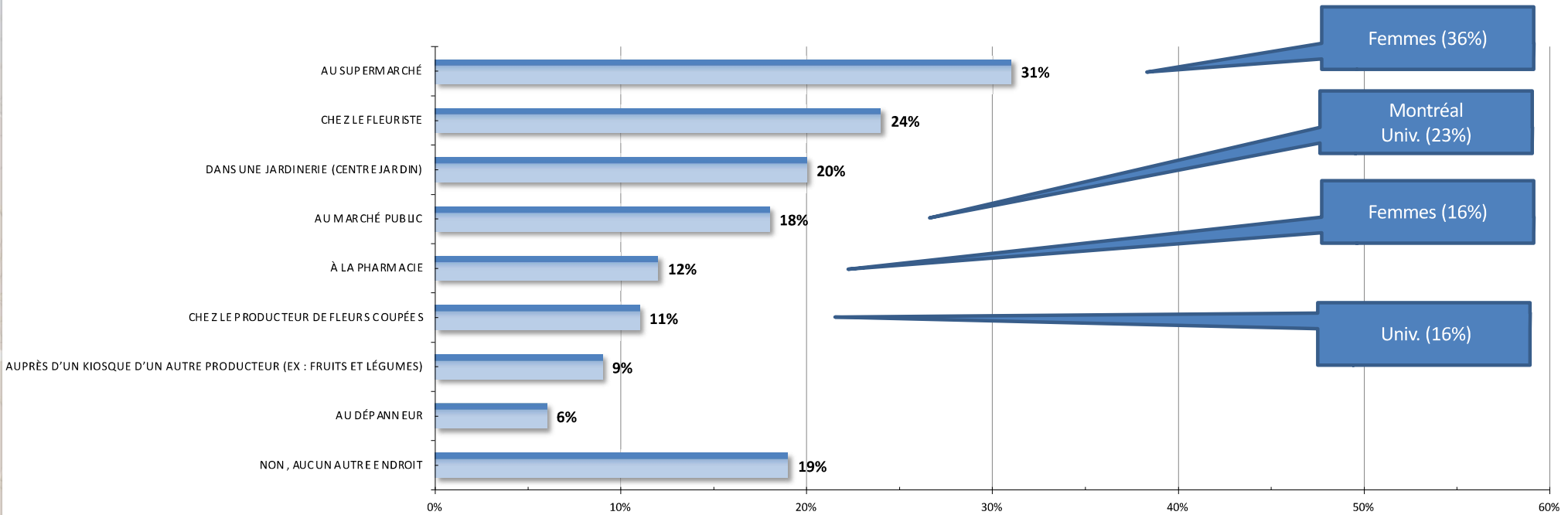
Un peu plus d'une personne sur deux (54%) achète le plus souvent ses fleurs coupées chez le fleuriste

Q3 – À quel endroit achetez-vous vos fleurs coupées le plus souvent?



Comme alternative au point de vente principal, le supermarché obtient la première position, étant mentionnée par 31% des répondants

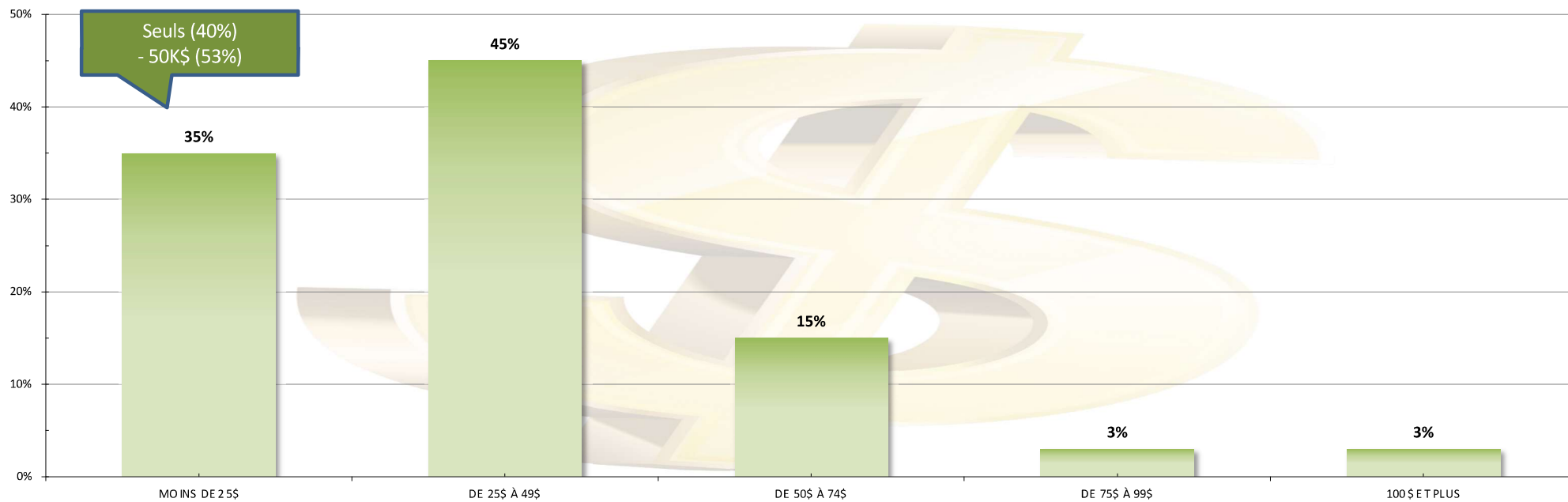
Q4 – Y-a-t-il d'autres endroits où vous vous procurez vos fleurs coupées ? Veuillez sélectionner tous les choix qui s'appliquent.



Base = Répondants ayant répondu « oui » à la Q1 (n=806)

Les répondants sont prêts à dépenser un montant moyen de 33.80\$ pour l'achat d'un bouquet de fleurs coupées

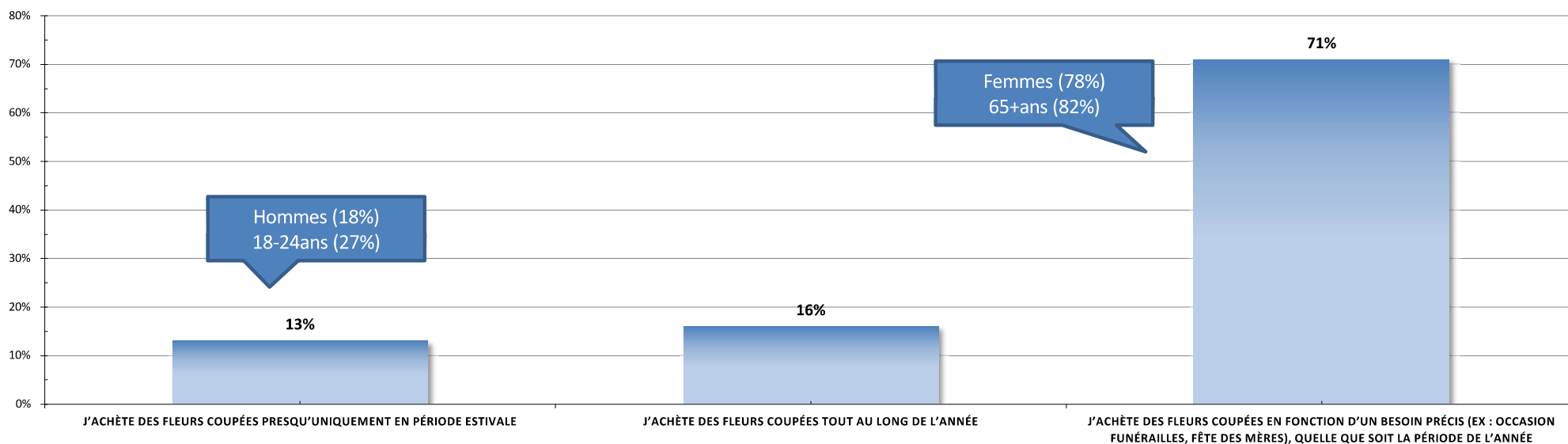
Q5 – Approximativement quel montant, en dollars, êtes-vous prêt à payer pour un bouquet de fleurs coupées ?



Base = Répondants ayant répondu « oui » à la Q1 (n=806)

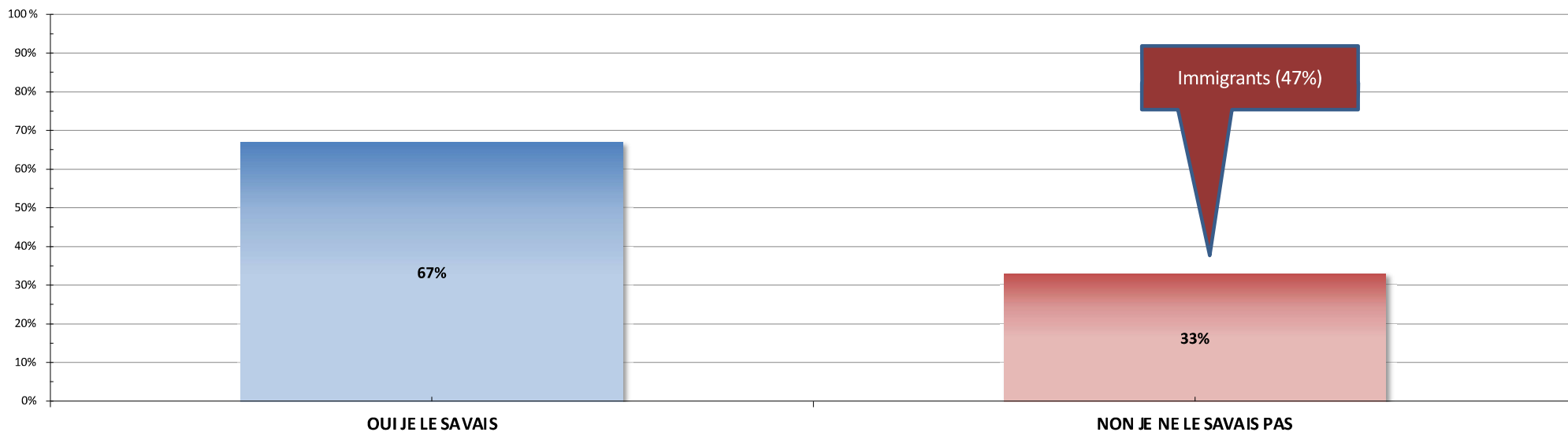
Près de trois répondants sur quatre (71%) achètent leurs fleurs coupées en fonction de besoins précis

Q6 – Laquelle des affirmations suivantes correspond le plus à votre comportement d'achat au sujet de la période de l'année où vous achetez vos fleurs coupées:



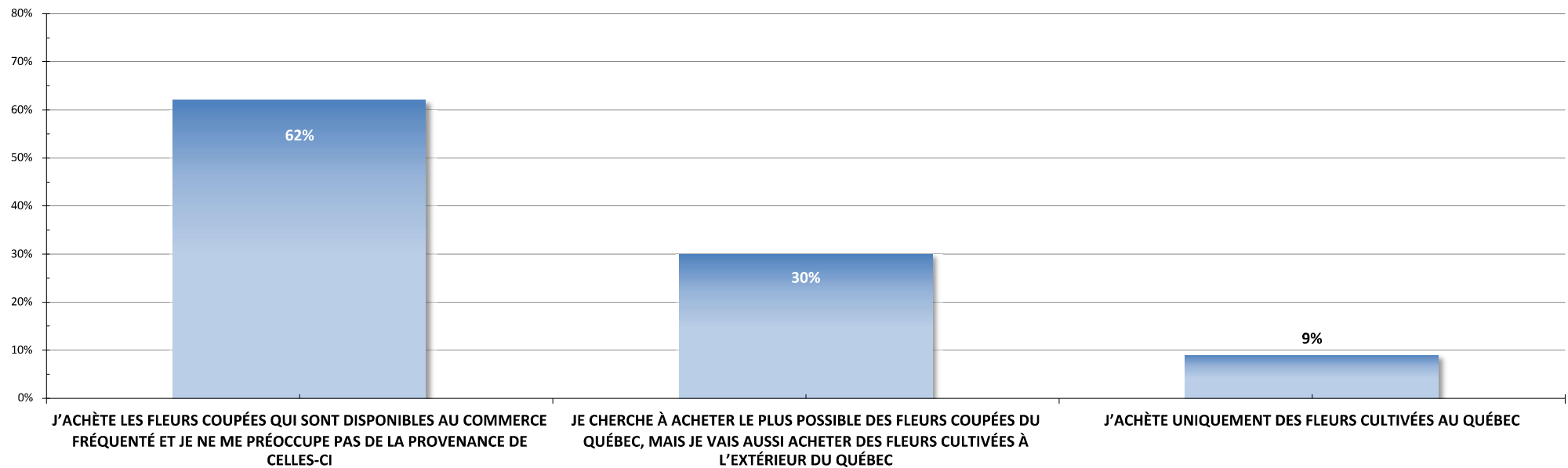
Les deux tiers des répondants (67%) savent qu'il y a des fleurs cultivées au Québec sur le marché des fleurs coupées

Q7 – Saviez-vous qu'il y a sur le marché des fleurs coupées qui sont cultivées au Québec?



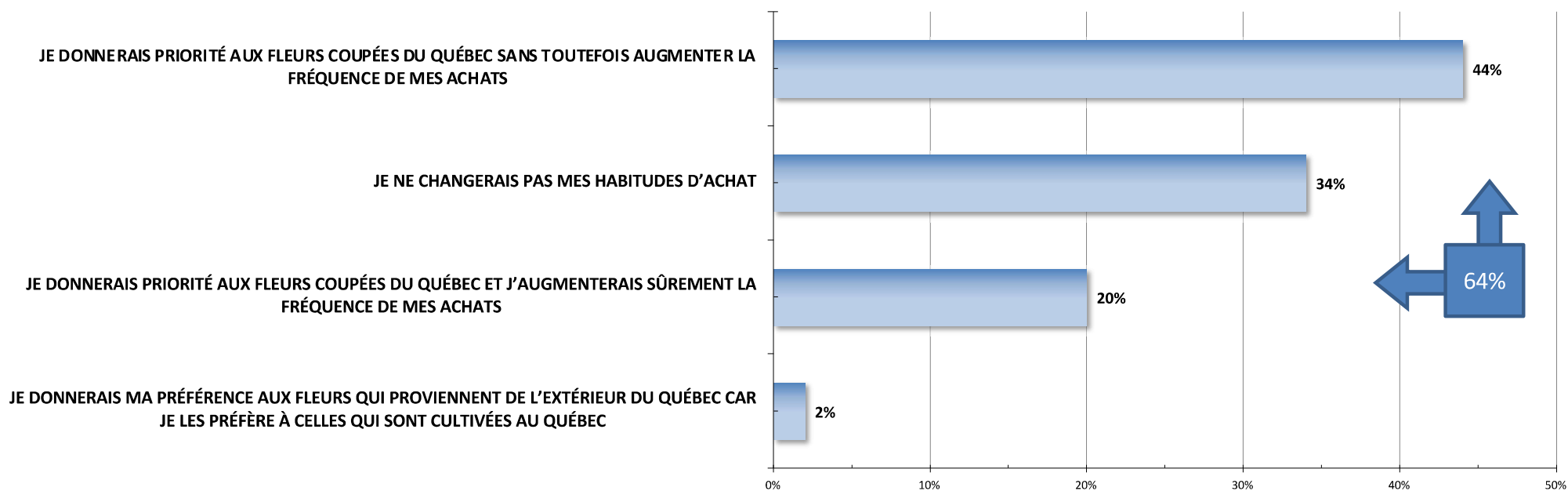
Près de deux répondants sur trois (62%) achètent les fleurs coupées peu importe leurs provenances

Q8 – Laquelle des affirmations suivantes correspond à vos habitudes d'achat en ce qui concerne la provenance des fleurs coupées achetées :



Un peu moins d'une personne sur deux (44%) donnerait priorité aux fleurs coupées du Québec sans augmenter la fréquence d'achat

Q9 – Si vous pouviez trouver des fleurs coupées cultivées au Québec, non seulement en période estivale, mais tout au long de l'année et ce, dans les points de vente que vous fréquentez habituellement, laquelle des affirmations suivantes correspondrait le mieux à votre comportement :



22210-W-0441
Fleurs coupées

2023-01-16

Profil socio-démographique

MBA Recherche

Profil socio-démographique total

Sexe	100%	Scolarité	100%
Hommes	49%	Études secondaires ou moins	22%
Femmes	51%	Études collégiales	37%
		Études universitaires	41%
Âge	100%	Occupation	100%
18 à 24 ans	11%	Travailleur(e)s	58%
25 à 34 ans	16%	Étudiant(e)s	6%
35 à 44 ans	16%	Retraité(e)s	24%
45 à 54 ans	20%	Sans emplois	12%
55 à 64 ans	17%		
65 ans et plus	20%	Satut civil	100%
Revenu	100%	En couples	51%
0\$ à 49,999\$	30%	Seuls	49%
50,000\$ à 99,999\$	39%	Région	100%
100,000\$ à 149,999\$	14%	Grande région de Montréal	50%
150,000\$ et plus	6%	Grande région de la Ville de Québec	10%
Refus	11%	Ailleurs au Québec	40%
Langue	100%	Pays de naissance	100%
Français	90%	Canada	89%
Anglais	10%	Autre	11%

Profil socio-démographique des répondants ayant déjà acheté des fleurs coupées

Sexe 100%

Hommes	(-1%)	48%
Femmes	(+1%)	52%

Âge 100%

18 à 24 ans	=	11%
25 à 34 ans	(+1%)	17%
35 à 44 ans	=	16%
45 à 54 ans	=	20%
55 à 64 ans	=	17%
65 ans et plus	(-1%)	19%

Revenu 100%

0\$ à 49,999\$	(-3%)	27%
50,000\$ à 99,999\$	(+3%)	42%
100,000\$ à 149,999\$	(+1%)	15%
150,000\$ et plus	=	6%
Refus	(-1%)	10%

Langue 100%

Français	=	90%
Anglais	=	10%

Scolarité 100%

Études secondaires ou moins	(-2%)	20%
Études collégiales	=	37%
Études universitaires	(+2%)	43%

Occupation 100%

Travailleur(e)s	(+2%)	60%
Étudiant(e)s	=	6%
Retraité(e)s	=	24%
Sans emplois	(-2%)	10%

Satut civil 100%

En couples	(+2%)	53%
Seuls	(-2%)	47%

Région 100%

Grande région de Montréal	(+1%)	51%
Grande région de la Ville de Québec	(+1%)	11%
Ailleurs au Québec	(-2%)	38%

Pays de naissance 100%

Canada	(+1%)	90%
Autre	(-1%)	10%

Annexe 2 - Sondage
Producteurs en champ du
Québec





**Sondage auprès des
producteurs de fleurs coupées**

19 octobre 2022

MARCON



Le contexte - méthodologie

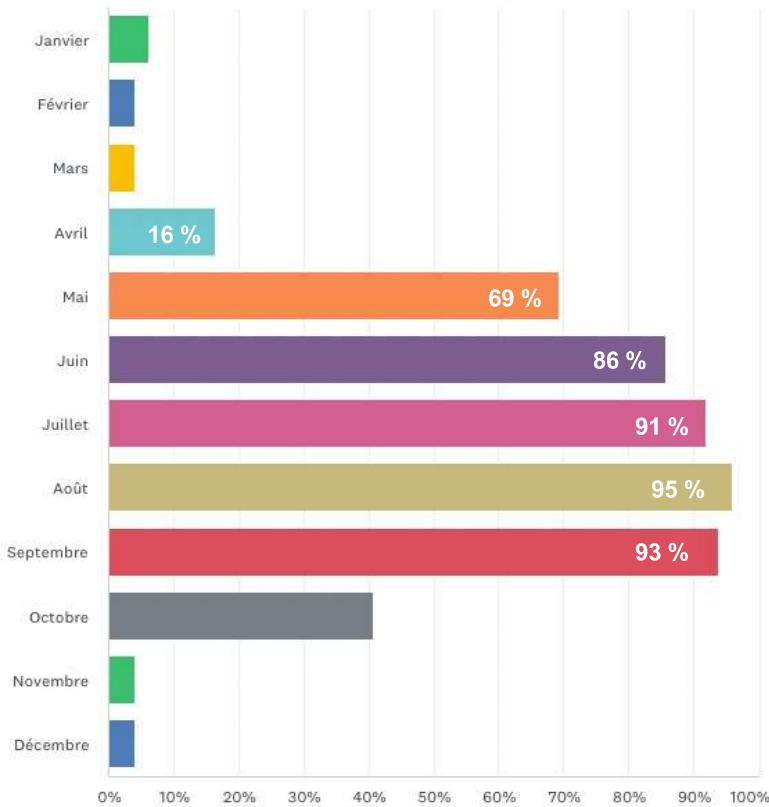
Dans le cadre du mandat visant à évaluer l'opportunité d'augmenter l'offre de fleurs coupées cultivées au Québec en champ et en serres, nous avons réalisé un sondage auprès des producteurs de fleurs coupées en champ qui sont présentement en opération.

Un lien web a été envoyé par Caroline Martineau du ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec à une base de données de producteurs de fleurs coupées. Nous avons obtenu un taux de réponse de 47 entreprises soit 47 %, ce qui est excellent compte tenu du nombre total d'entreprises répertoriées dans la base de données.

La collecte de données s'est déroulée entre le 27 septembre et le 7 octobre 2022.



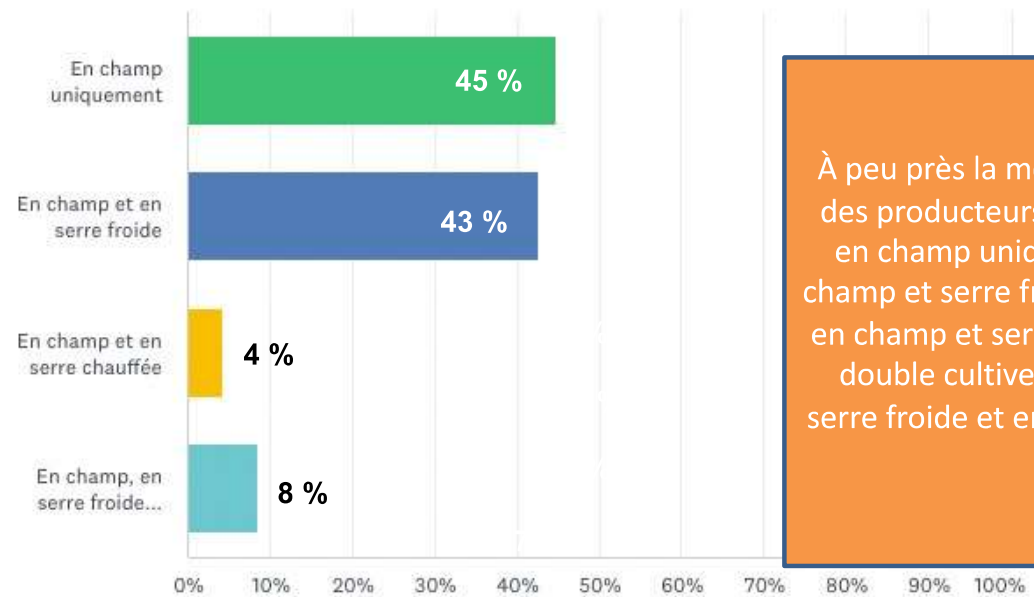
Cochez les mois durant lesquels vos fleurs coupées fraîches sont disponibles à la vente auprès de votre clientèle. Veuillez cocher tous les mois applicables et appuyez sur OK lorsque vous avez fini



Les mois de grande disponibilité s'échelonnent de mai à septembre avec plus de 85 % des entreprises sondées entre juin et septembre.



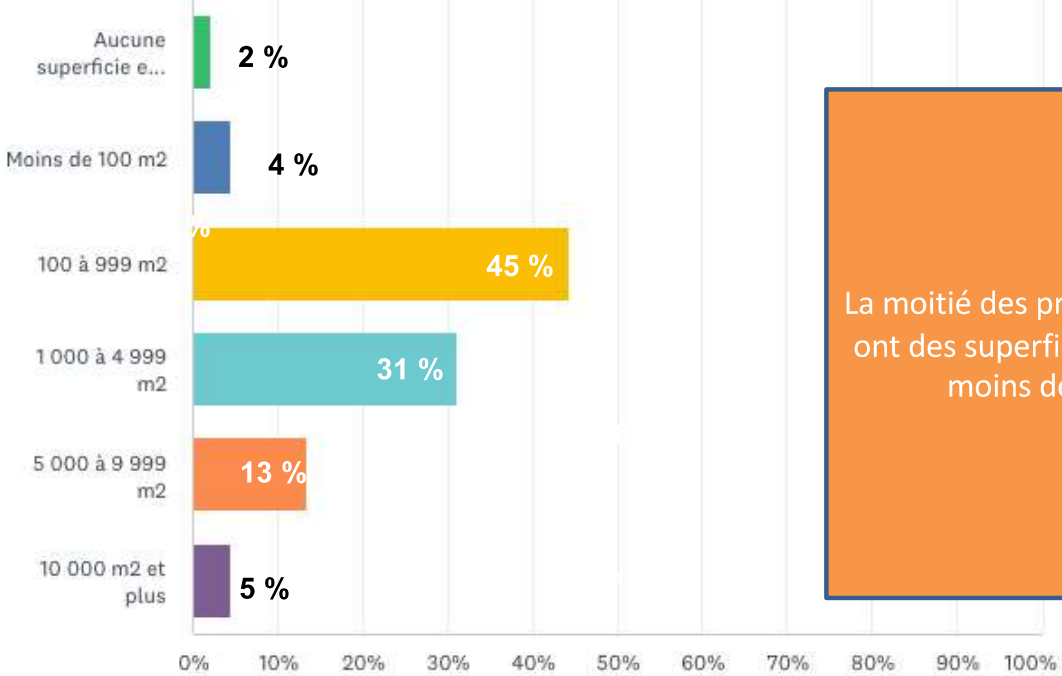
Comment cultivez-vous vos fleurs coupées ? Veuillez cocher un seul choix.



À peu près la même proportion des producteurs sondés cultive en champ uniquement ou en champ et serre froide. 4 % cultive en champ et serre chauffée et le double cultive en champ, en serre froide et en serre chauffée.



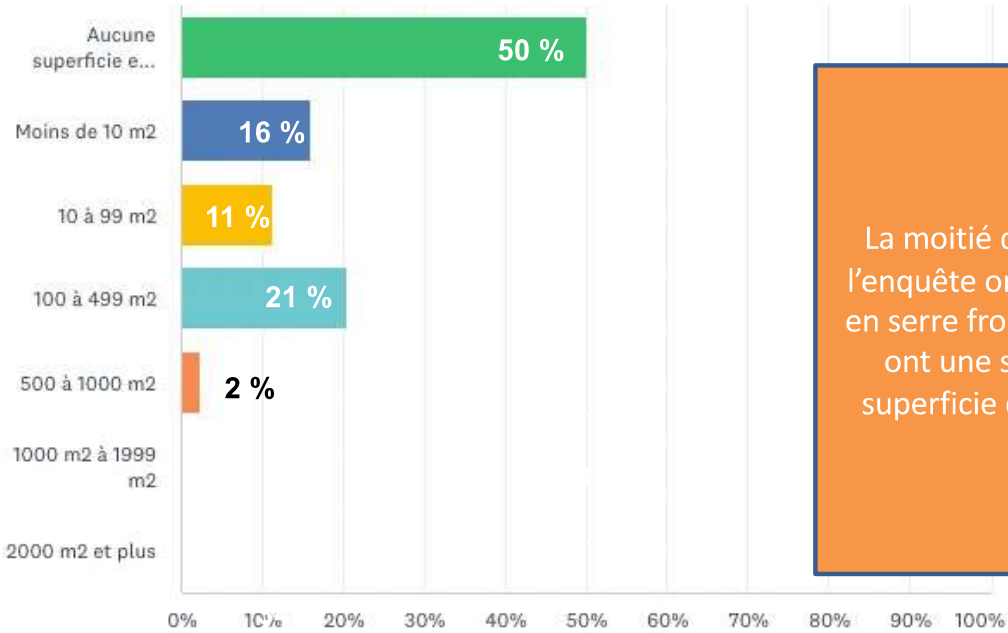
Quelle superficie en production de fleurs coupées en champ exploitez-vous ?
(en m² , par ex. 100 m² = 1 076 pi², 4 047 m² = 1 acre, 10 000 m² = 1 hectare)



La moitié des producteurs sondés ont des superficies en champ de moins de 1000 m².



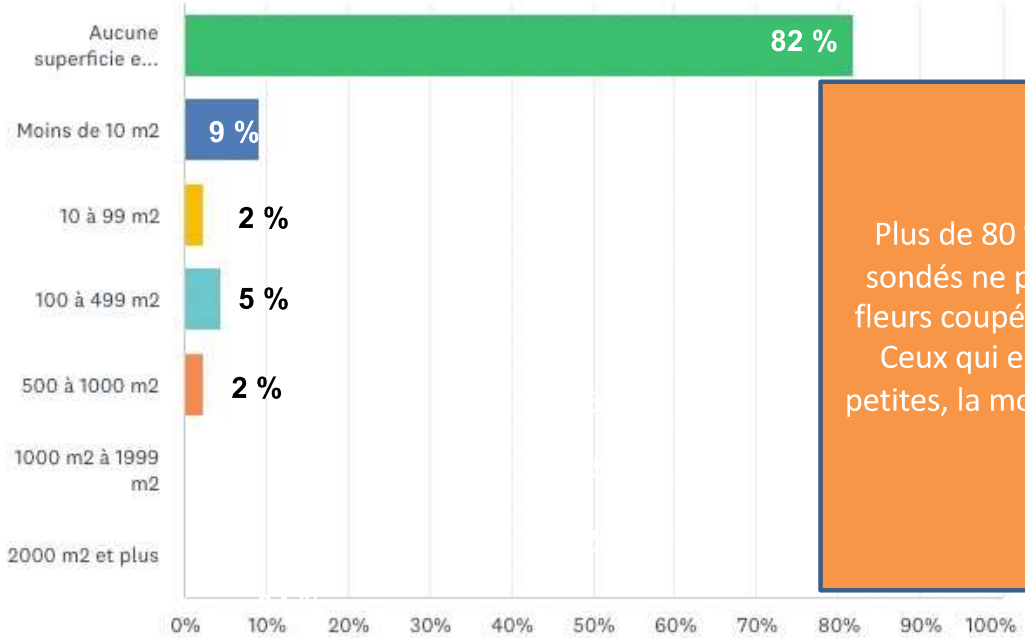
Quelle superficie en production de fleurs coupées en serre froide exploitez-vous ? (en m² , par ex. 1 076 m² = 1 acre, 10 000 m² = 1 hectare)



La moitié des producteurs de l'enquête ont aucune superficie en serre froide. 23 % de ceux-ci ont une serre froide d'une superficie de plus de 100 m².



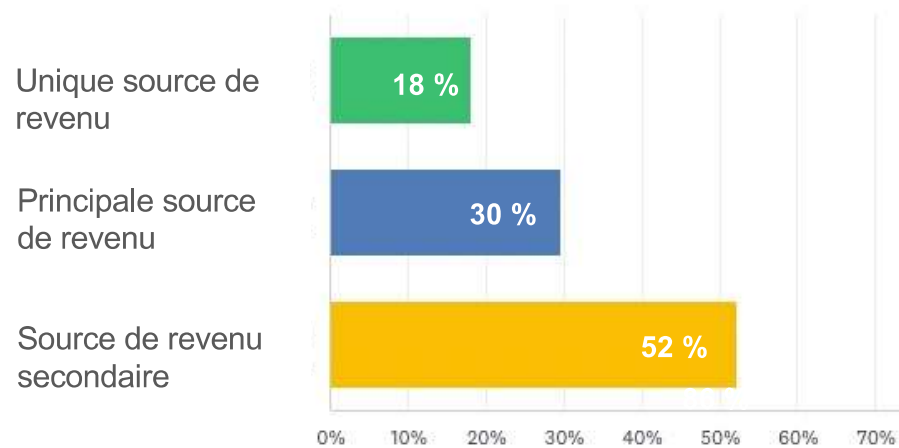
Quelle superficie en production de fleurs coupées en serre chauffée exploitez-vous ? (en m², par ex. 100 m² = 1 076 pi², 4 047 m² = 1 acre, 10 000 m² = 1 hectare)



Plus de 80 % de producteurs sondés ne produisent pas des fleurs coupées en serre chaude. Ceux qui en possèdent sont petites, la moitié ayant moins de 10m².



Laquelle des affirmations suivantes correspond le mieux à la place qu'occupent les fleurs coupées dans votre entreprise ? Veuillez cocher un seul choix.

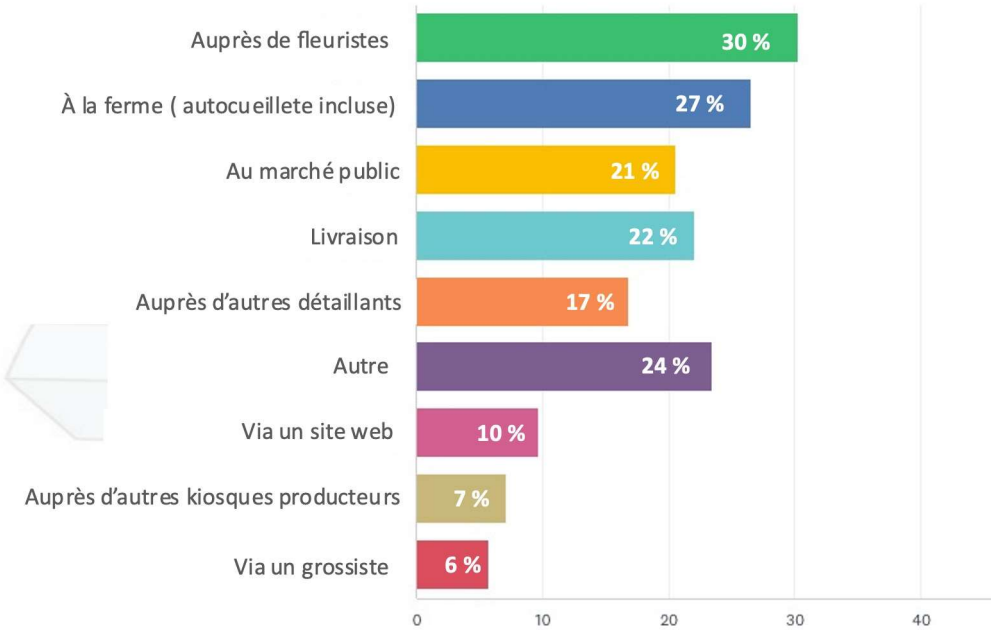


Près du cinquième des producteurs de l'enquête ont cette activité comme unique source de revenu. Plus de la moitié la considère comme une source de revenu secondaire.



Sur le total de vos ventes, à combien estimez-vous la part de celle-ci vendues dans les réseaux suivants ? (Arrondir et veuillez vous assurer que le total est égal à 100; le signe % ne doit pas être inclus dans la réponse)

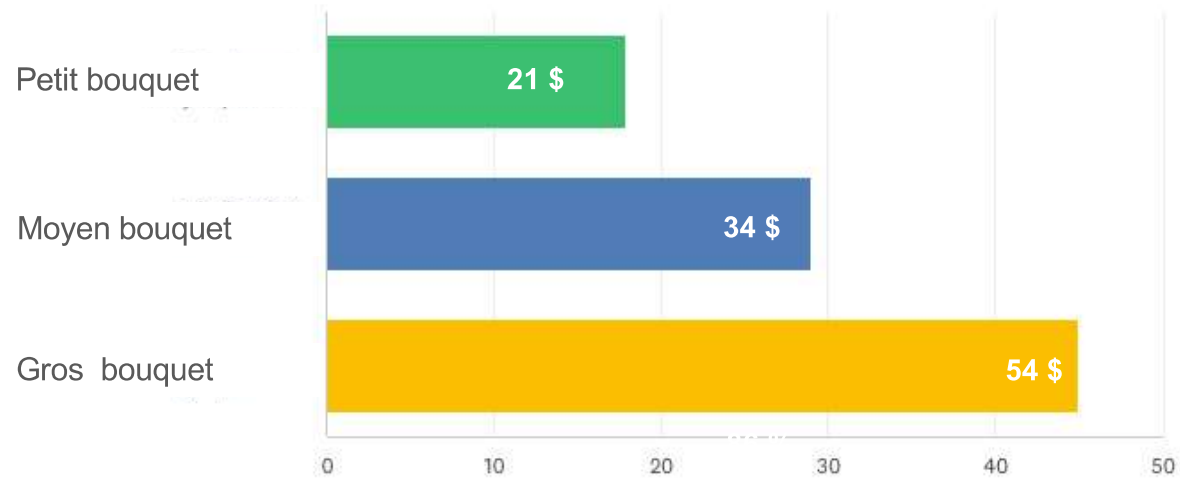
(Réponses multiples – total supérieur à 100 %)



Cet histogramme montre l'importance relative des différents canaux de distribution. Les dominants sont: auprès des fleuristes, à la ferme, suivi par livraison et Le marché public.



Quel est le prix moyen de vos fleurs coupées vendues en arrangements (arrondir en \$)?



Fourchette de prix:

- Petits bouquets : 7 \$ - 45 \$
- Moyens bouquets: 15 \$ - 80 \$
- Gros bouquets : 25 \$ - 100 \$

Variétés de fleurs déclarées (cumulatif)

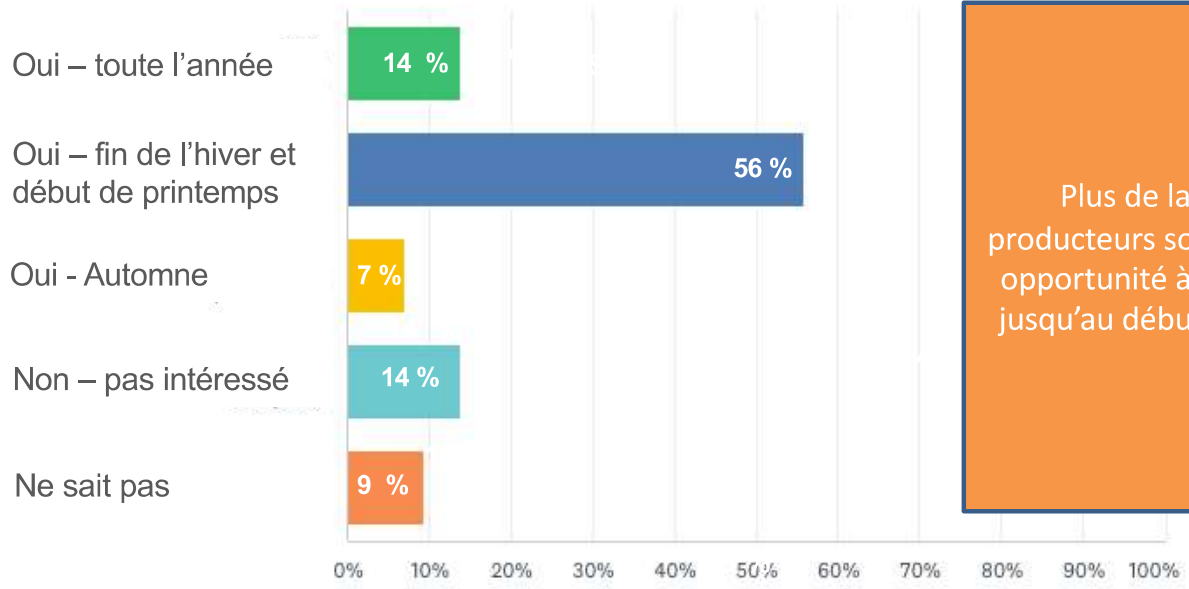
- Zinnia :	15 %
- Dahlia:	15 %
- Tulipe:	14 %
- Tournesol:	12 %
- Pivoine:	7 %
- Cosmos	7 %
- Muflier:	6 %

Renoncule, Lisianthus, Eucalyptus, Lys, Rose, Baptisia,
Glaïeul, Giroflée, Amarante, Aster, Aстранtia,
Delphiniums, Astilbe, Tagète





Êtes-vous intéressé à étendre votre période de production de fleurs coupées sur une plus longue période ? Veuillez cocher un seul choix.



Plus de la moitié des producteurs sondés voient une opportunité à la fin de l’hiver jusqu’au début du printemps.



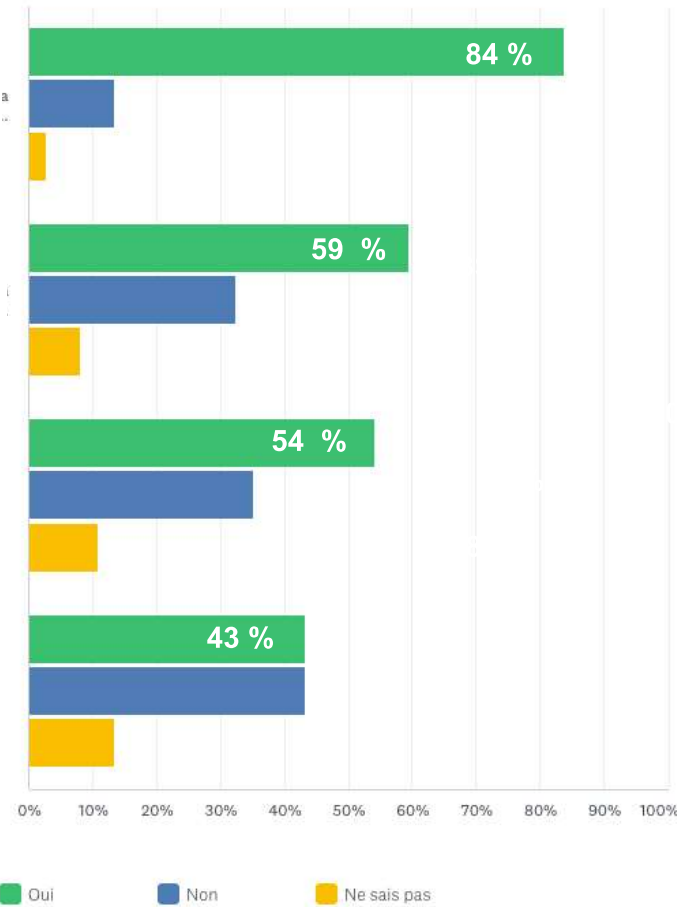
Considérant vos objectifs de développement des prochaines années, avez-vous de l'intérêt pour les pistes suivantes en vue de prolonger votre période de production ? Veuillez cocher et appuyer sur OK lorsque vous avez fini.

Évaluer investissement – serre froide

Évaluer investissement – serre chauffée

Collaboration avec producteurs en serre – prolongation de la période

Collaboration avec producteurs en serre – Offre complémentaire



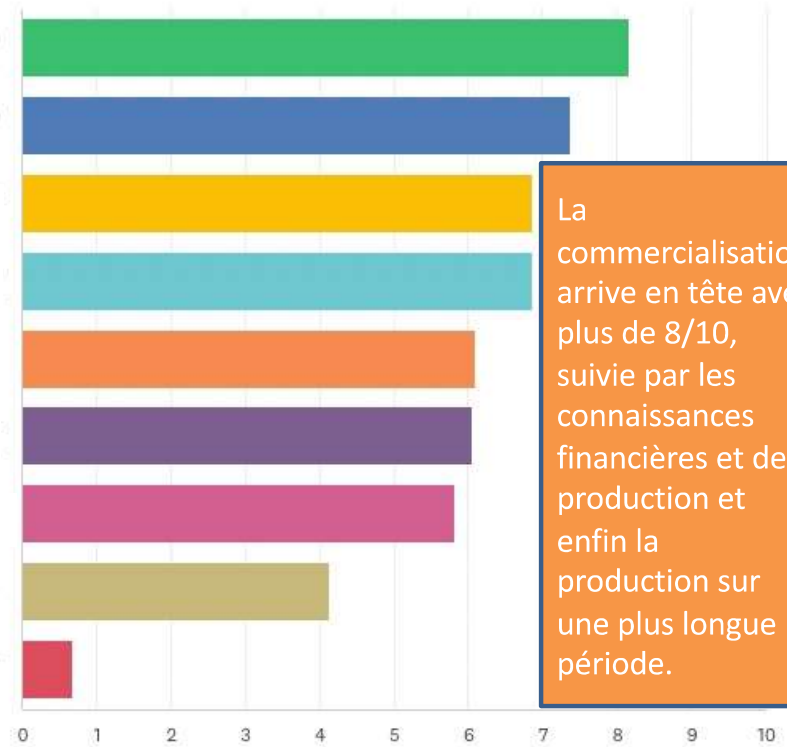
Plus de 80 % des producteurs sondés aimeraient investir dans les serres froides et près de 60 % dans une serre chauffée

55 % de ceux-ci pourraient considérer un partenariat avec un producteur en serre pour étendre la période de commercialisation et un peu moins pour développer une offre complémentaire.



Parmi les sujets suivants, lesquels sont des enjeux importants pour assurer la pérennité de votre entreprise de production de fleurs coupées ? (Cotez de 1 à 10, 1= pas important et 10= très important. Appuyez sur OK lorsque vous avez fini.)

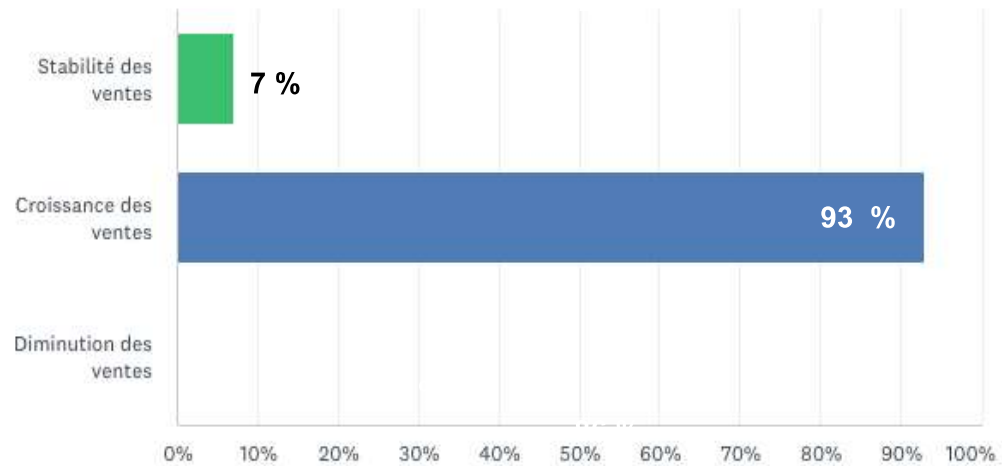
- Amélioration de la commercialisation
- Meilleure connaissance des coûts de revient
- Meilleures connaissances techniques de production
- Possibilité de produire sur une plus longue période
- Possibilité d'augmentation des ventes avec partenaire
- Ajout de nouvelles variétés
- Meilleures connaissances des techniques de fleuristerie
- Recrutement et rétention de la main d'oeuvre
- Autre



La commercialisation arrive en tête avec plus de 8/10, suivie par les connaissances financières et de production et enfin la production sur une plus longue période.



Comment envisagez-vous le développement de vos ventes pour les 2 prochaines années ?



Les producteurs participants confirment qu'ils pressentent que le marché est en développement. 93% de ceux-ci envisagent une croissance pour les deux prochaines années.

Annexe -3- Liste des personnes interrogées



ANNEXE - Entrevues en profondeur- liste des participants

- ❑ Ange Hébert-Corriveau- Jour de Printemps – Grossiste-fleuriste événementiel
- ❑ Jean-François Parent -Fleurs coupées Québec
- ❑ Sylvain Robillard- Prop. Club Floral
- ❑ Yan Karam – DG Fleurs et passion Yasmina
- ❑ Andriy Migunov- DG Marché floral interprovincial
- ❑ Catherine Berthiaume- DG Savoir Fleurs
- ❑ Dany Gaudet- Directrice Dames d’Alcantara
- ❑ Annie Vallières – Jardin Dion
- ❑ Stéphanie Joly – Boîte à Fleur

Annexe -4- Guide d'entrevue





Guide d'entrevues Réseaux de distribution

Mandat fleurs coupées

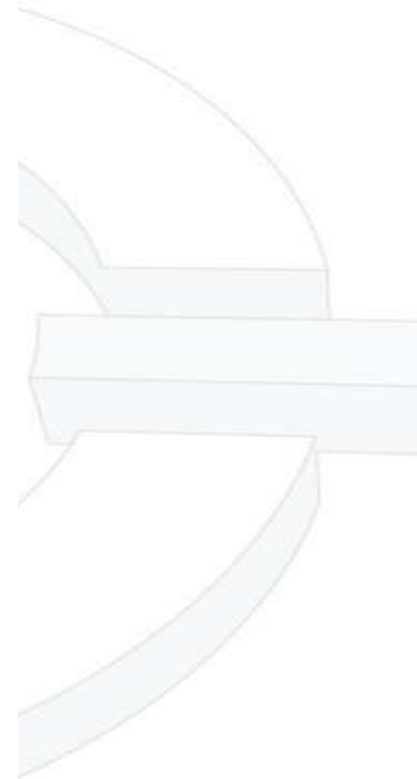
Nom : _____
Titre : _____
Courriel : _____
Organisation : _____
Date : _____

Bonjour, mon nom est _____. Je téléphone de la firme conseil MARCON spécialisée en recherche marketing et en planification stratégique.

Notre firme travaille en ce moment avec les Producteurs en serre du Québec pour développer, de concert avec les producteurs de fleurs en champ, une offre plus importante et plus étendue de fleurs coupées produites au Québec. Ces fleurs pourraient être offertes aux consommateurs via les grandes surfaces entre autres.

Nous vous proposons d'abord, en primeur, de passer en revue un récent sondage que nous avons réalisé auprès des ménages québécois sur leurs habitudes de consommation de fleurs coupées. Par la suite, nous discuterons avec vous des opportunités qui pourraient s'offrir aux fleurs coupées du Québec.

Pouvez-vous m'accorder un peu de temps en ce moment ? **Si non** : Dans un proche avenir, quelle date et plage horaire vous conviendraient le mieux ?



Partage des données du sondage MARCON

(Présentation du document et discussions)

1. Perspectives générales du marché des fleurs coupées

Le projet que nous menons en ce moment s'appuie sur une tendance observée d'augmentation de l'intérêt des consommateurs envers les fleurs coupées cultivées au Québec. Plusieurs entreprises de production en champ ont vu le jour au cours des dernières années.

- Confirmez-vous cette tendance ?
- Est-ce que cette croissance est aussi observée pour toutes les fleurs coupées, incluant celles importées? (Demander % de croissance à l'appui, si applicable)
- Selon votre connaissance du marché, de façon générale, si on inclut tous les réseaux de distribution, quelle est la part de marché des fleurs coupées importées de l'extérieur du pays, versus celle des fleurs en provenance de l'Ontario, de la Colombie Britannique (ou autres)?
- Observez-vous la présence de fleurs coupées du Québec actuellement sur le marché ?

2. Disponibilité des fleurs coupées du Québec

Présentement, l'essentiel de la production québécoise de fleurs coupées est assuré par des entreprises régionales, généralement de petite taille, qui ont peu ou pas d'installations ~~serricoles~~. Ainsi, la disponibilité des fleurs coupées du Québec est limitée. Il y en a très peu en dehors de la période de production en champ qui s'échelonne de mai à septembre/octobre. Les réseaux de distribution actuels sont, entre autres : la vente à la ferme et les fleuristes, au marché public et par livraison (consommateurs et clients corporatifs).

- Avez-vous déjà travaillé à commercialiser les fleurs coupées produites au Québec? (Discuter du feedback)

3. Projet en cours

Comme mentionné précédemment, le projet en cours vise à augmenter la production des fleurs cultivées au Québec en termes de volume et de disponibilité durant l'année. Ce faisant, on voudrait pouvoir intensifier les ventes dans les autres canaux de distribution qui semblent écouler une bonne quantité de fleurs, tels les supermarchés, les pharmacies etc... La mise en marché des fleurs du Québec serait supportée par une attestation de provenance que chaque producteur pourrait utiliser dans sa mise en marché. L'approvisionnement sera assuré par les producteurs en champ et aussi par les producteurs en serre lors de la période de l'automne et celle précédant la culture en champ au printemps.

- Quelle est votre réaction générale face à ce projet ?

3. Projet en cours

Comme mentionné précédemment, le projet en cours vise à augmenter la production des fleurs cultivées au Québec en termes de volume et de disponibilité durant l'année. Ce faisant, on voudrait pouvoir intensifier les ventes dans les autres canaux de distribution qui semblent écouler une bonne quantité de fleurs, tels les supermarchés, les pharmacies etc... La mise en marché des fleurs du Québec serait supportée par une attestation de provenance que chaque producteur pourrait utiliser dans sa mise en marché. L'approvisionnement sera assuré par les producteurs en champ et aussi par les producteurs en serre lors de la période de l'automne et celle précédant la culture en champ au printemps.

- Quelle est votre réaction générale face à ce projet ?

- Pouvez-vous commenter sur les périodes de disponibilité du produit ? Serait-il mieux d'être présent en continu ou de plutôt viser des périodes particulières comme Pâques et la fête des Mères ?
- Au niveau des principales variétés de fleurs actuellement cultivées, on recense les suivantes :
 - o Zinnia
 - o Dahlia
 - o Tulipe
 - o Tournesol
 - o Pivoine
 - o Cosmos
 - o Muflier
- Est-ce que, de prime abord, ces variétés de fleurs vous apparaissent intéressantes ? Est-ce qu'elles permettraient d'offrir un produit qui se différencierait des importations ? Sinon, quelles autres variétés croyez-vous que le secteur devrait offrir ?
- Est-ce que l'utilisation d'une attestation de provenance pourrait aider à la commercialisation ?
- Quels sont, selon vous, les volumes à rencontrer pour pouvoir être considéré comme fournisseur auprès de votre organisation (nb. de skus min.) ?
- Quelles sont les cibles de prix de vente au détail pour un petit, moyen et gros bouquet de fleurs coupées du Québec selon vous ? Pouvons-nous espérer une prime par rapport aux produits de l'extérieur ? De quel ordre ? À quelles conditions



- Quelles sont les cibles de prix de vente au détail pour un petit, moyen et gros bouquet de fleurs coupées du Québec selon vous ? Pouvons-nous espérer une prime par rapport aux produits de l'extérieur ? De quel ordre ? À quelles conditions
 - Quelles sont les marges à consentir au niveau du grossiste et du détaillant ? Autres frais ?
 - Au niveau de la distribution, quelle serait la meilleure approche en tenant compte du fait que les volumes disponibles seront produits à différents endroits au Québec ?
 - Quels seraient les points de vente à cibler pour ce type de produit ?
 - L'utilisation d'un site web réunissant l'offre globale, les disponibilités, les emplacements des sites de production, pourrait-elle devenir un outil utile aux acheteurs ?
4. Avez-vous d'autres commentaires à formuler pour nous aider dans le développement de projet ?

**Au nom de MARCON, j'aimerais vous remercier
pour le temps que vous m'avez accordé.**