



L'Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale

**Mémoire présenté dans le cadre de la
Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois**



I Q D H O

Institut québécois du développement
de l'horticulture ornementale

www.iqdho.com

21 juin 2007

Table des matières

Introduction.....	1
1 Portrait de la production ornementale.....	1
1.1 La production nationale canadienne.....	2
1.2 La pratique du jardinage dans la population.....	4
1.3 La provenance des produits horticoles consommés au Québec.....	4
1.4 Un des secteurs agricoles les plus diversifiés.....	5
2 L'IQDHO, au cœur de l'industrie horticole.....	7
2.1 Mission de l'IQDHO.....	7
2.2 Les services-conseils en entreprise.....	8
2.2.1 Les services-conseils techniques.....	8
2.2.2 Les services-conseils en gestion.....	9
2.2.3 Les services-conseils en agroenvironnement.....	9
2.2.4 Les services-conseils en recherche et développement (R&D).....	9
2.2.5 Les services-conseils en centre-jardin.....	9
2.3 Les activités techniques.....	10
2.4 La collecte et la diffusion d'information spécialisée par le biais du Centre de gestion des connaissances.....	10
2.5 Les mandats spéciaux et les projets de développement du secteur.....	11
3 Les enjeux du secteur.....	12
3.1 Les services-conseils en gestion.....	12
3.2 Les services-conseils en agroenvironnement.....	14
3.3 L'arrivée des réseaux Agriconseils.....	15
3.4 Le transfert technologique en lien avec le service-conseil en entreprise.....	15
3.5 Les moyens d'appuyer les producteurs dans l'intégration des résultats de l'innovation technologique dans leur entreprise.....	17
3.5.1 Des appuis financiers adaptés aux spécificités de notre secteur.....	17
3.5.2 Les crédits d'impôt pour les services de veille et d'adaptation technologique.....	17
3.5.3 La veille technologique et stratégique pour le secteur ornemental.....	18
3.6 Les projets de développement du secteur.....	19
3.6.1 Financement de l'innovation horticole ornementale par des programmes adaptés.....	19
3.6.2 La promotion de l'horticulture ornementale par la mise en place de projets mobilisateurs.....	19
3.7 Les enjeux de l'IQDHO.....	20
3.7.1 Un financement récurrent garanti et indexé.....	20
3.7.2 La difficulté de recruter et de former des ressources compétentes en horticulture ornementale.....	20
Conclusion.....	23

Introduction

L'Institut québécois du développement de l'horticulture ornementale (IQDHO) est un organisme issu d'un partenariat entre le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et l'industrie, représentée par la Fédération interdisciplinaire de l'horticulture ornementale du Québec (FIHOQ).

Depuis maintenant 17 ans, nos conseillers sillonnent les routes du Québec et côtoient des producteurs sur une base quotidienne. Dans plusieurs cas, la relation de confiance qui unit les producteurs à leur conseiller dure depuis la fondation de l'IQDHO. Comme peu d'autres intervenants, nous jouissons d'un point de vue privilégié sur l'industrie. Il nous fait donc grand plaisir d'avoir l'occasion de partager avec la Commission certaines de nos observations et de nos préoccupations concernant l'avenir de notre secteur.

Afin de permettre à la Commission de mettre nos recommandations en perspective, nous présenterons dans un premier temps certaines statistiques sur notre secteur, puis nous présenterons les différents services offerts par l'IQDHO.

1 Portrait de la production ornementale

Le domaine de l'horticulture ornementale est jeune, dynamique et il a le vent dans les voiles. En fait, le taux de croissance annuelle des ventes au détail de 10 % par année depuis les 25 dernières années (valeur à la consommation des produits et services). On compte actuellement 5 000 entreprises de production, de commercialisation et de services qui génèrent plus de 1,5 milliard de dollars et procurent de l'emploi à plus de 40 000 personnes au Québec.

Tableau 1 : Quelques données économiques sur la production et la commercialisation en horticulture ornementale au Québec¹

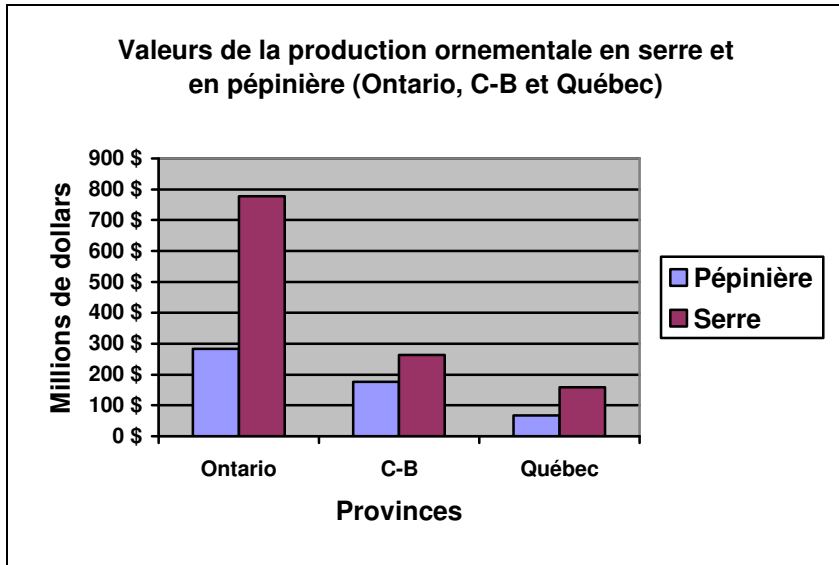
Secteur	Nombre d'entreprises	Chiffre d'affaires global (\$)	Nombre d'employés
Production en pépinière	350	59,5 millions	1 600
Production en floriculture	572	156 millions	3 100
Production de gazon	71	23 millions	700
Jardineries (centres-jardin)	441	376 millions	4 000

Comme on peut le voir, le secteur de la production (serre, pépinière et gazon) représente un chiffre d'affaires global de 230 millions de dollars au Québec. Il ne s'agit donc pas d'un secteur de production marginal.

¹ MAPAQ, 1999, Profil de la main-d'oeuvre agricole au Québec et Institut québécois des ressources humaines en horticulture, 1999, Étude sur la structure des emplois en horticulture ornementale au Québec.

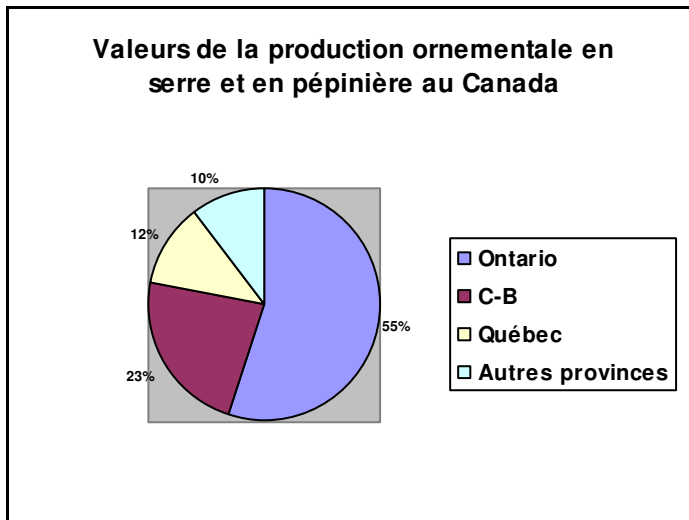
1.1 La production nationale canadienne

Près de 90 % de la production nationale est issue de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et du Québec. L'Ontario domine largement l'industrie en serre et en pépinière. Comme on peut le voir dans le graphique suivant, cette domination est particulièrement forte dans le secteur serricole.



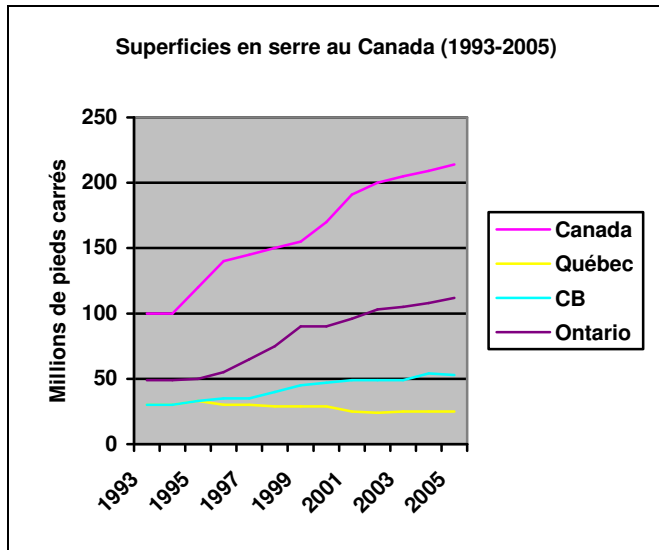
2

Alors que le Québec compte près du quart de la population canadienne, il est intéressant de noter que la valeur de sa production ne compte que pour 12 % de la production nationale. Dans la mesure où les habitudes de consommation ne diffèrent pas significativement d'une province à l'autre, cet écart entre le poids de la production du Québec et son poids démographique suggère un manque à gagner important pour les producteurs d'ici. Pour les deux autres provinces, le poids de la production excède largement le poids démographique.



2

L'abondance facilement observable des produits importés sur le marché québécois tend à confirmer le statut d'importateur net de la province. Alors que les exportations de la Colombie-Britannique et de l'Ontario ont augmenté en flèche dans les 15 dernières années, celles du Québec restent timides. Le même phénomène s'est produit avec l'augmentation des superficies en serre, qui constitue un bon indicateur du retard qu'accumule le Québec par rapport à ses concurrents. Alors que la consommation est en croissance constante, les capacités de production du Québec sont stables depuis plus de 10 ans. Pour la même période, l'Ontario et la Colombie-Britannique ont doublé leur superficie en serre.



2

Cette situation est d'autant plus préoccupante qu'une partie de la croissance des autres provinces s'est faite par le biais d'exportations vers les États-Unis, grâce entre autres à un taux de change nettement avantageux. Dans un premier temps, le Québec n'a donc pas profité comme il l'aurait pu d'une situation favorisant la croissance. De plus, le marché québécois risque maintenant de subir une pression accrue des produits canadiens à mesure que les importations vers les États-Unis ralentissent en raison de la hausse du taux de change.

Il est clair que plusieurs facteurs peuvent expliquer le retard dans la croissance des capacités de production québécoise. Le climat est certainement un de ces facteurs, mais il est loin d'être le seul. Par exemple, l'industrie ontarienne est une industrie plus mature, entretenant historiquement une relation étroite avec les producteurs hollandais. D'une certaine façon, l'Ontario est une porte d'entrée de nouvelles façons de faire, souvent en provenance de l'Europe. La Colombie-Britannique vit une situation similaire. Le fait que ces deux provinces possèdent sur leur territoire des stations de recherche fédérales dont les travaux portent sur les cultures abritées le Centre de recherche sur les cultures abritées et industrielles d'Harrow en Ontario et le Centre de recherches Agroalimentaires du Pacifique en C-B), ce qui a sûrement contribué à faire évoluer les technologies et les techniques de production.

² Statistique Canada. Les industries des cultures de serre, des gazonnières et des pépinières 2005. Catalogue no. 22-202-XIB. Avril 2006. 28 pages.

La présence d'instituts de recherche financés par le gouvernement fédéral assure des activités de recherche, en innovation et de transfert technologique qui font défaut au Québec. La loi R-20 qui obligeait, jusqu'en décembre 2005, les serristes à engager des travailleurs de la construction pour ériger des serres a fort probablement contribué au retard au niveau de la construction de serres au Québec par rapport aux deux autres provinces.

De plus, l'absence de barrière linguistique chez eux favorise les échanges avec les producteurs américains et, par le fait même le développement des exportations.

Les quelques exemples d'entreprises québécoises performant aussi bien que les meilleures entreprises des autres provinces démontrent que le développement d'un secteur horticole dynamique et compétitif est possible. Nous estimons alors qu'il est souhaitable de continuer d'agir collectivement sur plusieurs facettes de cette industrie afin de favoriser son développement d'une façon bénéfique pour l'ensemble de la province.

1.2 La pratique du jardinage dans la population

Selon la FIHOQ, le jardinage est la deuxième activité de loisir pratiquée par les Nord-américains et est celle qui connaît la plus grande croissance chez les Québécois depuis 25 ans. Rappelons que l'horticulture ornementale est la seule production agricole dont les produits sont systématiquement taxables. En plus des retombées économiques importantes du secteur générées par les taxes et les emplois, le jardinage est un loisir ayant des effets positifs au niveau de la santé publique.

On estime que 2 millions de Québécois pratiquent le jardinage, soit un ménage sur deux. Dans un contexte de vieillissement de la population, les retombées sur la santé et le bien-être apparaissent particulièrement importantes. Que ce soit d'un point de vue économique ou social, on peut donc affirmer qu'il s'agit d'un secteur ayant des retombées positives significatives pour l'ensemble de la province.

1.3 La provenance des produits horticoles consommés au Québec

Les produits utilisés par les jardiniers amateurs québécois viennent principalement des régions suivantes :

- Le Québec (Montérégie, Lanaudière, Laurentides, Capitale-Nationale et Chaudière-Appalaches);
- L'Ontario (régions des Grands-Lacs);
- La Colombie-Britannique (Île de Vancouver, Lower Mainland et la Vallée de l'Okanagan);
- Les Etats-Unis et
- L'Europe (principalement pour les fleurs coupées et les bulbes).

Selon nos estimations, les parts de marché des producteurs québécois sur le marché provincial varient entre 30 % et 100 % selon les productions. Par exemple, les importations de plantes printanières annuelles sont négligeables, alors que de 15 à 30 % des vivaces vendues ici proviennent des États-Unis ou de l'Ontario.

Tableau 2 : Estimation³ des parts de marchés des producteurs québécois par type de production

Catégorie de produits	Lieu de production	Degré d'autosuffisance
Annuelles	Serres	100 %
Vivaces	Serres	85 %
Potées fleuries	Serres	30-50 %
Fleurs coupées	Serres	2-5 %
Plantes vertes	Serres	30 %
Arbres	Pépinières	30 %
Arbustes	Pépinières	70 %
Cèdres à haies	Pépinières	80 %
Autres conifères	Pépinières	40-50 %
Rosiers	Pépinières	30 %
Vivaces	Pépinières	70 %
Grimpantes	Pépinières	50 %
Petits fruits	Pépinières	70 %
Gazon en plaques	Gazonnières	100 %

Alors que certaines plantes ne peuvent être produites au Québec de façon compétitive en raison du climat, il nous semble préoccupant de voir que parmi les produits importés, on compte certaines catégories de plantes qui pourraient très bien être produites ici, telles que les plantes greffées en tête, les arbres d'ornement et fruitiers, les vivaces ainsi que certains conifères érigés.

1.4 Un des secteurs agricoles les plus diversifiés

Le moins que l'on puisse dire du secteur de l'horticulture ornementale, c'est qu'il est très diversifié. Il comprend les productions ornementales de serre telles que les annuelles, les vivaces, les potées fleuries, les fleurs coupées, les plantes vertes et les paniers suspendus. À cette liste s'ajoutent maintenant de nouveaux créneaux, comme ceux des fleurs comestibles, des plantes pour les toits «végétalisés» et des plants de mosaïque.

Les productions de pépinière comme les arbres, les arbustes, les conifères, les plantes grimpantes et les fleurs coupées en champs font également partie de l'éventail de produits, sans oublier le gazon en plaques.

³ Source : Estimation des conseillers de l'IQDHO, 2007.

Il est aussi nécessaire que la mise en marché soit adaptée et personnalisée puisque les produits peuvent être destinés directement au producteur, aux centres-jardin, aux grandes surfaces, aux marchés publics, aux jardins publics, aux magasins de rénovation, aux épiceries ou aux pharmacies. Ils peuvent enfin être écoulés via les sociétés d'horticulture et le Marché floral interprovincial.

D'autre part, la faible spécialisation est une autre des spécificités commerciales de notre secteur. Un même producteur peut être commerçant en gros et au détail, posséder une compagnie d'entretien de pelouses ou d'aménagement paysager, être fleuriste, et ainsi de suite, avec toutes les combinaisons possibles et imaginables.

Enfin, une autre caractéristique de notre secteur est que les associations de l'industrie sont regroupées sous une même fédération, la FIHOQ — un des parents de l'IQDHO — qui regroupe trois sous-secteurs, soit la production, la commercialisation et les services.

Il y a donc plusieurs occasions pour les intervenants des sous-secteurs de la production, de la commercialisation et des services de se rencontrer, d'échanger, d'établir des liens et de se constituer en réseau.

Nous considérons que la communication fluide qui existe entre les différents sous-secteurs est une force de notre domaine, autant du point de vue commercial que du point de vue associatif.

2 L'IQDHO, au cœur de l'industrie horticole

L'IQDHO existe maintenant depuis 17 ans et a acquis une excellente réputation dans l'industrie. Nous présentons sommairement les principaux domaines d'activité ainsi que quelques réalisations de l'IQDHO au fil des ans. Pour une description plus complète de l'organisme, nous vous référons toutefois au CV corporatif présenté en annexe.

2.1 Mission de l'IQDHO

Notre mission, tout comme notre clientèle, a évolué et s'est élargie au fil du temps selon les demandes du marché. Parmi les centres d'expertise du MAPAQ, l'IQDHO est maintenant reconnu en tant que « le Centre d'expertise en horticulture ornementale du Québec » *qui fournit de l'encadrement technico-économique aux producteurs en serre, pépinière et de gazon et à tous les intervenants de l'horticulture ornementale du Québec par le biais de services-conseils et d'activités techniques et par son Centre de gestion des connaissances. Le but est d'aider les entreprises à améliorer la qualité et l'efficacité de leur production, la rentabilité de leur entreprise et, par conséquent, leur compétitivité.* L'IQDHO est un organisme privé sans but lucratif issu d'un partenariat entre le MAPAQ et la FIHOQ qui représente l'industrie de l'horticulture ornementale.

Sa création, en 1990, suivait les orientations stratégiques du MAPAQ qui souhaitait agir en partenariat avec le milieu en ce qui concerne la prise en charge des services-conseils afin de permettre :

- Une orientation concertée des services-conseils;
- L'accroissement de la qualité des services offerts;
- Un apport financier additionnel favorisant l'accroissement des services et l'ajout d'outils d'appoint innovateurs à moyen terme; ainsi que
- La création d'une structure simple, souple et réagissant rapidement.

Plus de 500 producteurs et alliés de toutes les régions du Québec utilisent nos services annuellement. À titre indicatif, en 2005-2006, l'IQDHO comptait :

- 274 membres et
- 520 clients.

Pour cette même année, 2 730 interventions représentant 5 684 heures en entreprises ont été réalisées. L'ensemble des heures de consultation en entreprise sont facturées au client à un taux horaire allant de 70 à 150 \$. Le fait que les producteurs acceptent de déboursier pour nos services démontre bien combien ceux-ci sont appréciés des producteurs.

Les services dispensés par l'IQDHO peuvent être divisés en 4 grands axes:

1. Les services-conseils (techniques, en gestion, en recherche et développement, en centre-jardin et en agroenvironnement);
2. Les activités techniques (colloques, cliniques, voyages d'étude);
3. La collecte et la diffusion d'information par le biais du Centre de gestion des connaissances; et
4. Les mandats spéciaux et les projets de développement du secteur.

L'IQDHO contribue à promouvoir directement le développement du secteur de l'horticulture ornementale. Les domaines d'expertise de l'IQDHO sont :

- La culture en serre de plantes ornementales (plantes annuelles, potées fleuries, plantes vertes, fleurs coupées, paniers suspendus, plantes vivaces, etc.);
- La culture en pépinière de plantes ornementales (culture en champ et en contenant de plantes ligneuses et de plantes vivaces);
- La production de gazon;
- L'entretien et la vente en centre-jardin; ainsi que
- Toute question technique sur les végétaux ornementaux dans les domaines municipal, institutionnel et provincial.

2.2 Les services-conseils en entreprise

2.2.1 Les services-conseils techniques

Les services-conseils techniques constituent le pilier des activités de l'IQDHO. Il s'agit du premier service offert suite à la fondation de l'IQDHO et c'est celui qui mobilise le plus de ressources. Présentement, l'IQDHO compte 8 conseillers en serre, en pépinière et en centre-jardin. Ces conseillers accompagnent les producteurs tout au long de la saison de production. La fréquence et la durée des visites varient selon les besoins du client, allant de quelques visites jusqu'à des consultations d'une journée à chaque semaine pour l'ensemble de la saison. Les conseillers sont aptes à intervenir sur des sujets aussi variés que la multiplication des végétaux, la fertilisation, le dépistage et le contrôle phytosanitaire, le contrôle de la croissance et bien d'autres. La panoplie des sujets d'intervention rend nécessaire la collaboration étroite entre les conseillers. C'est pourquoi des conférences téléphoniques sont organisées de façon hebdomadaire afin de discuter des cas particuliers, des nouveaux ravageurs, etc. Cette synergie entre les conseillers est bénéfique aux clients et constitue l'une des forces de l'IQDHO.

2.2.2 Les services-conseils en gestion

Pour aider les entreprises à accroître leur capacité de gestion, l'IQDHO offre des services-conseils spécialisés en gestion. Le conseiller en gestion accompagne les membres en leur offrant, entre autres, les services suivants : analyse des coûts de production, analyse financière et plan d'affaires. Certains services peuvent être étudiés conjointement par le conseiller technique pour que les recommandations aient une application directe dans l'entreprise telle que l'organisation du travail, la planification technique et l'élaboration d'outils d'organisation et de planification.

2.2.3 Les services-conseils en agroenvironnement

Notre club-conseil en agroenvironnement est le seul spécialisé en horticulture ornementale présentement offert au Québec. Il permet d'aider les producteurs qui sont tenus d'appliquer le règlement sur les exploitations agricoles (REA), mais aussi d'accompagner les producteurs en horticulture ornementale qui se sentent interpellés par les enjeux environnementaux de l'heure : la gestion des fertilisants et des pesticides, les pratiques culturales de conservation des sols, de l'énergie et de l'eau, la lutte et la gestion intégrée. Depuis plusieurs années, l'IQDHO offre des formations sur la lutte intégrée en serre, en pépinière, en centre-jardin et en espace vert urbain, ainsi que sur la gestion de l'énergie en serre. Nous nous considérons parmi les précurseurs de la présente tendance environnementale auprès des producteurs de notre domaine.

2.2.4 Les services-conseils en recherche et développement (R&D)

Depuis plus de 11 ans, l'IQDHO aide les entreprises du Québec à structurer et à effectuer de l'expérimentation et de la recherche en entreprise. L'IQDHO les oriente dans la recherche de financement pour la mise sur pied de projets de recherche et de développement et les guide dans l'élaboration de projets adaptés aux besoins de l'entreprise, le suivi, l'analyse et l'interprétation de données, les recommandations, la rédaction de rapports et les réclamations fiscales.

Au cours des deux dernières années, l'IQDHO a facturé plus de 1 100 heures en élaboration et en suivi de projets de R&D auprès des entreprises du secteur.

2.2.5 Les services-conseils en centre-jardin

Les jardineries ont accès aux services techniques reliés à l'entretien des végétaux dans leur entreprise et également à quelques aspects reliés à la commercialisation et au marchandisage en lien avec les végétaux. La conseillère en centre-jardin offre également des conseils techniques reliés à la qualité des produits destinés à la vente : entretien des végétaux, programmes et suivi de fertilisation, irrigation (techniques et qualité de l'eau) et contrôle phytosanitaire (diagnostics et recommandations).

2.3 Les activités techniques

L'IQDHO organise à chaque année des activités de groupe sous la forme de colloques, de journées d'information, de cliniques, de formations en entreprise et de voyages d'études. Les voyages d'études effectués annuellement par notre personnel sont une façon pour lui de se ressourcer, de mettre à jour ses connaissances et de procéder à de la veille stratégique. Nous organisons par la suite des activités de diffusion de ces connaissances nouvellement acquises par le biais de journées d'information ou de colloques offerts à tous.

Nous organisons également des formations d'une journée sur des sujets ciblés (les cliniques). Le contenu de ces formations est structuré par nos conseillers qui parcourent les références sur le sujet et rédigent un document qui sert de base à la formation d'un jour. Les cliniques sont répétées annuellement — ou à la demande — et les documents sont offerts aux producteurs par la suite.

Au cours des trois dernières années, l'IQDHO a organisé en moyenne 30 activités techniques par année qui ont attiré une moyenne annuelle de 509 participants. En 2005-2006, le nombre de participants a d'ailleurs augmenté de 106 %.

2.4 La collecte et la diffusion d'information spécialisée par le biais du Centre de gestion des connaissances

Afin de soutenir les conseillers dans la livraison des services-conseils et des activités de développement de l'industrie, l'IQDHO a mis sur pied un Centre de gestion des connaissances spécialisé en horticulture ornementale. Les agronomes à la tête de ce service gèrent aujourd'hui un des centres de documentation les plus complets en la matière à l'échelle mondiale. L'information y est consignée dans un centre de documentation, une banque de données accessible aux producteurs par Internet (HORTIDATA), un réseau international d'experts et un réseau informatique interne. La banque de données contient plus de 29 000 articles indexés et 87 000 pages numérisées. Depuis le 1^{er} avril 2006, l'IQDHO offre l'accès au catalogue de HORTIDATA gratuitement à partir de son site Internet. L'accès complet permettant le téléchargement des articles est offert sans frais aux membres de l'IQDHO. La portée d'HORTIDATA est immense. À titre d'exemple, plus de 8 000 recherches ont été effectuées par les membres de l'IQDHO et par ses conseillers en 2006-2007. Près de 10 000 fiches bibliographiques et 4 200 articles téléchargeables ont été consultés.

2.5 Les mandats spéciaux et les projets de développement du secteur

L'IQDHO participe également à la réalisation de projets de développement pour l'industrie de l'horticulture ornementale tels que la coordination des volets pépinières et villes du réseau d'avertissements phytosanitaires, le pilotage du site Horticulture ornementale de Agri Réseau, la participation à des projets de développement et d'expérimentation de nouvelles cultures, et bien d'autres. Bon an mal an, l'IQDHO travaille sur une vingtaine de mandats spéciaux et de projets de développement du secteur.

Ces projets sont initiés soit par les conseillers de l'IQDHO qui constatent des besoins au cours de leurs tournées en entreprises ou par la clientèle de production, des services et de la commercialisation qui nous approche avec un besoin bien particulier.

À titre d'institut à but non lucratif dont le mandat est le développement du secteur, l'IQDHO a comme philosophie, avant d'accepter de participer à un nouveau mandat ou projet, de faire nos choix stratégiques en fonction des retombées potentielles pour l'ensemble de l'industrie. La demande de développement s'est maintenant élargie aux secteurs autres que la production, par exemple : l'aménagement paysager, les villes et les services d'entretien de pelouse.

Pour donner une idée du large éventail de thèmes abordés, voici une très courte liste de projets sur lesquels l'IQDHO a travaillé au cours des dix dernières années. La liste complète des projets auxquels l'IQDHO a participé peut être consultée dans notre CV corporatif en annexe.

- Sélection et commercialisation de végétaux d'ornement en Mongolie
- Florales internationales : « Florales de Québec 1997 et 2002 »
- Adaptation de la banque de données Agritel au secteur de l'horticulture ornementale
- Révision et élaboration des normes du BNQ en horticulture ornementale
- Avertisseur pour le RAP-Pépinières et le service de veille phytosanitaire (SVP)
- Classification horticole des municipalités pour les *Fleurons du Québec*.

3 Les enjeux du secteur

Notre industrie fait face à de nombreux enjeux qui la fragilisent et contre lesquels nous ne sommes pas parfaitement outillés. Parmi les enjeux les plus importants, mentionnons la méconnaissance des aspects économiques, les coûts de l'énergie, la main-d'œuvre, l'environnement, les enjeux commerciaux et la présence de plus en plus fréquente d'organismes nuisibles inconnus ou exotiques. Dans bien des cas, nous croyons que les services offerts par l'IQDHO tels les services-conseils, le transfert technologique et le transfert des connaissances peuvent aider grandement notre secteur à y faire face.

3.1 Les services-conseils en gestion

Pour développer la connaissance des aspects économiques du secteur

Une des explications de l'écart technologique qui se creuse entre la production québécoise et ses principaux concurrents réside dans les difficultés de valorisation des actifs par les institutions financières. Contrairement à la situation qui prévaut dans plusieurs autres secteurs, il n'existe pas de références pour l'évaluation de la valeur des actifs d'une entreprise horticole. Certains producteurs à la tête d'entreprises florissantes éprouvent des difficultés à obtenir du financement pour des projets d'agrandissement pourtant prometteurs. Devant la difficulté d'attribuer une valeur aux actifs de l'entreprise, l'institution financière a souvent le réflexe de surévaluer les risques du projet, privant le secteur d'un effet de levier important pour contrer les problèmes de sous-capitalisation.

À la demande du Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ), l'IQDHO a produit une série de fiches de références économiques pouvant être utilisées par un conseiller en financement désireux de se faire une idée sur la rentabilité de certaines productions. La production de documents de référence nous semble une bonne initiative et l'IQDHO est tout à fait en mesure de réaliser ce genre de projet. Pour l'instant, le principal frein à ce genre de projet est la difficulté de trouver du financement pour en assumer les coûts.

De plus, nous constatons la faible présence de données fiables ou de statistiques sur notre secteur qui est causée en partie par la complexité des activités du domaine.

Pour développer les compétences des entreprises en gestion

En plus de cette mauvaise connaissance du secteur par les institutions financières, force nous est d'admettre que les producteurs eux-mêmes souffrent parfois d'une mauvaise connaissance de leur entreprise d'un point de vue économique et financier. Il faut comprendre que notre secteur combine plusieurs caractéristiques haussant le niveau de complexité de la gestion. On pense, par exemple, à la durée de la production atteignant parfois 8 ans, au nombre de produits (parfois plus de 200), au roulement de personnel important, à la concentration des ventes sur une fenêtre de quelques semaines par année ou à la rareté des personnes ressources compétentes.

Parmi les enjeux en gestion les plus criants, nous comptons :

- Un retard au niveau de l'informatisation des entreprises dans leurs fonctions de production et de gestion;
- Une sous-capitalisation chronique dans certaines entreprises;
- Des pratiques de planification de la production et du travail non optimales;
- Une mauvaise connaissance de la situation financière de l'entreprise pouvant entraîner un surendettement et
- Un besoin de connaître les coûts de production.

À la suite d'une étude de marché, l'IQDHO a procédé à l'embauche d'un conseiller en gestion actif et spécialisé en horticulture ornementale. Nous estimons qu'il existe parfois une certaine résistance « culturelle » à recourir à un conseiller pour les aspects économiques, mais qu'une fois cette réticence surmontée, le conseiller devient un atout important pour le producteur. En ce sens, le Volet 1 du Cadre stratégique agricole canadien est un outil particulièrement utile pour permettre au conseiller de se familiariser avec l'entreprise et de tisser un lien de confiance avec le producteur, et ce, à moindre coût pour celui-ci. Ce programme permet d'ouvrir les yeux à plusieurs producteurs sur la pertinence de recourir aux services d'un conseiller pour la gestion de leur entreprise. Ce faisant, il devient possible de développer des compétences sur les enjeux de gestion cités plus haut.

Recommandation 1 : Favoriser des programmes facilitant les premières interventions du conseiller en gestion chez son client.

Recommandation 2: Financer le développement d'outils de référence permettant une meilleure valorisation des actifs et une meilleure estimation des risques par les institutions financières.

3.2 Les services-conseils en agroenvironnement

Pour appuyer les producteurs à se conformer aux normes dans un contexte de développement durable

Les consommateurs et les gouvernements sont de plus en plus soucieux de la qualité de l'environnement et l'agriculture en général est souvent la cible de critiques. Comme il a été mentionné précédemment, la tendance du MAPAQ et de l'industrie est d'assouplir les modalités d'accès aux services et de créer une structure souple ayant une bonne capacité d'adaptation. L'importance qu'a pris l'IQDHO dans le paysage horticole et la multitude de projets sur lesquels nous avons travaillé démontre que cet objectif a été rempli.

Malheureusement, la capacité d'adaptation et la flexibilité du Club agroenvironnement est limitée par la formule actuelle telle qu'exigée par l'entente de financement des Clubs conseils en agroenvironnement et administrée par la Coordination des clubs en agroenvironnement (CCAÉ). L'arrimage entre les façons de faire de l'IQDHO et celle des Clubs n'est pas fluide. Par exemple, pour avoir droit aux subventions pour les services en agroenvironnement, les producteurs doivent payer une cotisation spécifique, même s'ils paient déjà une cotisation à l'IQDHO. De plus, la liste des interventions admissibles aux subventions se limite aux volets suivants : gestion des fertilisants, réduction des pesticides, adoption de pratiques culturales de conservation et aménagement et protection des cours d'eau.

Des fonds spécifiques aux enjeux de notre secteur devraient être octroyés pour les volets énergétique, de la récupération des matériaux, pour la recirculation de l'eau et bien d'autres.

Encore une fois, les secteurs des services et de la commercialisation ont aussi des besoins liés aux questions environnementales. Par exemple, le recyclage des pots de plastique est une préoccupation des entreprises de production, mais aussi des centres-jardin et des paysagistes.

De plus, en reconnaissant les agronomes des centres d'expertise au même titre que les agronomes des clubs conseils pour la rédaction des plans d'accompagnement agroenvironnemental (PAA, il serait possible d'alléger la charge administrative et de permettre aux producteurs de payer une seule cotisation donnant accès à tous les types de services par un guichet unique, tout en permettant à la ressource spécialisée en agroenvironnement d'élargir son champ d'action aux besoins de l'ensemble du secteur.

Recommandation 3: Adapter la liste des interventions admissibles aux subventions en agroenvironnement aux spécificités de notre secteur.

Recommandation 4 : Assouplir la formule des clubs en agroenvironnement de manière à permettre aux producteurs de payer une seule cotisation donnant accès à tous les types de services de l'IQDHO, incluant les services en agroenvironnement.

3.3 L'arrivée des réseaux Agriconseils

Avec l'entente de partenariat MAPAQ-UPA concernant les services-conseils aux entreprises agricoles, des changements importants dans la manière dont les services-conseils techniques subventionnés sont remboursés aux producteurs depuis le 1er avril 2006. Selon l'entente, chacune des 14 régions administratives du Québec s'est dotée d'un réseau régional ayant, entre autres, comme mandat de:

- Déterminer et organiser l'offre de services-conseils;
- Faciliter l'accès des producteurs aux services;
- Gérer un budget spécialement réservé aux subventions des services-conseils.

Les réseaux Agriconseils sont sur pied depuis un an et, dans les régions où les services en horticulture ornementale ont été identifiés comme étant éligibles aux subventions, nous considérons que cette approche facilite l'obtention des besoins individuels en services-conseils par les producteurs. Les réseaux offrent également un volet collectif par de l'aide financière aux activités de formation. Nous croyons que la mise en place des réseaux Agriconseils nous permette d'augmenter l'accessibilité des services de l'IQDHO à plus de producteurs dans toutes les régions. Mais il faut se rappeler que les subventions aux services-conseils sont versés aux producteurs et non aux dispensateurs. Il faut aussi mentionner que les volets de la veille technologique ou de transfert technologique ne sont pas couverts par les réseaux Agriconseils.

3.4 Le transfert technologique en lien avec le service-conseil en entreprise

Pour rattraper le retard technologique

Depuis les 20 dernières années, l'État, autant fédéral que provincial, s'est désengagé graduellement de certains services en agriculture tels que la recherche et les services-conseils. Pour remédier au manque chronique de recherche dans notre domaine, un des moyens à privilégier serait de financer des activités d'innovation technologique. En agissant comme ressource en recherche et développement auprès des producteurs, l'IQDHO est témoin des effets bénéfiques des programmes d'appui en place.

La recherche et le développement en entreprise, bien qu'utiles, ne peuvent pas combler l'ensemble des besoins en innovation. Pour les recherches avec des retombées collectives, il serait souhaitable d'avoir accès à des installations dédiées à la recherche en horticulture ornementale et appuyées par un organe de diffusion des résultats efficace et reconnu. L'IQDHO pourrait évidemment jouer un rôle majeur tant qu'au moment du choix des projets, de leur conception et de leur réalisation, qu'à celui de la diffusion des résultats à l'industrie.

L'IQDHO dispense du service-conseil en R&D pour les entreprises depuis plus de 11 ans. Nous appuyons les entreprises de notre domaine — en production ou les membres alliés— dans leurs démarches de R&D en entreprise pour obtenir les crédits d'impôts en R&D auxquels ils ont droit. Cependant, les résultats des essais qui sont faits en entreprise appartiennent à l'entreprise et non au domaine public. Nous recevons des demandes pour travailler avec les secteurs de l'horticulture ornementale autres que celui de la production, comme celui de l'aménagement paysager.

Nous notons, par ailleurs la nécessité de faire des essais de recherche appliquée, de développement expérimental ou de transfert technologique qui auraient des effets structurants sur le secteur, mais que nous ne pouvons mener à terme, faute d'endroits pour les effectuer. Parmi les enjeux à privilégier, mentionnons l'optimisation de l'utilisation de l'énergie en serre. La hausse du prix des produits pétroliers des dernières années a eu un impact très important sur les coûts de production des serristes québécois. Le coût énergétique et celui de la main-d'œuvre représentent, à eux seuls, plus de 50 % des frais variables d'une entreprise de production en serre. Une étude de SECOR a récemment démontré que la «dépense énergétique d'une serre chauffée au gaz naturel est 78 % plus élevée à Montréal qu'à Vancouver et 58 % plus élevée à Montréal qu'à Leamington, Ontario.»⁴

En conséquence, l'IQDHO aimerait posséder ou avoir accès facilement à des infrastructures pour mener des activités de R&D en milieu contrôlé qui viendrait bonifier les projets de R&D que nous effectuons déjà dans les entreprises. Nous aimerions que soient mis à notre disposition les moyens nécessaires pour continuer d'appuyer les entreprises de notre domaine ainsi que pour les aider à faire face aux enjeux et même à en résoudre quelques-uns.

Recommandation 5 : Mettre sur pied un centre de transfert technologique disposant des ressources, des infrastructures, de la crédibilité et des compétences nécessaires à la réalisation de projets significatifs pour l'industrie

Les commissaires pourraient également se consacrer à la centralisation des activités de transfert et de veille technologique en horticulture ornementale en un seul organisme ayant fait ses preuves, en l'occurrence l'IQDHO. Les activités de transfert technologique et de veille stratégique sont, en effet, des compléments naturels à nos activités.

Un centre de transfert technologique aurait entre autre rôle de faciliter le maillage entre toute la chaîne d'innovation : des chercheurs aux producteurs.

⁴ SECOR, 2006, Analyse comparative des coûts énergétiques de l'industrie de la production en serre présentée à Hydro-Québec.

3.5 Les moyens d'appuyer les producteurs dans l'intégration des résultats de l'innovation technologique dans leur entreprise

3.5.1 Des appuis financiers adaptés aux spécificités de notre secteur

Les normes environnementales sont de plus en plus sévères, la compétition est de plus en plus forte et les entreprises du secteur doivent jongler avec tous ces facteurs. Cependant, aucun ou très peu de programmes d'appui financier les aident à se convertir aux normes environnementales ou à mieux les respecter. Ex. Aucun programme financier n'est en place pour stimuler les producteurs à se convertir à un système d'irrigation qui optimise l'utilisation de l'eau. Les programmes en place ne sont pas conçus pour répondre aux spécificités de notre domaine.

Nous constatons aussi que les producteurs québécois font face à un retard technologique et que la main-d'œuvre représente une part majeure des coûts de production. Pour rattraper ce retard et les parts de marché de certaines catégories de produits, les producteurs nécessiteraient un appui financier sur les investissements requis pour se mettre à jour sur des systèmes de contrôle de l'environnement, d'acquisition de données, de mécanisation, et tout autre outil qui a pour but d'améliorer leur efficacité et leur rentabilité.

Recommandation 6 : Mettre en place des programmes d'aide au financement aux producteurs pour la modernisation et la mécanisation des méthodes de production et pour se conformer aux normes environnementales, dans un esprit de développement durable afin d'assurer la compétitivité des entreprises.

3.5.2 Les crédits d'impôt pour les services de veille et d'adaptation technologique

L'IQDHO a été accrédité en 2000 en tant que «Centre de veille concurrentielle» par le gouvernement du Québec. Cette reconnaissance permettait à la clientèle admissible d'avoir accès à des crédits d'impôts de l'ordre de :

- 30 à 40 % pour les services de veille et d'adaptation technologique, les cotisations, les cliniques et formations et l'abonnement à HORTIDATA ;
- 24 à 32 % pour les honoraires spécifiques aux services de veille et d'adaptation technologique.

Entre le 1^{er} avril 2004 et le 31 mars 2005, l'IQDHO a émis 196 reçus pour crédits d'impôt pour des services de veille et d'adaptation technologique au nom de 138 entreprises différentes. La valeur de ces services réalisés par l'IQDHO pour des entreprises admissibles se chiffre à 247 879 \$ et à 331 396\$ pour la dernière année de référence (2003-2004). Au cours de l'accréditation de l'IQDHO, les entreprises éligibles ont eu droit à près de 350 000 \$ en crédits d'impôts sur les services rendus par l'Institut. Ce montant est très significatif pour notre industrie. De plus, les crédits d'impôt à l'adaptation technologique incitaient les entreprises à investir dans des activités d'innovation et représentaient une faible dépense pour le gouvernement.

Recommandation 7 : Rétablir les crédits d'impôt à l'adaptation technologique afin d'inciter les entreprises à investir dans les activités d'innovation.

3.5.3 La veille technologique et stratégique pour le secteur ornemental

Selon le MAPAQ, 2002⁵ : «Quatre fonctions contribuent principalement à l'avancée des connaissances scientifiques et technologiques et constituent, de ce fait, un puissant facteur de pénétration des nouvelles technologies dans les entreprises. Ce sont :

- La veille technologique et stratégique;
- La R&D expérimentale;
- Le transfert technologique et
- La diffusion des connaissances scientifiques et technologiques.»

L'IQDHO a déjà démontré qu'il dispose des ressources et des compétences pour intervenir à ces 4 niveaux. Malheureusement, les activités de veille ont été ralenties suite à l'abolition de la subvention pour la veille stratégique sectorielle en 2004. Grâce à ces fonds, l'IQDHO publiait un bulletin de veille stratégique mensuel à l'intention des producteurs. Ces bulletins mettaient à profit l'ensemble des ressources de l'IQDHO (conseillers, centre de documentation, HORTIDATA) afin d'offrir un contenu d'avant-garde. Les sondages d'appréciation nous indiquaient que cette activité était appréciée et avait des retombées concrètes. Cependant, l'IQDHO n'est pas en mesure d'assumer le financement d'une cellule de veille et ne dispose pas d'une structure facilitant le financement collectif.

Depuis quelques années, notre industrie fait face à l'arrivée d'environ un nouvel organisme inconnu/exotique par année qui cause des dommages importants aux végétaux et au commerce. Nous voudrions insister sur le désarroi des producteurs face à ces intrus, certains presque indétectables, et souligner l'impact des pertes (productions entières ravagées, portes fermées à l'exportation, terres arables rendues inutilisables) et sur le fait qu'avec la mondialisation des échanges, ces désastres seront forcément de plus en plus nombreux. Dans le passé, des activités de veille par des experts et en lien direct avec les producteurs leur ont permis de reconnaître les symptômes suffisamment tôt pour leur éviter d'importantes pertes.

Notre secteur souffre également d'un manque de connaissance concernant les caractéristiques de la demande, rendant difficile la fixation d'un juste prix pour les produits et pouvant expliquer en partie la situation de bas prix chronique prévalant dans certaines productions.

Contrairement à certains secteurs, la quantité à vendre dans l'année est relativement fixe au début de la période de vente. Il est donc impossible d'ajuster l'offre d'un produit afin de maintenir le prix de vente. Selon la logique commerciale, les producteurs devraient établir les prix de vente afin de maximiser leur revenu en fonction de la quantité à écouler. Dans la réalité, la peur de rester avec des invendus en fin de saison exerce une pression à la baisse parfois déraisonnable sur les prix. Ne connaissant souvent pas les prix réels des compétiteurs, ni les quantités offertes par ceux-ci, le réflexe est souvent d'anticiper les baisses, ce qui déclenche une sorte de spirale vers le bas au profit des grossistes.

Nos observations sur le terrain nous portent à croire que plusieurs producteurs surestiment les effets d'une hausse de prix sur les volumes de vente et craignent d'augmenter les prix de peur de

⁵ MAPAQ, 2002, La recherche, la science et l'innovation en agroalimentaire : L'innovation technologique au Québec, Direction générale des affaires économiques, scientifiques et technologiques, Québec, 73 pages.

perdre des ventes. Il est vrai qu'aucune étude portant sur l'élasticité de la demande dans le secteur horticole n'a été réalisée. En l'absence d'information crédible sur la demande, les niveaux de prix se déterminent plutôt sur la base des pratiques des concurrents et sur l'historique de l'entreprise.

Recommandation 8 : Assurer un financement par la collectivité des activités de veille dans le secteur de l'horticulture ornementale.

3.6 Les projets de développement du secteur

3.6.1 Financement de l'innovation horticole ornementale par des programmes adaptés

Au cours des dernières années, plusieurs des projets de développement du secteur de l'IQDHO ont été financés grâce à des programmes tels le *Programme de soutien à l'innovation horticole* (PSIH) et le Programme d'appui financier aux associations de producteurs désignés (PAFAPD). Nous considérons ces programmes d'aide à l'innovation comme essentiels au développement technologique de notre industrie.

Recommandation 9 : Accroître l'appui à la recherche, au développement et au transfert technologique dans les entreprises horticoles en conservant des programmes de financement en innovation technologique.

3.6.2 La promotion de l'horticulture ornementale par la mise en place de projets mobilisateurs

Le concours *Villes, Villages et campagnes fleuries* (VVCV) était un projet mobilisateur pour notre industrie puisqu'il stimulait les consommateurs et les décideurs des villes à reconnaître l'apport important dans la qualité de vie et dans la valeur ajoutée aux propriétés que d'avoir un aménagement paysager. À la suite de la disparition du concours, la classification horticole des municipalités québécoises «*Les Fleurons du Québec*» a débuté en 2006. La classification, qui permet de décerner de 1 à 5 fleurons, est valable pour trois ans. L'IQDHO a été engagé pour effectuer la classification et est donc à même de constater, sur le terrain, l'impact potentiel sur le fleurissement des municipalités du programme des *Fleurons*. En plus de créer un lien entre le monde municipal, les consommateurs et notre secteur, ce projet a mis en commun les ressources de plusieurs ministères dont les Ministères des Affaires municipales et des régions, du Tourisme et de l'Agriculture.

Recommandation 10 : Continuer à injecter des fonds dans le programme des Fleurons pour qu'il atteigne son plein potentiel auprès des municipalités de toute la province.

3.7 Les enjeux de l'IQDHO

Nous croyons avoir fait la démonstration de l'apport présent et potentiel de l'IQDHO au développement de notre industrie. Cependant pour continuer de mener à bien sa mission et pour l'élargir selon les besoins de secteur, l'IQDHO fait face à ces propres enjeux.

3.7.1 Un financement récurrent garanti et indexé

L'activité économique générée par l'IQDHO est difficilement quantifiable, mais il est clair pour nous que l'effet de levier des sommes consenties par le MAPAQ à l'IQDHO est important. C'est-à-dire que la contribution du MAPAQ rapporte à l'industrie une somme beaucoup plus importante que l'investissement initial. De plus, bien que cette somme ne constitue pas la majeure partie du financement de l'IQDHO, elle permet littéralement d'assurer la survie de l'organisme et de continuer à offrir les services pour lesquels nous sommes reconnus et appréciés du milieu.

À la fondation de l'IQDHO en 1990, le financement en provenance du MAPAQ était de 325 000 \$. En 2007-2008, il est encore de 325 000 \$, bien que l'IQDHO emploie 3 fois plus de personnel qu'au moment de sa création et que son chiffre d'affaires ait quadruplé. De plus, l'entente de financement est négociée pour une période variant de 1 à 3 ans, ce qui est un autre facteur d'insécurité et qui rend la planification à long terme difficile.

Le développement de nouveaux services, l'embauche de nouvelles ressources spécialisées et le développement, en parallèle, d'outils d'information pour assurer un bon service nécessitent des investissements majeurs, fonds dont l'IQDHO ne dispose pas présentement.

Recommandation 11 : Garantir par le MAPAQ un financement accru, récurrent et indexé annuellement pour l'IQDHO.

Recommandation 12 : Augmenter la durée de la prochaine entente de financement avec le MAPAQ sur plus de trois ans.

3.7.2 La difficulté de recruter et de former des ressources compétentes en horticulture ornementale

La pénurie de main-d'œuvre spécialisée est constatée dans tous les secteurs de notre industrie et l'IQDHO ne fait pas exception. Les conseillers de l'IQDHO doivent posséder un large éventail de compétences très spécifiques : être un excellent communicateur oral, établir facilement un lien de confiance avec les producteurs et avoir une bonne expérience « sur le terrain ». En plus des compétences nécessaires au travail de conseiller, les projets de développement demandent des compétences en écriture et en gestion de projets. Les candidats ayant développé des compétences dans les deux sphères (terrain et bureau) sont rares; aussi, la période de formation est souvent longue. Il prend en moyenne entre 3 à 5 ans avant qu'un conseiller devienne autonome sur la route et qu'il puisse aider de façon optimale sa clientèle. Le coût de la formation est donc élevé et le recrutement, difficile.

L'IQDHO doit s'accommoder d'une banque de candidats réduite, d'un coût de formation élevé et de l'obligation morale de ne pas faire de concession sur le choix des candidats.

Sachant que le recrutement et la formation d'un conseiller coûtent plusieurs milliers de dollars et requièrent environ trois ans de formation, il est clair que la rétention des conseillers doit également être favorisée, au moins pour une période permettant un certain « retour sur l'investissement » pour l'industrie. Il est difficile de garantir le succès au moment du choix d'un candidat, mais par des programmes d'aide à l'embauche adéquats, il devient possible de réduire les risques financiers qui y sont liés.

Recommandation 13: Mettre sur pied un programme d'appui à l'embauche qui soutienne l'embauche de jeunes diplômés pour une période de 3 ans pour les emplois qui requièrent une longue période de formation en entreprise à haute connaissance technologique.

Dans le prochain tableau, nous présentons sous une forme plus visuelle, les moyens que l'IQDHO recommande de mettre en place pour répondre aux principaux enjeux du secteur.

Tableau 3 : Les défis de notre industrie et le rôle potentiel de l'IQDHO

Défis	Rôle
Gestion	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Développement d'outils de références économiques ◆ Mise sur pied d'une banque de données technico-économiques ◆ Service-conseil gestion en entreprise
Environnement	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Veille technologique à propos des nouveautés disponibles dans le monde ◆ Essais en entreprises et en laboratoires
Organismes nuisibles inconnus/exotiques	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Veille technologique des risques à venir, des problèmes et solutions rencontrés ailleurs dans le monde ◆ Mise sur pied de méthodes de contrôle ◆ Formation des producteurs
Énergie (coûts et alternatives)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Innovation technologique ◆ Veille technologique ◆ Sensibilisation et transfert technologique et des connaissances auprès des producteurs
Main-d'œuvre	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Amélioration de la compétence et de l'efficacité des employés par la formation via des cliniques ou par des formations en entreprises ◆ Transfert technologique de méthodes permettant une efficacité accrue
Enjeux commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Veille technologique et commerciale à l'échelle mondiale ◆ Innovation technologique

Conclusion

Dans ce mémoire, nous espérons avoir présenté à la Commission le portrait d'une industrie dynamique et orientée vers l'avenir. Nous croyons que l'IQDHO joue un rôle important dans le développement de notre secteur et que, avec les moyens nécessaires, il pourrait en jouer un plus important encore pour faire face aux enjeux qui l'attendent et pour lui permettre de reprendre la place qui lui revient sur le marché canadien et international.

Tout comme la FIHOQ, nous croyons que le secteur de l'horticulture ornementale fait partie des solutions à certains des grands enjeux de l'heure, tels les gaz à effet de serre, l'étalement urbain, la disparition de certains milieux naturels uniques, l'amélioration de la qualité de vie en milieu urbain et rural, et beaucoup d'autres.

La communication qui existe entre les acteurs des différents secteurs d'activité nous conduit à innover non seulement au niveau de la production, mais aussi au niveau commercial. Cela nous pousse aussi à développer des produits ou des services novateurs qui offrent une plus-value aux producteurs, mais qui ont aussi des répercussions dans les centres-jardin par la vente de produits améliorés à la clientèle.

La grande qualité de l'IQDHO est son lien très fort avec les producteurs, leurs préoccupations et leurs besoins. Nous sommes les leaders en innovation technologique dans le secteur de l'horticulture ornementale et nous transmettons ces connaissances via des services-conseils en entreprises, des formations et des activités techniques depuis 17 ans. Avec le temps, nous avons développé une offre de services plus large pour répondre aux besoins de notre secteur et aux réalités du milieu. Pour faire face aux enjeux de l'heure de notre secteur et pour continuer de l'appuyer dans son développement, nous avons présenté le rôle que l'IQDHO pourrait jouer si les ressources nécessaires étaient mises à sa disposition.

Synthèse des recommandations

Recommandation 1 : Favoriser des programmes facilitant les premières interventions du conseiller en gestion chez son client.

Recommandation 2: Financer le développement d'outils de référence permettant une meilleure valorisation des actifs et une meilleure estimation des risques par les institutions financières.

Recommandation 3: Adapter la liste des interventions admissibles aux subventions en agroenvironnement aux spécificités de notre secteur.

Recommandation 4 : Assouplir la formule des clubs en agroenvironnement de manière à permettre aux producteurs de payer une seule cotisation donnant accès à tous les types de services de l'IQDHO, incluant les services en agroenvironnement.

Recommandation 5 : Mettre sur pied un centre de transfert technologique disposant des ressources, des infrastructures, de la crédibilité et des compétences nécessaires à la réalisation de projets significatifs pour l'industrie

Recommandation 6 : Mettre en place des programmes d'aide au financement aux producteurs pour la modernisation et la mécanisation des méthodes de production et pour se conformer aux normes environnementales, dans un esprit de développement durable afin d'assurer la compétitivité des entreprises.

Recommandation 7 : Rétablir les crédits d'impôt à l'adaptation technologique afin d'inciter les entreprises à investir dans les activités d'innovation.

Recommandation 8 : Assurer un financement par la collectivité des activités de veille dans le secteur de l'horticulture ornementale.

Recommandation 9 : Accroître l'appui à la recherche, au développement et au transfert technologique dans les entreprises horticoles en conservant des programmes de financement en innovation technologique.

Recommandation 10 : Continuer à injecter des fonds dans le programme des Fleurons pour qu'il atteigne son plein potentiel auprès des municipalités de toute la province.

Recommandation 11 : Garantir par le MAPAQ un financement accru, récurrent et indexé annuellement pour l'IQDHO.

Recommandation 12 : Augmenter la durée de la prochaine entente de financement avec le MAPAQ sur plus de trois ans.

Recommandation 13: Mettre sur pied un programme d'appui à l'embauche qui soutienne l'embauche de jeunes diplômés pour une période de 3 ans pour les emplois qui requièrent une longue période de formation en entreprise à haute connaissance technologique.