

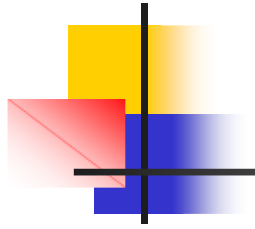
Leçons à tirer des travaux sur les marchés



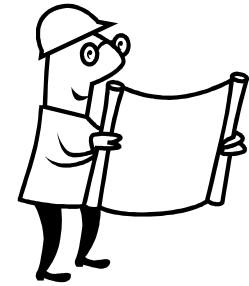
Colloque 2007

Magog

18 avril 2007



Plan de présentation



1. Présentation de la filière

2. Leçons à tirer

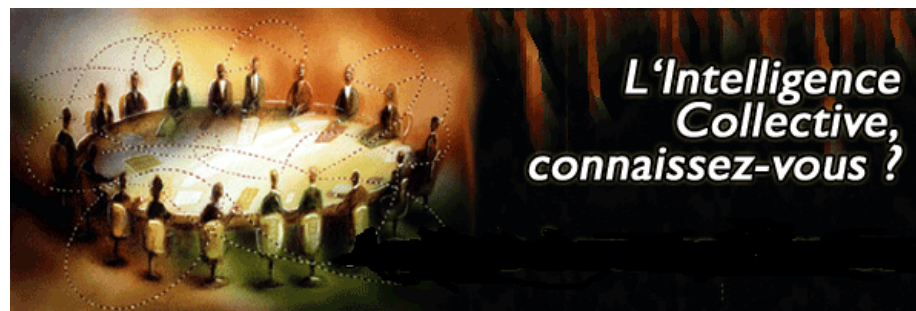
- **Études de marchés ;**
- **Évaluation de marchés ;**
- **Recherche de marchés.**

3. Conclusion

1. Présentation de la filière

Mission

- Favoriser la **concertation** entre tous les maillons de la chaîne des produits issus de la culture de plantes médicinales au Québec et assurer la **coordination** des efforts des partenaires du secteur, dans une optique de développement des **marchés**.





1. Présentation de la filière

Fonctionnement de la filière

- ❑ Moyenne de 5 rencontres par année
- ❑ Essentiel du contenu des rencontres
 - ❑ Suivi de dossiers prioritaires
 - ❑ Suivi de projets
- ❑ Approche par projet (plan stratégique)



1. Présentation de la filière

Principaux projets de la filière

- Réseau de production (10 fermes)
- Guides de production (8)
- Projet mécanisation
- Projet séchage
- Projets sur la transformation
 - Mission en Europe (septembre 2007)
 - Usine multifonctionnelle



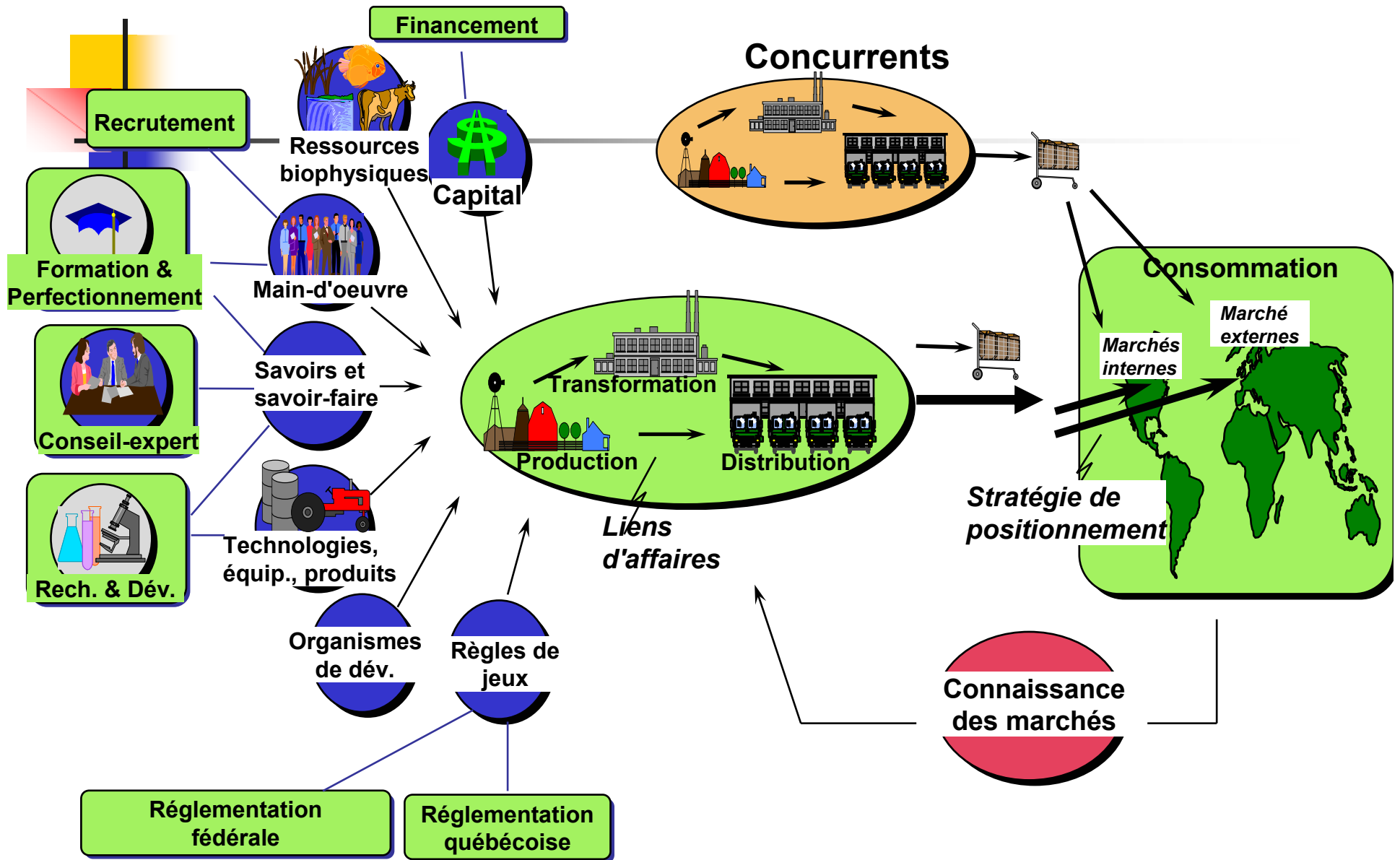
1. Présentation de la filière

Principaux projets de la filière

Pour plus d'information:

- www.plantesmedicinales.qc.ca
- Multiples ressources
- Section *Partenaires d'affaires*
- Membership annuel

1. Présentation de la filière



2. Leçons à tirer sur les marchés

Trois aspects

- ❑ Études de marché;
- ❑ Évaluation des marchés;
- ❑ Recherche de marchés.





2. Leçons à tirer sur les marchés

Études de marchés

- ❑ **The U.S. Herbal Supplements Market**

juin 2001, 244 pages + annexes

- ❑ **Étude du marché mondial des plantes médicinales**

janvier 2003, 143 pages

- ❑ **Étude sur le marché québécois des plantes médicinales**

janvier 2003, 70 pages



2. Leçons à tirer sur les marchés

Études de marchés

- ❑ **Étude sur les possibilités de transformation de plantes médicinales**

janvier 2003, 68 pages

- ❑ **Profil de marché – Région de la Nouvelle-Angleterre**

juin 2003, 37 pages

(Tendances, occasions d'affaires, concurrence, modes d'entrée, Loi et réglementations à l'exportation). Gratuit en version pdf sur le site Web de la filière.

■ **Ces documents sont à vendre aujourd'hui (25 % de rabais).**



2. Leçons à tirer sur les marchés

Études de marchés

- Toile de fond nécessaire;
- Orientation générale;
- Confirmation de l'importance des marchés;
- Marché en croissance;
- Indispensable pour les investisseurs;
- Nettement insuffisant en pratique.

2. Leçons à tirer sur les marchés

Réseau de production

- ❑ Évaluation des marchés
- ❑ Recherche de marchés



2. Leçons à tirer sur les marchés

Réseau de production

Fruits

- Argousier
- Cassis
- Sureau

Racines

- Radis noir
- Valériane
- Ail

Plantes à feuilles

- Achillée millefeuille
- Avoine fleurie
- Bourrache
- Ortie





2. Leçons à tirer sur les marchés

Réseau de production

- ❑ un soutien à la prise de données technico-économiques et commerciales;
- ❑ un soutien à la phase post-récolte ;
- ❑ un soutien aux analyses qualité;
- ❑ un soutien à la mise en marché.



2. Leçons à tirer sur les marchés

Évaluation des marchés

Réseau de production

- approche pratique ;
- vrais producteurs et produits ;
- transactions réelles.



2. Leçons à tirer sur les marchés

Évaluation des marchés

- Question de la meilleure plante ?
- Question des prix ?
- Question du meilleur produit ?
- Question du contrat de production ?



2. Leçons à tirer sur les marchés

Évaluation des marchés

Question de la meilleure plante ?

- bonne perspective de marché ;
- plante pour laquelle le Québec est en avantage comparé sur le plan biophysique ;
- rentabilité à court et moyen termes (prix et rendement) ;
- utilisation fréquente dans différentes formulations.



2. Leçons à tirer sur les marchés

Évaluation des marchés

Question de la meilleure plante ?

- facilité de culture sous mode biologique pour l'entreprise ;
- facilité pour la mécanisation de la culture ;
- facilité du traitement post-récolte ;
- faible propriété allergène en grande production ;
- goût pour cette production (passion).



2. Leçons à tirer sur les marchés

Évaluation des marchés

Question des prix ?

- documentation du produit ;
- caractéristiques du produit ;
- analyse des transactions;
- volume de production.

2. Leçons à tirer sur les marchés

Évaluation des marchés

Question du meilleur produit ?

- ❑ échantillons;
- ❑ certificat d'analyse
 - ❑ tests microbiologiques ;
- ❑ analyses de principes actifs;
- ❑ certificat biologique.





2. Leçons à tirer sur les marchés

Évaluation des marchés

Question du contrat de production

- échantillons;
- historique de production;
- lien de confiance avec l'acheteur;
- volume de production;
- forme utilisable vs marché cible;
- échéancier de production.



2. Leçons à tirer sur les marchés

Recherche de marchés

- Contacts auprès d'acheteurs potentiels et rencontres avec ces derniers;
- Envoi d'échantillons;
- Analyse de produits;
- Confirmation d'intérêt;
- Modalités de la transaction.



2. Leçons à tirer sur les marchés

Recherche de marchés

- ❑ Succès = connaissance = dialogue ;
- ❑ Marché = qualité ;
- ❑ Besoin = facilement utilisable ;
- ❑ Intérêt = produits biologiques.



3. Conclusion

- Études de marchés
 - nécessité pour s'orienter ;
- Évaluation des marchés
 - réalité + conditions d'accès ;
- Recherche de marchés
 - réponse à un besoin spécifique.



3. Conclusion

- ❑ Marché en croissance;
- ❑ Potentiel de diversification;
- ❑ Marchés de spécialité;
- ❑ Évolution rapide des besoins;
- ❑ Établissement de liens de confiance.



MERCI