

# THÉMATIQUES AQMAT



CAHIER NO.1

MARS 2017

**AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR**

DES VENTES AU DÉTAIL D'UN MILLIARD,  
CHAQUE PRINTEMPS. UN MARCHÉ À VOTRE PORTÉE.



# SOMMAIRE

## AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR

4 L'AMÉNAGEMENT PAYSAGER CHEZ  
LES QUÉBÉCOIS : UNE ACTIVITÉ  
BIEN VIVACE !

5 L'ARCHITECTE PAYSAGISTE,  
UN ACCOMPAGNATEUR

6-7 UN MARCHÉ EN LIEN DIRECT  
AVEC LA MÉTÉO... ET LA PASSION

8 TENDANCES 2017 DU PAYSAGISME  
ET DE L'AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR

9 LE MINÉRAL, C'EST BON  
POUR LE MORAL !

10 LA DIMENSION ÉCONOMIQUE  
DU SAISONNIER POUSSE  
VERS LE HAUT

11 L'AMÉNAGEMENT PAYSAGER :  
DE 20 % À 30 %  
DE LA VALEUR D'UNE PROPRIÉTÉ

ÉDITEUR DÉLÉGUÉ : RICHARD DARVEAU, PRÉSIDENT DE L'AQMAT ET CHEF DE LA DIRECTION | RDARVEAU@AQMAT.ORG

RÉDACTION EN CHEF : PIERRE PERREAU | PIERREAU@VIDEOTRON.CA

VENTES PUBLICITAIRES : CHARLES DAVID THOMASSIN | TÉL. : 514 961-5986 | CTHOMASSIN@AQMAT.ORG

INFOGRAPHIE ET MONTAGE : DUO ÉNERGIE GRAPHIQUE

PRÉPRESSE ET IMPRESSION : SOLISCO

PRÉPARATION POSTALE : GROUPE TAQ

ABONNEMENT : FORFAIT ANNUEL DISPONIBLE À 250 \$ POUR RECEVOIR LE MAGAZINE, L'INFOLETTRE QUOTIDIENNE,  
LE CATALOGUE DE NOUVEAUTÉS, LES CAHIERS THÉMATIQUES. RENS. : INFORMATION@AQMAT.ORG

LISTE D'ABONNÉS : IL EST POSSIBLE QUE NOTRE LISTE D'ABONNÉS SOIT COMMUNIQUÉE À CERTAINES COMPAGNIES DONT LES SERVICES  
OU PRODUITS SONT SUSCEPTIBLES D'INTÉRESSER NOS LECTEURS. POUR QUE VOTRE NOM N'Y FIGURE PAS, VEUILLEZ NOUS AVISER.

## CAHIER THÉMATIQUE

**AQMAT**

Association québécoise de la  
quincaillerie et des matériaux  
de construction

476, RUE JEAN-NEVEU, BUREAU 200  
LONGUEUIL (QUÉBEC) J4G 1N8

TÉL. : 450 646-5842 | TÉLÉC. : 450 646-6171  
AQMAT.ORG | INFORMATION@AQMAT.ORG





Les quincailleries et centres de rénovation du Québec font figure de joueurs négligés dans un marché saisonnier où se transige un milliard de dollars. Il faut dire que 6 000 commerces se chicanent pour ce pactole où les pépinières et les centres jardin s'accaparent 69% des clients au pouce vert.

Quoi qu'il en soit, il faut être prêt. Parce que les consommateurs le sont, eux, et de plus en plus tôt. Est-ce la faute des changements climatiques ou un empressement généré par les premiers rayons un peu chauds de soleil? Toujours est-il que les coins jardins des quincailleries autant que les véritables départements saisonniers des centres de rénovation doivent être prêts dès la mi-mars. C'est-à-dire maintenant!



# L'AMÉNAGEMENT PAYSAGER CHEZ LES QUÉBÉCOIS : UNE ACTIVITÉ BIEN VIVACE !

Un sondage réalisé par la firme Crop/Marcon en novembre 2016, pour le compte de la Fédération interdisciplinaire d'horticulture ornementale du Québec (FIHOQ) démontre que près des deux tiers des Québécois (63 %) ont une cour à entretenir.

Ce sont les 53-71 ans qui sont les plus représentés: 68 % des boomers possèdent un terrain dont ils doivent prendre soin, alors que c'est le cas de seulement 55 % des 18-36 ans et 49 % des 72 ans et plus. La région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal est celle qui a, en proportion, le moins de ménages avec une cour à entretenir (53 %). Toutefois, cette proportion totalise plus de 848 000 ménages (selon les données du recensement 2011), ce qui représente un marché qui n'est définitivement pas à sous-estimer.

## Une demande à la hausse

Si on se fie aux résultats du sondage, la demande de services extérieurs pourrait subir une forte croissance à mesure que les milléniaux deviendront propriétaires et auront des cours à entretenir. Aussi, conséquence directe du vieillissement de la population, les baby-boomers auront de plus en plus besoin de ressources pour accomplir ces tâches.

Pour le président de la FIHOQ, Christian Brunet, « cela permettra aux professionnels

du domaine, tout comme aux marchands spécialisés et ceux des grandes surfaces offrant des centres jardins saisonniers, de mieux planifier leur offre à leurs clients pour les années à venir ».

Enfin, les conseils en provenance de la famille et des amis demeurent une référence populaire et crédible (32 %) afin d'identifier un professionnel pour l'aménagement paysager et les services extérieurs. Les milléniaux\* semblent cependant accorder moins d'importance à ce type de conseils que les autres catégories d'âge, favorisant l'espace virtuel.



**Christian Brunet, président de la FIHOQ estime que les valeurs écologiques des plus jeunes ont modifié sensiblement le portrait de l'industrie. « On veut du prêt à consommer ».**

## PROPORTION DE QUÉBÉCOIS AYANT UNE COUR À ENTREtenir

	TOTAL	RÉGION			ÂGE			
		MTL RMR	QC RMR	RESTE DU QC	18-36	37-52	53-71	72 +
		1 000	498	217	285	237	282	430
<b>OUI</b>	63 %	53 %	69 %	72 %	55 %	65 %	68 %	49 %
<b>NON</b>	37 %	47 %	31 %	28 %	45 %	35 %	32 %	51 %

Source: Crop/Marcon, 2016

\* Les milléniaux se réfèrent aux gens qui sont nés entre 1982 et 2004. Selon cette définition, les milléniaux auraient entre 13 et 35 ans. Au Québec, 2,25 millions de personnes se trouvent dans cette tranche d'âge.



# L'ARCHITECTE PAYSAGER, UN ACCOMPAGNATEUR



Du plus petit jardin résidentiel à la planification d'une région entière, l'architecte paysagiste met sa sensibilité, sa compétence technique et sa créativité au service du

bien-être de sa collectivité. « Il maîtrise le milieu dans lequel il intervient, son but étant de créer un paysage de qualité répondant aux besoins des populations », explique la présidente de

l'Association des architectes paysagistes du Québec (AAPQ), Isabelle Giasson.

L'architecte paysagiste exerce une profession de synthèse. « Il s'implique en amont de la réalisation de ses projets, du concept jusqu'aux plans et devis de réalisation et en est le maître d'œuvre. Voilà pourquoi il est avantageux de recourir à ses services pour tout projet qu'on souhaite offrir un cadre de vie durable, fonctionnel, esthétique et sain », poursuit Mme Giasson.



**Isabelle Giasson, présidente de l'Association des architectes paysagistes du Québec. L'AAPQ a franchi son 50<sup>e</sup> anniversaire. L'organisme compte plus de 600 membres dont la plupart portent fièrement le titre d'architecte paysagiste.**

**TimberTech**  
by AZEK Building Products

CONÇU POUR  
DURER EN BEAUTÉ

TERRASSES | GARDE-CORPS | ÉCLAIRAGE | FIXATIONS

La couleur de la terrasse illustrée est Tigerwood, avec des accents en Mocha

Disponible chez

**AFA**  
PRODUITS FORESTIERS  
INC.

1.800.361.6203  
serviceclient@afaforest.com

Pour plus d'informations, visitez [TimberTech.com](http://TimberTech.com)



# UN MARCHÉ EN LIEN DIRECT AVEC LA MÉTÉO...ET LA PASSION

S'il fait mauvais à un moment ou à un autre de la saison, ce sont les ventes de toute une catégorie de produits qui s'en trouvent affectées, selon les responsables des centres jardins de nos marchands et les paysagistes professionnels du Québec.



« Par exemple, si le printemps a été plutôt froid, plusieurs clients vont sauter certaines étapes comme la fertilisation et la réparation de la pelouse », explique Josée Leblond, directrice générale de l'Association des paysagistes professionnels du Québec (APPQ). Il y aura donc eu une baisse des ventes d'engrais et de semences à gazon.

En jardinerie, les ventes d'arbres se font habituellement entre avril et la fête des Mères. Si le temps n'était

pas clément à cette période de l'année, les arbres se vendront moins. Inversement, s'il faisait très beau lorsqu'on vient habituellement les achats d'annuelles et de vivaces, cela aura des effets positifs sur les ventes dans les pépinières et les centres jardins des grandes surfaces.

Selon Michel Sénécal, agronome et expert de culture en serres, il a été démontré que 60 % et plus des décisions se prennent sur le lieu d'achat. « Lorsqu'il quitte son domicile pour se procurer des fleurs

ou des plants de légumes, le consommateur a une idée imprécise des produits qu'il désire acheter. Les produits doivent être beaux et de qualité pour créer un coup de cœur sur le lieu d'achat », assure M. Sénécal.

## Un marché en évolution

L'horticulture ornementale est un passe-temps et un marché qui connaissent une forte croissance surtout au niveau de la prestation de services, car les gens investissent de plus en plus dans leur jardin dès qu'ils en ont les moyens.

Au niveau de la vente de produits, la tendance est à l'augmentation des ventes dans les grandes surfaces, et ce, pour une question de volume et de prix. Dans les vingt établissements du Groupe Patrick Morin, les affaires reliées aux centres jardins (végétaux, engrais et terreaux, outils et accessoires, arrosage) représentent environ 2,5 % des ventes annuelles, explique Gabriel Côté, directeur de l'approvisionnement et

du merchandising pour le groupe. Selon lui, loin d'être en concurrence, les centres paysagistes (serres, producteurs) sont plutôt complémentaires.

Le marché de l'horticulture ornementale subit une diversification de la demande, notamment vers des produits et services plus sains pour l'environnement et la santé. Malgré tout, on remarque que la volonté des consommateurs d'obtenir des résultats instantanés en horticulture ornementale persiste. C'est pourquoi la popularité des produits « prêts-à-installer » est grandissante pour les annuelles et le potager entre autres.

Quant au choix des gens d'aller vers des experts paysagistes (architectes ou entreprises professionnelles), chez Patrick Morin, on n'a pas d'entente particulière avec des groupes spécifiques. « C'est plutôt laissé à la discrétion des responsables locaux de chaque magasin », affirme Gabriel Côté.

## ACHATS DE PRODUITS ET SERVICES HORTICOLES PAR PROFIL D'ACHETEURS

	PRODUITS ACHETÉS PAR PROFIL D'ACHETEURS			
	JARDINIER PASSIONNÉ	JARDINIER DU DIMANCHE	JARDINIER PASSIF	NON-JARDINIER
TERRE, COMPOST ET PAILLIS	86 %	69 %	49 %	24 %
ANNUELLES	73 %	52 %	33 %	16 %
VIVACES	70 %	47 %	22 %	15 %
ARBRES ET ARBUSTES	33 %	21 %	15 %	7 %
SERVICES D'ENTRETIEN DE PELOUSE	31 %	18 %	16 %	11 %
SERVICES D'AMÉNAGEMENT PAYSAGER	13 %	9 %	7 %	3 %

Variation de plus ou moins 1% sur le total des colonnes en raison de l'arrondissement des pourcentages – Sources : CROP/MARCON 2016



BALAIS-BROSSES DE QUALITÉ INDUSTRIELLE

# FIXATION ULTRAROBUSTE

6 MODÈLES OFFERTS EN PLUSIEURS FORMATS • TESTÉS ET APPROUVÉS PAR LES PROFESSIONNELS

[www.garant.com](http://www.garant.com)

50%

PLUS  
RÉSISTANTE

PRO  
SERIES



# TENDANCES 2017 DU PAYSAGISME ET DE L'AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR

Entre légèreté, harmonie et personnalisation, le jardin tendance cette année explore un ensemble cohérent de solutions à la fois fonctionnelles et respectueuses de la nature.

Ces tendances ont été identifiées à partir de divers intervenants et experts consultés dans les centres de rénovations offrant une section « saisonnier » importante, chez les représentants de l'industrie et les professionnels de l'aménagement paysager.

## Des voies de passage personnalisées

Mobilité et circulation vont de pair. On aménagera des passages spacieux à l'aide de dalles grand format ou de bois précieux. Ceux qui préfèrent les pierres plates comme les ardoises, acceptent que l'herbe s'installe dans leurs interstices.



## Des réservoirs artificiels vivants

De plus en plus de jardins trouvent l'harmonie avec de petits étangs ou des cascades discrètes serpentant dans la rocaïlle. Ces réservoirs abriteront la vie avec quelques poissons qui supportent très bien la rigueur de l'hiver. On les agrémentera d'espèces de graminées furieusement tendance et qui possèdent une action filtrante. Hérissons, campagnols et grenouilles y viendront peut-être naturellement trouver refuge. Attirer les oiseaux assurera en outre de disposer d'une redoutable armée anti-nuisibles.

## De la simplicité

En 2017, le feuillage a la cote ! Le vert et toutes ses nuances sont très tendance. Au niveau végétal, on crée l'effet avec des textures et des couleurs de feuillage variées, sans nécessairement ajouter des plantes à floraison. On évitera les fleurs qui demandent trop d'entretien, ou en touches parcimonieuses. L'objectif est véritablement de privilégier le côté naturel et la simplicité.

## Espèces en vedette

Les graminées ornementales structurantes offrent de nombreux avantages. Elles demandent peu d'entretien, sont exemptes de maladies et résistent au froid. De plus, elles ont une fonction utile au jardin. Elles attirent les insectes auxiliaires en leur fournissant un gîte de choix toute l'année. Elles participent ainsi à la lutte biologique contre les ravageurs des autres plantes d'ornement.

L'idéal est encore de conseiller le client de s'adresser à un professionnel

pour un service clé en main. De l'étude à la réalisation, tout sera ainsi en harmonie avec le mode de vie.



P'tits conseils  
**AQMAT**

Éditez une courte liste de professionnels du saisonnier de votre région et remettez-la aux prospects... après avoir négocié un partenariat entre votre commerce et chacune de ces firmes.

## La fin des herbicides et pesticides chimiques

Plus question d'utiliser des produits agressifs pour désherber, bien au contraire. On apprend à domestiquer les herbes et les espèces vivantes. Le jardin devient un petit sanctuaire de permaculture. Faut-il le rappeler : toute utilisation de pesticides de la famille des néonicotinoïdes est dorénavant interdite à l'extérieur des bâtiments.



# LE MINÉRAL, C'EST BON POUR LE MORAL !

Le végétal est un créneau porteur pour les prochaines années, explique Michel Sénécal, agronome expert en culture en serres.

Toutefois, le jardin minéral est un concept contemporain qui se démarque par son approche «zen» presque sans végétation. Il est caractérisé par un style épuré et minimaliste composé d'éléments très structurés. Il est conçu pour une consommation d'eau et un entretien réduits:

graviers, galets, conifères, gazon synthétiques et éclairages raffinés confèrent au jardin un aspect net et agréable.

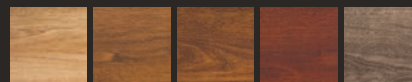
Les structures de type gazebo et les murets, les dalles de pierre et les paillis y sont privilégiés, en lieu et place des fleurs et des arbustes traditionnels. Pour les gens occupés qui aiment les espaces dégagés et qui favorisent la pureté des espaces.



ENVIE D'UN ENVIRONNEMENT EXTÉRIEUR PREMIUM ET DISTINCTIF ? LAISSEZ PLACE AUX SUBLIMES TERRASSES ZURI.<sup>™</sup>

Pour en savoir plus sur la beauté sidérante de Zuri et son penchant pour un entretien minimal, rendez-vous sur [royalsolutionsdebâtiment.com](http://royalsolutionsdebâtiment.com) et identifiez la succursale la plus proche.

Couleurs Zuri : Cinq fois plus chic.



**ZURI**  
TERRASSE PREMIUM PAR ROYAL

ROYAL Solutions de bâtiment  
© 2017 Royal Solutions de bâtiment



# LA DIMENSION ÉCONOMIQUE DU SAISONNIER POUSSE VERS LE HAUT

Le secteur de la commercialisation en horticulture et du paysagement regroupe près de 1 500 entreprises spécialisées (+ 500 M\$) et plus de 6 000 entreprises non spécialisées (quincailleries, grandes surfaces et marchés d'alimentation: 1 milliard\$).

Les retombées économiques directes et indirectes générées par l'industrie de l'horticulture ornementale et de l'aménagement paysager au Québec sont de l'ordre de 3,09 milliards\$. À ces retombées s'ajoutent les 37 513 emplois équivalents temps plein, estime la FIHOQ.

Le secteur des services, pour sa part, est celui qui a connu la plus grande croissance ces dernières années. Il compte plus de 3 500 entreprises, notamment l'aménagement paysager (2 500 entreprises, 375 millions\$), l'architecture du paysage (451 entreprises, 179 millions\$), les services d'entretien des espaces verts (500 entreprises, + 100 millions\$), etc.

## Fournisseurs variés et produits diversifiés

La tendance croissante du « prêt-à-installer » force les manufacturiers et fournisseurs à modifier leur offre pour s'adapter à la demande des consommateurs.

Garant, par exemple, offre des outils plus ergonomiques pour combler les besoins des professionnels tout autant que les jardiniers du dimanche. L'innovation et la passion sont au cœur de son action. Pour sa part, Premier Tech offre aux entreprises et aux consommateurs un large éventail de produits de marques reconnues pour la maison et le jardin (pelouses, potager, fleurs, arbres et arbuste): semences, engrais, produits antiparasitaires, etc.

Chez Fertilec Biodiversité, on s'intéresse surtout au sol,

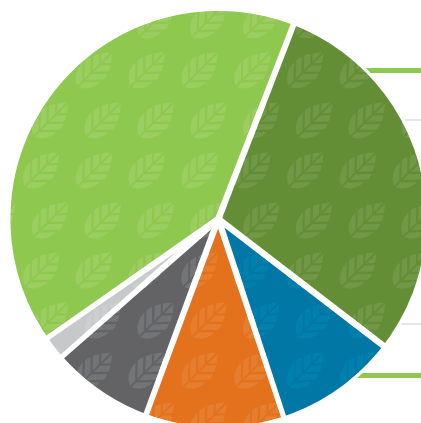
depuis plus de 25 ans, avec des produits et des innovations, telles la fabrication d'engrais sans phosphore et la vente d'engrais et d'intrants biologiques. SOLENO offre des solutions pour la gestion des eaux pluviales, un élément important pour assurer un drainage du sol et de meilleurs résultats à long terme pour les investissements dans l'aménagement paysager.

La maçonnerie est souvent partie prenante du paysage-mment. Brique, pierre et dalles de sol ainsi que mortiers et bétons sont offerts dans des

tons, des formes et des styles variés à l'infini. Des entreprises comme Permacon, Matériaux King, Béton Bolduc, Bomix, Condor Chimiques, par exemple, sont parmi les plus reconnues de l'industrie.

Consultez le géorépertoire accessible sur la page d'accueil du site web de l'AQMAT (aqmat.org) pour connaître les entreprises membres offrant des produits et services dans le domaine de l'aménagement paysager et tout ce qui entoure la vie à l'extérieur durant la belle saison.

## OÙ AVEZ-VOUS ACHETÉ LA MAJORITÉ DE VOS FLEURS ANNUELLES, VIVACES, ARBUSTES ET ARBRES ?



 CENTRES DE JARDIN	39 %
 QUINCAILLERIES ET CENTRES DE RÉNOVATION	30 %
 MARCHÉS PUBLICS	11 %
 DIRECTEMENT CHEZ LE PRODUCTEUR	11 %
 DÉTAILLANTS ALIMENTAIRES	8 %
 AUTRES	1 %

Source: Table filière de l'horticulture ornementale, 2012



# L'AMÉNAGEMENT PAYSAGER : DE 20 % À 30 % DE LA VALEUR D'UNE PROPRIÉTÉ

Ce ne sont pas tous les acheteurs qui par une fontaine grecque, seront émerveillés et cela risque de nuire sur le retour d'investissement qui ne pourra pas toujours être récupéré comme par magie.

Selon la bannière Réno-Maître de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec, l'aménagement paysager représente souvent de 20 à 30% de la valeur d'une propriété. Il ne s'agit donc pas d'une dépense, mais bien d'un investissement, qui prendra toute sa valeur lorsque viendra le temps de vendre la propriété.

Par contre, du côté des experts en évaluation, certains sont d'avis que les beaux aménagements paysagers influencent certes la valeur d'une propriété et également les acheteurs. Par contre, ce ne sont pas tous les acheteurs qui en seront émerveillés.

Un investissement dans un excellent aménagement paysager augmentera de 6 à 7% le prix de vente en comparaison avec un aménagement paysager correct. Si on compare à l'absence d'aménagement paysager, on parle plutôt d'une augmentation de 21%. Les acheteurs en général surévaluent jusqu'à 15% la valeur des propriétés avec un aménagement paysager de qualité.

Au Québec, un sondage mené auprès de courtiers immobiliers a permis de calculer une augmentation de la valeur de vente d'une propriété de 3,6% lorsqu'il y a des haies, de 12,4% lorsqu'on trouve un patio

aménagé et de 5 à 20% pour la présence d'arbres matures. Le facteur qui augmente le plus la valeur d'une propriété est le degré de sophistication de l'aménagement paysager. La valeur peut être majorée jusqu'à 42%. En seconde place on trouve la taille et l'âge des végétaux.

L'aménagement paysager est le seul investissement locatif qui ne perd pas de valeur, contrairement aux améliorations intérieures qui sont utilisées et perdent 50% de leur valeur dès qu'elles sont complétées.



Le concept de «land staging» fait son apparition avec comme but avoué d'aider à la vente d'une propriété.

RÂTEAU MULTI-USAGE GLR20SPC

DÉSHERBEUR GDW37

RÂTEAU À ARCEAU GBLR14

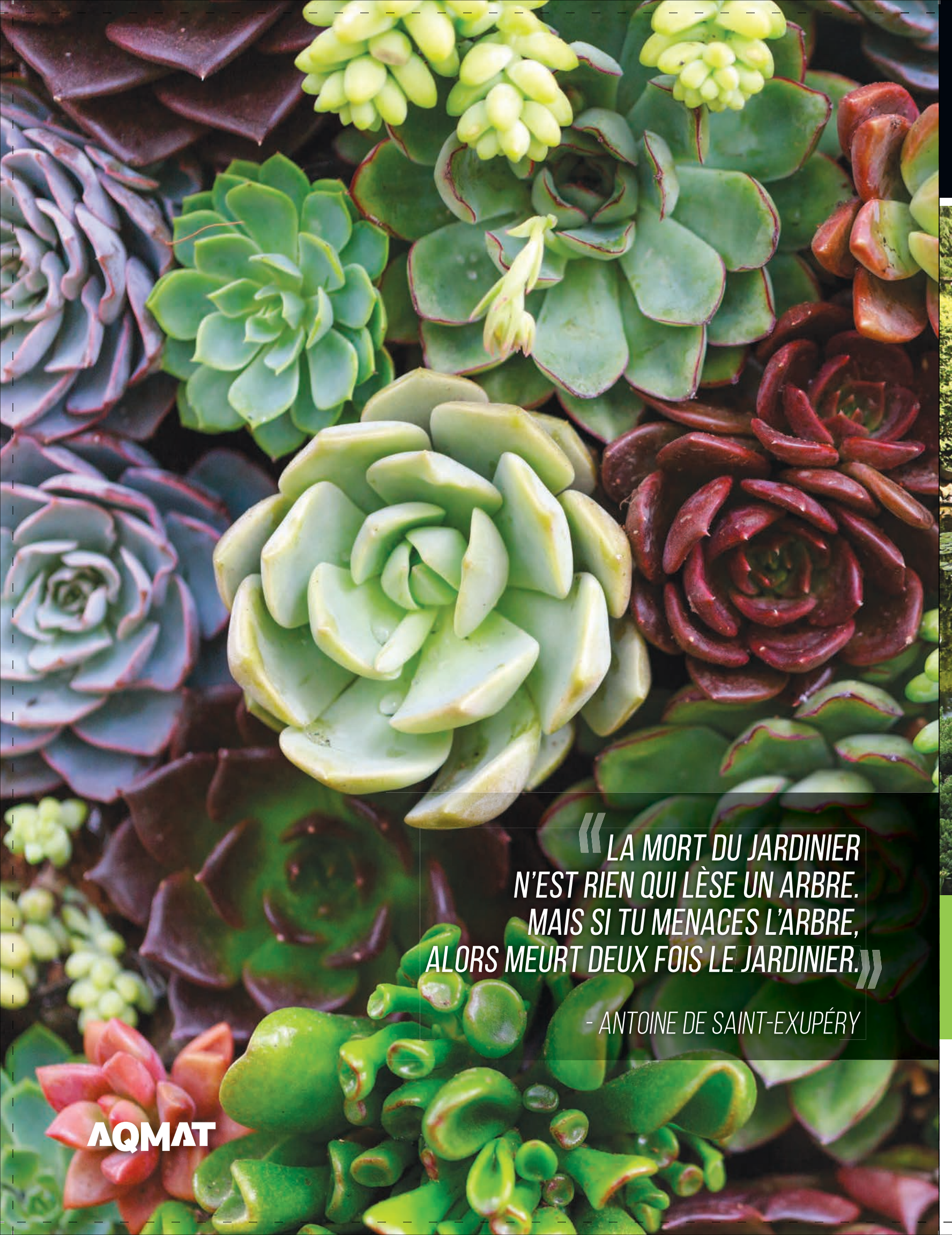
COUPE-PELOUSE GTEBFT

**OUTILS PRINTANIERES**  
POUR VOUS FACILITER LA TÂCHE

Garant

www.garant.com





« LA MORT DU JARDINIER  
N'EST RIEN QUI LÈSE UN ARBRE.  
MAIS SI TU MENACES L'ARBRE,  
ALORS MEURT DEUX FOIS LE JARDINIER. »

- ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

**AQMAT**