



**Portrait des ventes au détail à l'intention des producteurs:**

**Implications pour les fournisseurs**

**Journée des producteurs en pépinière de l'IQDHO**

**Guillaume Guitard, DTA, agr.  
Conseiller en gestion**

**6 février 2013**




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

**Objectifs de la présentation**



- Présenter des résultats du projet d'analyse des ventes financé par le Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA)
- Réfléchir à l'importance de comprendre la consommation au détail pour mieux desservir les jardineries
- Mettre en évidence l'importance de la logistique et de l'analyse de ses données pour prospérer




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

**Provenance des données**

- Projet financé par le CEGA
- Rencontres individuelles avec des jardineries
  - 100 % sur caisses informatisées
  - 100 % des produits codés au moins au niveau de la catégorie
  - Accès direct au système informatique
- Extraction des rapports hebdomadaires par l'IQDHO
  - Plus long, mais sans développement informatique chez les participants

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

**Diffusion des résultats**

- Dans le rapport final:
  - Résultats rendus anonymes
  - Ensemble des résultats = une entreprise
- Les résultats seront disponibles dans une version interactive en ligne
- Les résultats sont anonymes

DEVELOPPER  
CONSEILLER  
INNOVER  
DOCUMENTER  
DIFFUSER  
INFORMER

**IQDHO**  
LE CENTRE QUÉBÉCOIS  
EN HORTICULTURE  
D'ORNEMENTALE DU QUÉBEC

www.iqpho.com

### Limitations du projet

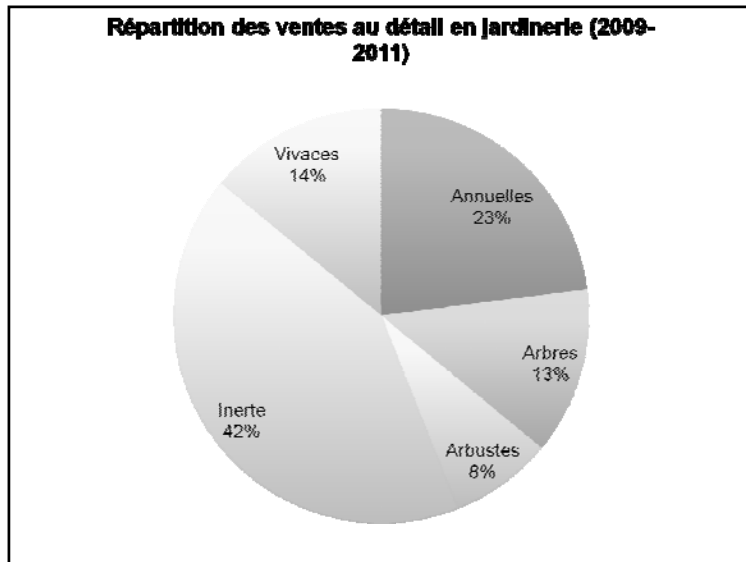
- Il ne s'agit pas d'un portrait statistique de l'industrie
  - Échantillon trop faible
  - Absence des grandes chaînes dans l'échantillon
- La clientèle visée par le CEGA est les **conseillers** et les **intervenants**
  - **Une meilleure connaissance du secteur = de meilleurs services pour l'industrie**

DEVELOPPER  
CONSEILLER  
INNOVER  
DOCUMENTER  
DIFFUSER  
INFORMER

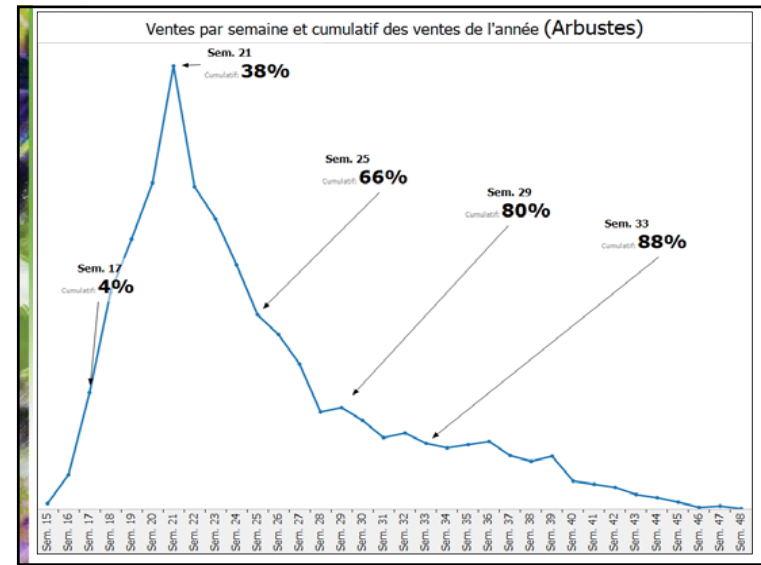
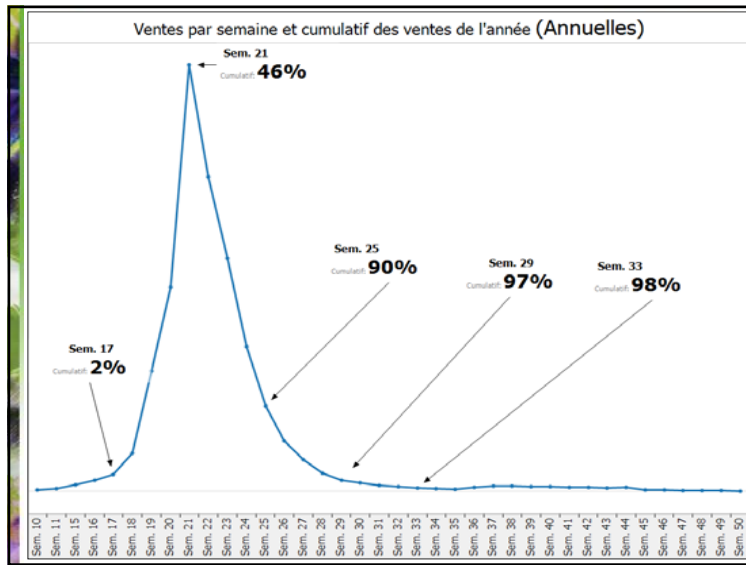
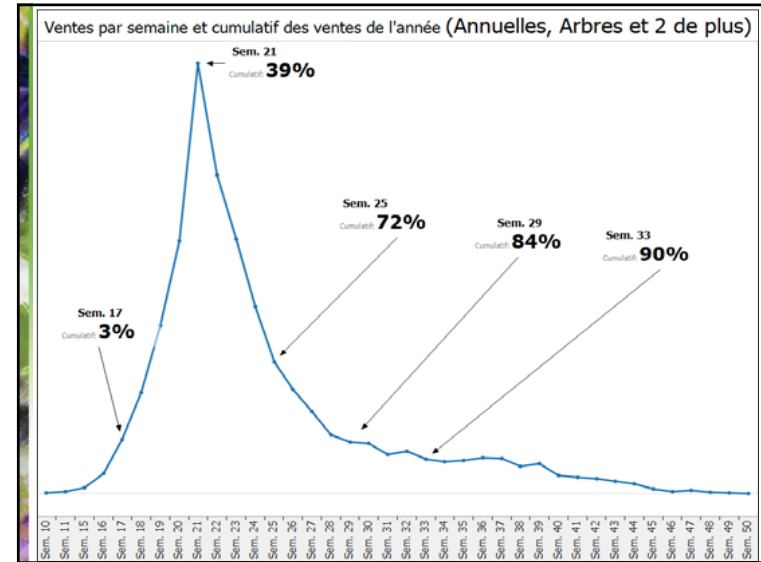
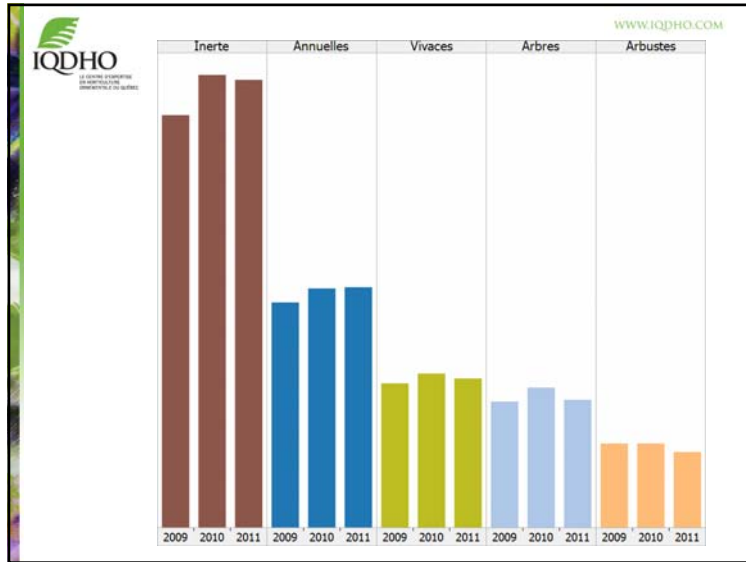
**IQDHO**  
LE CENTRE QUÉBÉCOIS  
EN HORTICULTURE  
D'ORNEMENTALE DU QUÉBEC

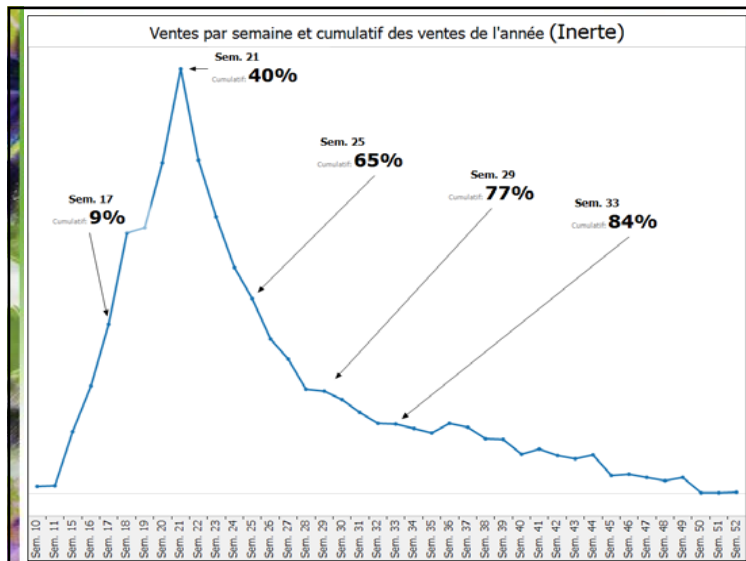
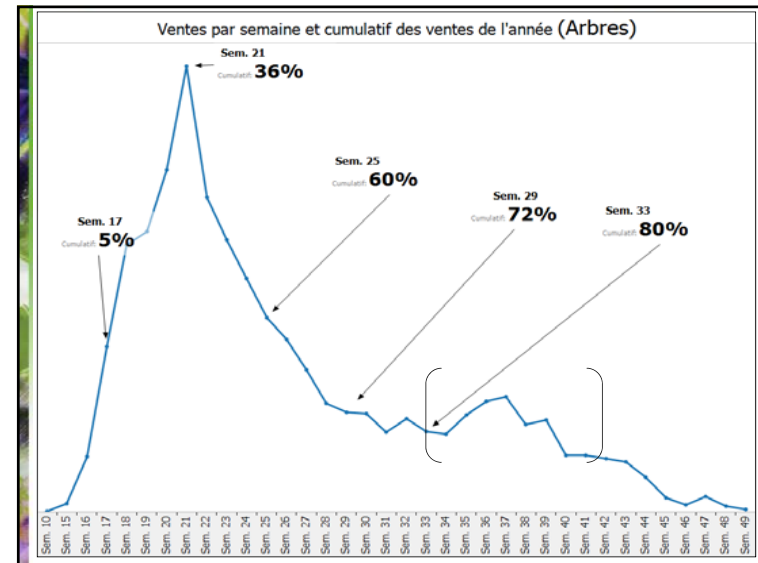
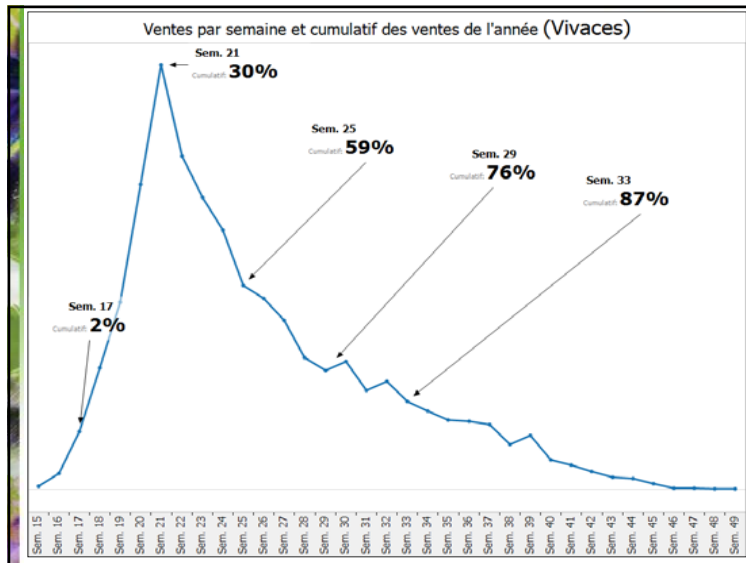
www.iqpho.com


### Liste des participants



Catégories	Moyenne	2009	2010	2011
Annuelles	23%	23%	22%	23%
Arbres	13%	13%	13%	12%
Arbustes	8%	8%	8%	7%
Inerte	42%	42%	42%	43%
Vivaces	14%	15%	14%	14%

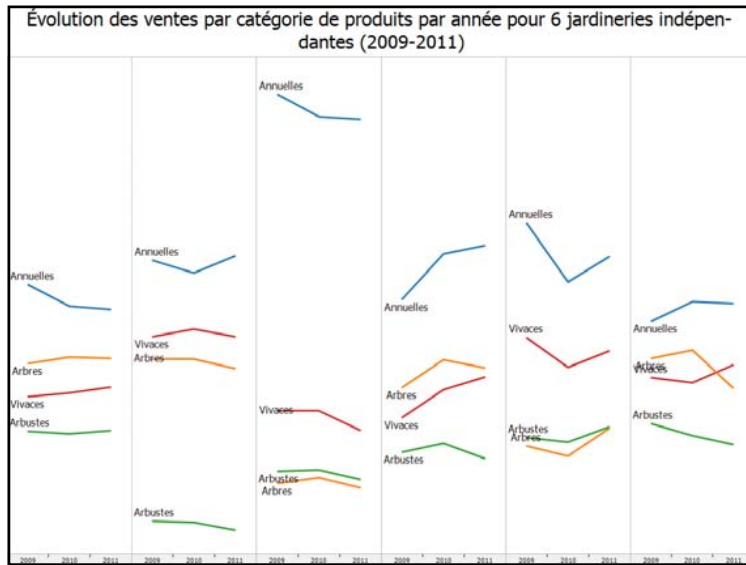
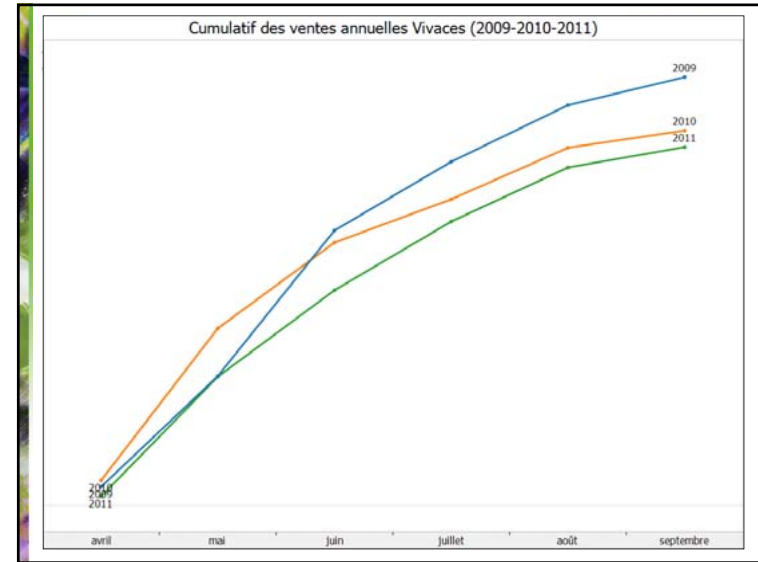
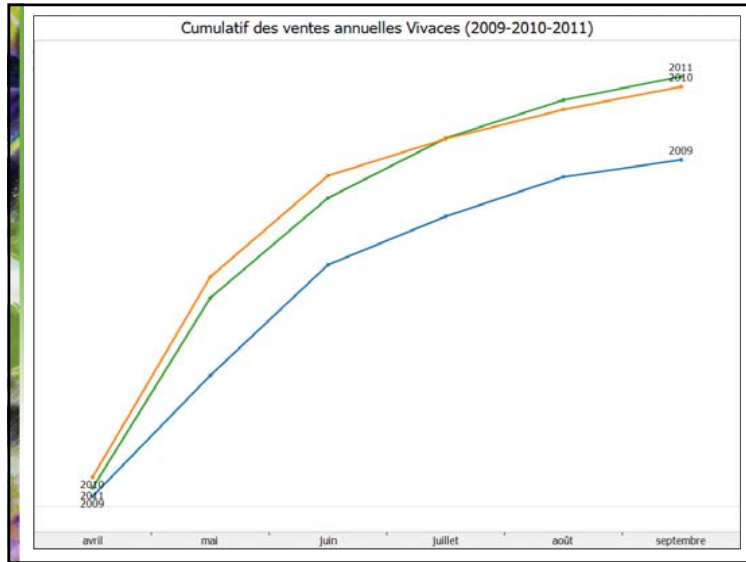





www.iqdho.com

**Est-ce que c'est identique pour tous les détaillants?**

- Les influences externes sont présentes
  - Météo
  - Économie
  - Marché, etc.
- Il ne faut pas négliger les facteurs internes ou spécifiques à chaque client!
- La météo a le dos large!



**IQDHO**  
INSTITUT QUÉBÉCOIS  
D'INTELLIGENCE D'AFFAIRES  
DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

WWW.IQDHO.COM

### Pourquoi tout ça est important?

- Certains résultats confirment ce que nous pensions déjà !
- Sensibilisation de l'IQDHO et des participants aux outils d'Intelligence d'affaires
  - Pour les détaillants
  - Pour les producteurs
- Les défis du futur pour les producteurs passeront par une meilleure compréhension du marché (élargir sa vision !)

www.iqdho.com

**IQDHO**  
INSTITUT QUÉBÉCOIS  
 DE RECHERCHE EN  
 DÉVELOPPEMENT DURABLE

### La pensée magique

- Un jour la consommation va augmenter
- Les changements climatiques vont nous aider
- Mes concurrents vont fermer
- L'état va supporter nos produits
- Si je fais des belles plantes tout va bien aller
- C'est pas mon problème, c'est celui du détaillant

www.iqdho.com

**IQDHO**  
INSTITUT QUÉBÉCOIS  
 DE RECHERCHE EN  
 DÉVELOPPEMENT DURABLE

### Exemple de tableau de bord des ventes IQDHO 2012

The dashboard includes several key components:

- Taux de croissance des clients:** A bar chart comparing growth rates for 2009, 2010, and 2011 across various client categories.
- Total des ventes (client):** A line chart showing sales trends for 2009, 2010, and 2011.
- Indicateurs de vente (Client):** A line chart showing performance indicators over time.
- Liste des produits achetés (Client):** A table listing products purchased by clients in 2012.
- Carte:** A map showing the geographical distribution of clients.

Annotations on the dashboard:

- Cibler les clients:** Points to the growth rate chart.
- Détail des ventes d'un client:** Points to the sales trend chart.
- Évolution des indicateurs de performance:** Points to the performance indicators chart.
- Analyse du panier d'achats du client:** Points to the product list table.

www.iqdho.com

**IQDHO**  
INSTITUT QUÉBÉCOIS  
 DE RECHERCHE EN  
 DÉVELOPPEMENT DURABLE

### Quoi faire avec ces informations?

- Importance d'avoir des contacts avec **CHAQUE** client!
  - Comprendre les variations de ventes individuelles
  - Identifier les anomalies (bonnes ou mauvaises)
- Cesser d'avoir une approche passive
  - Le marché va dans un sens, pourtant certains progressent très bien!

www.iqdho.com

**IQDHO**  
INSTITUT QUÉBÉCOIS  
 DE RECHERCHE EN  
 DÉVELOPPEMENT DURABLE

### Exemples réels: premières constatations

- 6 des 10 principaux clients en baisse en 2012
- Raisons:
  - Changements de la responsable des achats
  - Élimination d'un étalage pour le remplacer par un autre
  - La personne ressource du département est partie
  - Construction sur la route
  - Besoin de réduire les inventaires (achète moins)
  - Etc...

IQDHO  
LE SECTEUR DES JARDINERIES  
EN FRANCE ET EN EUROPE  
www.iqdho.com

### De plus en plus d'informatique de gestion

- Il y a 10 ans:
  - Combien de jardineries étaient informatisées?
- Dans 10 ans:
  - Combien de jardineries ne le seront pas?

*– On ne peut gérer ce qu'on ne peut mesurer!*

IQDHO  
LE SECTEUR DES JARDINERIES  
EN FRANCE ET EN EUROPE  
www.iqdho.com

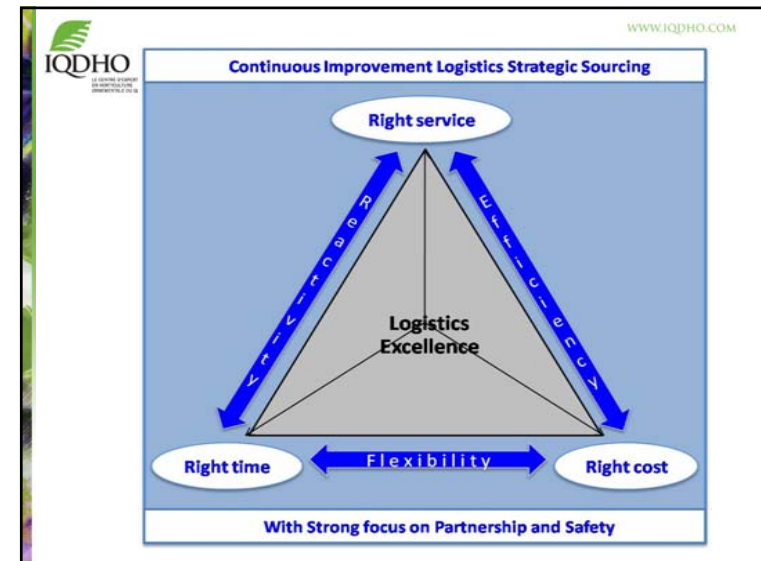
### De plus en plus d'information (suite)

- Dans quelques années la plupart des jardineries connaîtront très bien:
  - La rotation des inventaires par produit, par fournisseur
  - La marge brute par produit, par fournisseur
  - Les ventes croisées et les paniers de produits
- Si je veux le mesurer...je veux le gérer


IQDHO  
LE SECTEUR DES JARDINERIES  
EN FRANCE ET EN EUROPE  
www.iqdho.com

### Pour les fournisseurs

- Nouvelles exigences pour les fournisseurs?
  - Augmentation du nombre de livraisons dans l'année
  - Diminution du préavis pour les commandes
  - De moins en moins de « *prebooking* »
  - Une pression de plus en plus grande sur la logistique...
- Il faut trouver un équilibre!








www.iqdho.com

### Comment travailler sur la logistique

- Mouvements massifs vers le LEAN en horticulture
  - Le *lean* ne fait pas mal!
- Dialogue étroit entre les acheteurs et les fournisseurs (collaboration vs affrontement)
- Changer la culture d'entreprise:
  - Presser le citron davantage?
  - Faire une bonne salade de fruits?



www.iqdho.com

### Messages à retenir

- Importance grandissante des données dans la gestion des jardineries
- Je DOIS m'appropriier mes données et les utiliser!
- Pression grandissante sur la logistique et l'efficacité (peut-être LA clef du succès!)




www.iqdho.com

### Remerciements

Ce projet a été rendu possible grâce au soutien financier accordé en vertu de l'*Axe 4 du Programme d'appui au développement des entreprises agricoles* dans le cadre de *Cultivons l'avenir*, une initiative fédérale-provinciale-territoriale. L'administration de l'axe 4 de ce programme a été confiée au Centre d'expertise en gestion agricole (CEGA)