FOR_07-14_Layout 1 12-02-20 15:47 Page7

Les produits forestiers non ligneux : c'est pour vrai!

Martin Ménard
texte et photos

« Les produits forestiers non ligneux, c'est une solution d'avenir pour les régions, la planche de salut de l'industrie forestière. » Voilà une phrase audacieuse qui a été claironnée à plus d'une reprise ces dernières années. Future grande réussite québécoise ou simples productions marginales? Difficile pour l'heure de connaître l'ampleur économique réelle des produits forestiers non ligneux (PFNL). Mais présentement, plusieurs personnes y croient. Une conviction qui se concrétise par l'émergence de différentes initiatives de cueillette et de commercialisation partout au Québec. Afin d'en savoir davantage sur certains projets qui se démarquent, effectuons ensemble un bref tour d'horizon.

THÉ DU LABRADOR

Le thé du Labrador (appelé également lédon du Groenland) connaît un essor intéressant en Mauricie, où le principal marché n'est pas voué à la confection de tisanes, mais à celui d'huiles essentielles. Luc Lévesque, conseiller en agroforesterie au Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie, nous explique leur projet : « Nous avons un acheteur local prêt à doubler son volume d'achat de lédon. Et les quantités sont importantes. Plusieurs de nos membres voient là une occasion de tirer un revenu supplémentaire, ou à tout le moins, une activité additionnelle à effectuer dans leur boisé. Nous avons donc entrepris des récoltes expérimentales visant à connaître l'abondance du lédon et la rentabilité de sa cueillette. Les premiers résultats montrent que seules les

Patrick Lupien et Luc Lévesque, du Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie, posent ici devant un excellent site pour le prélèvement de têtes de violon. Ces derniers mentionnent que pour en assurer la pérennité et la productivité, la cueillette ne doit pas excéder 40 % des tiges par plant.

FOR_07-14_Layout 1 12-02-20 15:47 Page8

1-Lucie B. Mainguy est propriétaire d'une importante distillerie artisanale dans la MRC de Portneuf. Elle mentionne que l'huile produite avec le thé du Labrador est très populaire en Europe pour ses vertus anticancéreuses. Lors de notre passage, un lot de verges d'or était transformé en huiles essentielles. 2-En Mauricie, la cueillette de thé du labrador comprendra un système de traçabilité avec le nom du cueilleur et la zone de prélèvement. De plus, le Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie effectue des tests s'échelonnant sur neuf ans, afin de vérifier l'impact d'une récolte intensive (voir photo 3) par rapport à une récolte partielle.

zones à forte densité peuvent être rentables, puisque le taux de récolte s'élève à environ 15 livres à l'heure. À un prix de 0,92 $ la livre, les cueilleurs ne seront pas intéressés par des densités moindres. Plusieurs sites à fort potentiel sont identifiés, et nous travaillons présentement sur un système de traçabilité, de même que sur une méthodologie de récolte. »

CHAMPIGNONS SAUVAGES

Les champignons sauvages sont sans conteste la vedette de l'heure dans les PFNL! Cette production est maintenant commercialisée dans plusieurs régions, et la cueillette semble en voie d'être mieux structurée. En Beauce, l'Association des propriétaires de boisés privés vient tout juste d'amorcer la vente de chanterelles. Simon Rodrigue, directeur adjoint à la mise en marché, fait le point : « Depuis cinq ans, plusieurs propriétaires ont suivi le cours de cueillette de champignons sauvages. Non seulement ils montrent de l'intérêt pour la ressource, mais force est de constater qu'elle est bien présente en Beauce. Nous avons donc mis sur pied une commercialisation expérimentale en 2010 où un humble 30 kg de chanterelles a été vendu dans une épicerie en une seule journée. Cela a permis aux cueilleurs d'empocher 22 $ le kilo. L'an prochain, nous avons les contacts pour augmenter les quantités vendues au niveau local, mais aussi pour réaliser des ventes hors région. Si l'intérêt est toujours croissant, nous procéderons à un inventaire précis du territoire par le biais de nos cartes forestières géoréférencées, pour ensuite accentuer la récolte. »

Au Saguenay–Lac-Saint-Jean, Luc Simard est rattaché à l'Agence de gestion intégrée des ressources. Plusieurs efforts sont déployés dans sa MRC pour revitaliser les collectivités locales et y maintenir les jeunes familles. C'est dans cette optique qu'il travaille à développer la filière des PFNL. « Ici, les gens sont habitués à aller en forêt, et la ressource est abondante. Nous avons donc ouvert un poste d'achat de champignons sauvages afin d'en stimuler la cueillette. C'est aussi une façon d'inventorier le territoire et d'expérimenter la réalité du marché. » La démarche de cet organisme est sérieuse, comme en fait foi la formation de 30 heures qu'il dispense gratuitement aux cueilleurs. « Ils apprennent à identifier les différentes espèces durant toute la saison de récolte, mais aussi à les manipuler (selon les normes alimentaires) et à enregistrer les zones de prélèvement avec un GPS (pour la traçabilité). Présentement, nous recevons en moyenne 50 kg de champignons par semaine. Les cueilleurs sont satisfaits, certains empochant entre 200 $ et 400 $ par semaine. » M. Simard ajoute cependant que le commerce des champignons est laborieux. « Pour avoir des cueilleurs, il faut leur offrir un prix intéressant, ce qui diminue sérieusement la marge de rentabilité. La viabilité de notre poste d'achat passe donc par une augmentation du volume. Or, présentement, le marché québécois ne peut pas absorber cette quantité supplémentaire. Reste l'exportation ou la transformation. Un beau projet consisterait en la mise sur pied d'une entreprise locale qui transformerait et commercialiserait à grande échelle nos champignons sous formes de sauces, de beurres, d'huiles, de tapenades, etc. Voilà ce à quoi nous travaillons. »

Aux portes du Bas-Saint-Laurent, dans la MRC de L'Islet, se trouve une coopérative forestière axée sur les PFNL. En 2010, envi-

FOR_07-14_Layout 1 12-02-20 15:47 Page9

Les experts en PFNL estiment que les champignons sauvages représentent pour le Québec une bonne ressource, dont le potentiel économique est estimé entre 10 à 30 millions de dollars.

En Beauce, la chanterelle est l'un des champignons vedettes. À la demande de ses membres, l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce a commencé des essais de commercialisation.

ron 1300 kg de champignons sauvages seront vendus frais, séchés et transformés en tapenades. « Nous venons tout juste d'ouvrir le marché. Cette année, la quantité a doublé et l'an prochain, nous anticipons encore de doubler, voire de tripler nos ventes associées aux champignons sauvages. De plus, nous travaillons pour que nos tapenades soient distribuées cet hiver dans les paniers bio », d'expliquer Annie Lacasse, présidente et chargée de projet pour la coopérative. Mme Lacasse mentionne que la commercialisation de ses produits s'effectue régionalement, mais aussi dans la ville de Québec.

Près de Gaspé, Gérard Mathar est copropriétaire de Gaspésie Sauvage. Son entreprise commercialise divers types de PFNL, dont plusieurs espèces de champignons forestiers. Pour lui, l'avenir du champignon sauvage dépend de la qualité du produit offert. « L'Europe de l'Est et l'Asie vendent des champignons sauvages à un prix cinq à dix fois moindre qu'ici. Si nous voulons leur faire compétition sur le marché international, il faut cibler une niche haut de gamme. Sauf que la cueillette du champignon paraît plus facile qu'elle ne l'est en réalité. Un produit de qualité nécessite une grande technique et beaucoup de connaissances de la part du cueilleur. Même pour le marché québécois, il faut être très méticuleux quant à la qualité des « champis ». Quand je pense à la réaction

FOR_07-14_Layout 1 12-02-20 15:47 Page10

La Matteuccie fougère-à-l'autruche se retrouve principalement en zone inondable, surplombée d'un couvert forestier modéré. On l'associe avec le frêne rouge, l'érable argenté, le peuplier deltoïde, etc.

du MAPAQ dans le dossier de la listériose chez les fromagers artisanaux, je me dis que si quelqu'un tombe malade à cause d'un champignon sauvage, le gouvernement peut décider de tout fermer. Plus ce marché sera populaire, plus il faudra être vigilant. » M. Mathar ajoute à ce sujet qu'il aime bien faire affaire avec des cueilleurs propriétaires de boisés, qui font généralement preuve d'une grande conscience vis-à-vis de la ressource.

Finalement, dans les Laurentides, Gérald Le Gal exploite l'entreprise Gourmet sauvage, spécialisée dans l'achat et la vente de PFNL. M. Le Gal apporte une vision intéressante concernant la commercialisation du champignon. « Le champignon est voué à un bel avenir mais, présentement, le marché intérieur est très restreint, voire saturé. De fait, les Québécois n'ont pas de tradition culinaire avec les champignons sauvages, comme c'est le cas en Europe. Certains sont même un peu ''mycophobes''! » Sauf que nous sommes gourmets et gourmands au Québec, et beaucoup de gens n'ont pas accès aux champignons. Pour développer notre marché national, il est primordial d'offrir nos produits dans les grandes surfaces. Notre succès dépend aussi de la promotion et des appuis médiatiques. Les médias parlent beaucoup de la saison du homard, de la saison des fraises, de celle des pommes... pourquoi pas de la saison des champignons sauvages québécois? » M. Le Gal poursuit en soulignant que le succès du champignon est tributaire d'une meilleure gestion des surplus. « En saison, à mesure que les quantités cueillies augmentent, l'industrie se trouve en surplus et les prix chutent. Nous devons remédier à ce problème. La surgélation et l'exportation sont présentement des solutions à l'essai. »

Chargé de projet au centre de développement des bioproduits Biopterre, Maxim Tardif croit au commerce du champignon sauvage mais par le biais d'une structure commune de commercialisation. « La Colombie-Britannique produit entre 10 et 40 millions de dollars en champignons sauvages par année. Je fais de l'inventaire, et je peux affirmer que nous avons facilement les ressources pour une production similaire. Mais les gros joueurs de l'alimentation, autant ici qu'à l'étranger, exigent un approvisionnement constant. Une entreprise qui fait cavalier seul et qui connaît des hauts et des bas à travers les années (une région qui accuse un été sec a moins de champignons) ne peut pas maintenir son marché. Une mise en marché commune pourrait s'avérer une bonne solution, autant pour gérer les surplus que pour assurer un approvisionnement fiable et rentable aux acheteurs. À ce chapitre, l'Association pour la commercialisation des champignons forestiers (ACCHF) me semble un bon véhicule. »

TÊTES DE VIOLON

De l'avis de plusieurs intervenants, le secteur des têtes de violon est en excellente santé. Selon Gérald Le Gal, on estime le marché à près de 400 000 kg. « Cette production a été bien publicisée ces dernières années, et le produit se retrouve maintenant dans les grandes surfaces, ce qui est excellent. Présentement, la cueillette ne suffit pas à la demande. À mon avis, ce secteur pourrait

FOR_07-14_Layout 1 12-02-20 15:47 Page11

Stéphane Moisant s'est trouvé une véritable passion pour un PFNL particulier : le sirop de bouleau. Après une première récolte commercialisée à un prix de 170 $ le gallon, il entend accentuer sa production dès l'an prochain.

être doublé. »

La cueillette des têtes de violon est commune à plusieurs endroits. En Beauce et en Mauricie, deux projets de commercialisation impliquent directement des propriétaires de boisés privés. « Les producteurs nous posaient des questions. Ils voulaient savoir comment cueillir et vendre les têtes de violon. Nous avons donc lancé un projet pilote en 2010 dans un supermarché de la région. Considérant que la récolte de 59 kg s'est vendue en deux jours et que les producteurs ont reçu 2,50 $ le kilo, l'expérience mérite d'être poursuivie! Pour 2011, nous envisageons de doubler la production », a constaté Simon Rodrigue, de l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce. Il ajoute que l'implication de son organisme dans les PFNL s'intègre naturellement à sa mission. « Notre rôle est de fournir des débouchés à nos membres et, un peu à l'instar de la commercialisation du bois, nous allons essayer de signer des contrats d'achat pour les têtes de violon en fonction des capacités de récolte de nos propriétaires de boisés. »

Reconnues pour l'abondance de cette plante, les zones inondables riveraines du fleuve Saint-Laurent laissent croire à Luc Lévesque et au Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie qu'il y a un potentiel réel. « C'est l'un des PFNL les plus importants en termes de valeur. De façon similaire au lédon, nous effectuons l'inventaire de la fougère-à-l'autruche (nom de la fougère produisant des crosses comestibles) tout en évaluant la rentabilité de sa récolte. Qu'ils soient petits ou gros, notre rôle consiste à accompagner les producteurs dans le processus de récoltes et à les aider à en tirer un revenu intéressant. Certaines personnes possèdent des boisés où la ressource est importante, mieux vaut qu'elle profite à eux plutôt qu'à des cueilleurs illégaux, comme ça peut être le cas présentement… »

SIROP DE BOULEAU

Un litre de sirop de bouleau se vend 100 $ aux consommateurs : voilà une production attirante n'est-ce pas? C'est ce que s'est dit Stéphane Moisant, un propriétaire de boisé beauceron. « Oui, le prix est attirant, mais ce qui me rejoint surtout c'est l'innovation, l'idée de faire partie des pionniers de cette nouvelle production. Car dans le domaine du sirop de bouleau, tout est à faire. Je viens d'investir 10 000 $ pour être plus efficace l'an prochain. Étant un passionné, j'ai plusieurs plans en tête, dont celui d'embouteiller moi-même une partie de ma production et, pourquoi pas, de fabriquer du vin au sirop de bouleau! Je considère cette production comme un vrai défi, mais je suis tout de même conscient que ça peut ne pas fonctionner. »

Si le sirop de bouleau est cher, c'est bien sûr en raison de sa rareté mais aussi de ses coûts de production élevés. « Faire du sirop de bouleau, c'est très long. J'ai mis 272 heures, en trois semaines, pour produire

FOR_07-14_Layout 1 12-02-20 15:47 Page12

Les dirigeants de Biothec Foresterie sont très confiants de voir leur usine construite en 2011 sur ce terrain de la municipalité de Saint-Tite. Ils y embouteilleront l'eau de bouleau, effectueront une première transformation d'if et commercialiseront deux autres produits forestiers non ligneux. Dans l'ordre habituel, le directeur des opérations, Tony Roy, le maire, André Léveillé, et le directeur général de l'entreprise, Louis Carrier.

seulement 11 gallons. En comparaison avec le sirop d'érable, il faut bouillir beaucoup plus d'eau et la sève est différente. Elle rend les systèmes d'osmose moins performants, sans compter qu'on peut difficilement la recueillir avec un vacuum, car la fibre de l'arbre est très fragile et serait vite asséchée. Ce qui est extrêmement long, c'est la finition du sirop, qu'on doit effectuer très doucement avec un réchaud au propane. Ça prend cinq à six heures… »

Dans ce coin de pays, six producteurs ont livré du sirop de bouleau, et ils en ont confié la mise en marché à l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce. Simon Rodrigue nous explique : « En Beauce, même si nous n'avons pas nécessairement le plus grand nombre de bouleaux, il a été naturel pour plusieurs de nos acériculteurs de s'intéresser à cette nouvelle production. En 2010, nous avons livré 65 gallons. Pour l'an prochain, nous souhaitons tout simplement doubler la quantité. Nous devrons toutefois nous assurer d'un contrôle de la qualité, car ce genre de marché est fragile. »

L'EAU DE BOULEAU

L'un des plus gros projets de PFNL au Québec pourrait s'avérer être celui de Biothec Foresterie. Cette entreprise de la Mauricie entend commercialiser plusieurs milliers de litres d'eau de bouleau sur les marchés asiatique et européen. Tony Roy, directeur des opérations, mentionne que les bouleaux québécois produisent une sève aux propriétés supérieures (acides bétuliniques et antioxydants) à ce qui est recueilli en Europe. Et après avoir investi des sommes considérables dans le développement d'un procédé de conservation 100 % naturel, l'entreprise en est à la dernière étape, soit celle de l'homologation. Une fois obtenue, elle pourra commencer sa production, possiblement dès 2011. Concernant l'approvisionnement, Biothec Foresterie mise sur les propriétaires de boisés privés et est à négocier une entente avec le Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie. Le prix offert sera semblable à celui présentement octroyé pour l'eau d'érable.

Gérald Le Gal, qui possède une expertise très large en termes de PFNL, est d'avis que l'eau de bouleau pourrait connaître un essor majeur. « Il n'est pas utopique de voir là une grande opportunité parce que cette eau possède réellement des propriétés thérapeutiques et médicinales reconnues à travers les continents. La ressource est importante au Québec, et le marché mondial est considérable. D'ailleurs je crois que nous verrons bientôt de l'eau de bouleau, aromatisée ou non, dans les boutiques spécialisées de la province. »

LE RETOUR DE L'IF?

Un autre projet anime les gens de Biothec Foresterie : c'est la cueillette et la première transformation de l'if du Canada. « Des entreprises pharmaceutiques nous ont approchés concernant l'if que l'on retrouve au Québec. Notre objectif d'approvisionnement se situe à 1,5 million de kilogrammes par année. À cet égard, nous avons conclu une entente qui favorisera la ressource provenant de la forêt privée, et l'excédent sera tiré de la forêt publique. Afin de créer des retombées économiques maximales au Québec, nous travaillons à un procédé de synthétisation, de concert avec le Centre de développement des bioproduits (Biopterre) de La Pocatière. Nous mettons présentement tout en œuvre pour atteindre notre objectif : celui de construire un important centre de transformation biopharmaceutique. En plus de Biopterre, nous avons d'autres partenaires très sérieux,

FOR_07-14_Layout 1 12-02-20 15:47 Page13

comme le CLD de Mékinac et la Ville de Saint-Tite.»

LA ROUTE DES ÉPICES

Difficile de parler de PFNL sans glisser un mot sur l'avant-gardisme de la Coopérative forestière Girardville. Poivre des dunes, graines de myrica, nard des pinèdes et racine de céleri sauvage, voilà quelques-unes de leurs 21 épices provenant de la forêt boréale distribuées dans plus de 70 points de vente du Québec. Éric Chiasson, responsable des communications, ventes et marketing pour l'entreprise, raconte une anecdote intéressante. « Il y a 32 ans, une crise forestière a forcé les gens de la région à trouver de nouveaux débouchés. Et parmi les solutions se trouvait la commercialisation d'huiles essentielles. Or, c'est en voulant confectionner des huiles avec les ressources de la forêt que plusieurs épices vendues aujourd'hui ont été découvertes. » Au départ destinée à une clientèle haut de gamme, la stratégie de vente vise maintenant le marché populaire, pour une utilisation courante de ces épices. Pour M. Chiasson, il s'agit d'un succès, comme le confirment les 200 000 pots qui seront confectionnés en 2011. De plus, une nouvelle gamme de produits de soins pour le corps conçue à base d'huiles essentielles provenant de la forêt boréale sera offerte prochainement. Pour la Coopérative, l'histoire se répète, car les produits dérivés de la forêt servent encore aujourd'hui à consolider les emplois et à en créer de nouveaux.

LE GROS LOT: 50 M$?

« Il y a cinq ou dix ans, quand on parlait de plantes médicinales, les gens pouffaient de rire. Aujourd'hui, nous pouvons remplir deux autobus de gens intéressés à visiter un propriétaire qui en fait la récolte… L'intérêt de nos membres envers les PFNL est donc réel, mais gardons-nous de l'emballement aveugle. Le choix des projets de valorisation des PFNL est vaste : il y a l'if, le lédon, les champignons, l'implantation de cultures sous couvert, les parcelles agricoles en friche que nous pourrions aménager en plantations de sureau ou d'amélanchier, et une multitude d'autres projets. Mais il faut réfléchir à savoir lesquels seront réellement rentables et lesquels seront sources d'échec. Car se lancer dans tout serait une erreur. » Ces propos de Patrick Lupien, du Syndicat des producteurs de bois de la Mauricie, résument bien le danger qui guette certaines initiatives. De fait, après une phase axée sur l'accumulation de connaissances, la filière des PFNL se dirige maintenant vers une phase charnière : celle où nous mesurerons la viabilité des nombreux projets en démarrage, et celle qui nous révélera si le marché des PFNL atteindra réellement, dans cinq ans, les 50 millions de dollars que prévoient de nombreux intervenants.

Pour l'instant, la beauté des PFNL réside dans le dynamisme et dans la foi des organismes impliqués. Cette phrase éloquente de Maxim Tardif en dit long sur cet esprit : « Il y a 20 ans, les fromages fins du Québec étaient méconnus. Aujourd'hui, cette industrie est présente dans les grandes surfaces, elle fait travailler beaucoup de gens et elle remporte des prix. Pourquoi ne pourrait-il pas en être de même pour les PFNL de la forêt québécoise? »

Quelques liens intéressants :

- *Association des propriétaires de boisés de la Beauce*
  www.apbb.qc.ca
- *Association pour la commercialisation des champignons forestiers*
  www.acchf.ca
- *Agence de gestion intégrée des ressources, MRC de Maria-Chapdelaine*
  www.groupeagir.com
- *Aliksir, producteur d'huiles essentielles biologiques*
  www.aliksir.com
- *Biothecforesterie*
  www.biothecforesterie.com
- *Centre de développement des bioproduits (Biopterre)*
  www.biopterre.com
- *Coopérative forestière Girardville*
  www.dorigina.com
- *Finesse boisée*
  www.finesseboisee.ca
- *Gaspésie Sauvage*
  www.gaspesiesauvage.com
- *Gourmet Sauvage*
  www.gourmetsauvage.ca