



**PLAN DE DÉVELOPPEMENT STRATÉGIQUE
POUR L'INDUSTRIE DES PRODUITS FORESTIERS
NON LIGNEUX DU QUÉBEC**

PRÉSENTÉ À
L'ASSOCIATION POUR LA COMMERCIALISATION DES PFNL

RAPPORT FINAL

MAI 2014

RAPPORT PRÉSENTÉ À

L'Association pour la commercialisation des PFNL

ÉQUIPE DE RÉALISATION

Responsable du mandat	Isabelle Charron
Réalisation du mandat	Isabelle Charron Simon Dostie Rosalie-Maude St-Arnaud
Correction linguistique	Monique Mercier

TABLE DES MATIÈRES

1.	Mise en contexte	1
2.	Enjeux de développement du secteur des PFNL	3
2.1	Enjeu A : Renforcer la concertation entre les régions productrices de PFNL et entre les différents acteurs du secteur	3
2.2	Enjeu B : Favoriser la création de valeur ajoutée et le développement de nouveaux marchés pour les produits de PFNL	6
2.3	Enjeu C : Soutenir la rentabilité des entreprises de PFNL et encourager la mise en place de structures collectives.....	11
2.4	Enjeu D : Appuyer le développement d'un approvisionnement en quantité et en qualité	13
2.5	Enjeu E : Stimuler les activités de RD et l'intérêt du milieu de la recherche pour le secteur	16

1. MISE EN CONTEXTE

À l'issue du portrait-diagnostic du secteur des PFNL, de l'enquête web réalisée auprès des entreprises québécoises de PFNL, des entretiens effectués auprès d'intervenants-clés, des consultations auprès du C. A. et de membres de l'ACPFNL et des 3 orientations stratégiques 2013-2016 définies par l'ACPFNL en août 2013, 5 grands enjeux ont été retenus pour structurer le plan stratégique de la filière québécoise des produits forestiers non ligneux.

- A. Renforcer la concertation entre les régions productrices de PFNL et entre les différents acteurs du secteur**
- B. Favoriser la création de valeur ajoutée et le développement de nouveaux marchés pour les produits de PFNL**
- C. Soutenir la rentabilité des entreprises de PFNL et encourager la mise en place de structures collectives**
- D. Appuyer le développement d'un approvisionnement en quantité et en qualité**
- E. Stimuler les activités de RD et l'intérêt du milieu de la recherche pour le secteur**

Ces 5 enjeux permettent d'articuler la vision d'avenir de l'industrie. Elle permet de donner une direction, un sens, à l'ensemble des actions qui constituent le plan stratégique :

En 2016, l'industrie des PFNL du Québec reposera sur une filière bien concertée, articulée et encadrée, de la récolte à la transformation. Elle mettra en marché des produits de qualité à valeur ajoutée et aura en main des outils de contrôle de qualité.

PRIORITÉ ET ÉCHÉANCIER

La mise en œuvre des actions présente des niveaux de priorité différents qui étalent les efforts qui y sont rattachés. Chacune des actions a été classée selon un ordre de priorité, de 1 à 3 (1 étant la priorité la plus élevée). De la même façon, un échéancier de réalisation (court, moyen ou long terme) a été proposé. Ce dernier est basé sur :

- Le sentiment d'urgence (exprimé pendant les consultations)
- Le degré de préoccupation des acteurs
- La complémentarité avec les initiatives en cours
- La facilité et la rapidité de mise en œuvre

Ces échéances de court, moyen ou long terme constituent également les balises pour suivre l'état d'avancement et la mise en œuvre du plan stratégique.

RESPONSABILITÉ

La responsabilité peut se présenter sous deux formes : la **responsabilité de réalisation** désigne la personne ou le groupe qui a l'autorité et les ressources requises pour la mise en œuvre de l'action, alors que la **responsabilité de représentation** indique que les acteurs de l'industrie ne peuvent avoir de rôle décisionnel dans la réalisation de l'action, mais qu'ils peuvent seulement procéder à des activités de représentation. Le partage des responsabilités devra se faire par le C. A. de l'association. Il reviendra donc au comité de mise en œuvre du plan stratégique d'identifier des responsables pour chacune des actions ciblées.

ARRIMAGE AVEC LA PLANIFICATION RÉGIONALE DU SAGUENAY-LAC-ST-JEAN

Soulignons que certains enjeux, objectifs et actions proposés dans le présent plan stratégique sont tirés ou inspirés de la planification stratégique du secteur des PFNL du Saguenay-Lac-St-Jean (SLSJ). Réalisée en 2012, cette planification régionale est récente et plusieurs des observations et constats effectués au cours de cette démarche régionale trouvent échos à l'échelle provinciale. À des fins de cohérence et de concertation, il fait du sens d'y arrimer la planification provinciale, lorsque pertinent. Les objectifs et les actions similaires à ceux du plan stratégique du SLSJ sont ainsi annotés d'un astérisque (*).

2. ENJEUX DE DÉVELOPPEMENT DU SECTEUR DES PFNL

2.1 ENJEU A : RENFORCER LA CONCERTATION ENTRE LES RÉGIONS PRODUCTRICES DE PFNL ET ENTRE LES DIFFÉRENTS ACTEURS DU SECTEUR

MISE EN CONTEXTE

Jusqu'à tout récemment, le développement de la filière des PFNL s'est surtout effectué à une échelle régionale, entraînant un certain manque de cohésion au sein de la filière et certaines inefficacités dues aux chevauchements ou aux dédoublements d'initiatives. Pour remédier à cet enjeu et pouvoir assurer un développement plus cohérent à l'échelle québécoise, une association provinciale d'entrepreneurs du secteur des PFNL a vu le jour en 2013, initiative appuyée notamment par le MAPAQ. L'Association pour la commercialisation des PFNL (ACPFNL) a pour objectif de stimuler et structurer le développement des PFNL à l'échelle provinciale¹. Les avenues pour atteindre cet objectif sont toutefois multiples. L'association se doit ainsi de bien définir ses rôles et concentrer ses efforts sur les axes de développement jugés prioritaires par ses membres, quels que soient leurs créneaux et leurs régions d'appartenance. Le passage d'un développement très délocalisé, régionalisé, à une démarche plus structurée sur l'ensemble du Québec est cependant délicat : les acteurs régionaux ne doivent pas percevoir ce mouvement comme un frein à leur élan, mais comme une impulsion. Pour y arriver, il faut qu'une voix forte et mobilisatrice puisse donner au secteur les grandes orientations de développement qui font consensus.

L'ACPFNL pourrait assumer plusieurs rôles et un certain nombre ont été évoqués et discutés depuis sa mise sur pied, allant de la stricte promotion du secteur à des rôles plus structurants et engageants comme celui de développer des modèles de chaîne de valeurs. Consultés à ce sujet, les membres et autres acteurs de l'industrie semblent vouloir attribuer en majorité à l'ACPFNL les rôles suivants :

- Promouvoir le secteur
- Défendre des intérêts du secteur auprès des instances publiques
- Développer des marchés pour les produits

¹ Rappelons que la mission de l'ACPFNL est de favoriser le développement durable et économique des PFNL en regroupant les différents acteurs et en favorisant la promotion de la production, de la transformation et de la vente des PFNL et leurs produits dérivés.

Objectif : Faire reconnaître l'ACPFNL comme l'organisation pouvant porter le développement du secteur québécois des PFNL à un stade plus structuré

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
1. Définir formellement les rôles de l'ACPFNL et désigner officiellement l'association comme responsable de la mise en œuvre du plan stratégique	1	CT	
2. S'assurer d'une représentation de l'ensemble des régions, des types de PFNL et des maillons de la filière au sein du C. A. <ul style="list-style-type: none"> a. Mettre en place des moyens visant à accroître le nombre de membres à l'ACPFNL et ce, pour l'ensemble des catégories de membres visées par l'association (membres entreprises des PFNL, membres entreprises utilisateurs de PFNL et membres de soutien au développement des PFNL) b. Réévaluer la participation à la prise de décisions dans l'ACPFNL : assemblée générale et conseil d'administration 	1	CT	
3. Revoir la structure de fonctionnement pour s'assurer de la viabilité et la pérennité à long terme de l'ACPFNL <ul style="list-style-type: none"> a. Explorer et valider les sources de financement (membership, soutien institutionnel, etc.) b. Poursuivre la mise en place d'outils facilitant la participation des membres à moindre coûts (ex. réunions à distance, etc.) c. S'assurer que le mode de fonctionnement permette une réaction rapide de la filière aux événements problématiques rencontrés 	1	CT	
4. Approcher les CLD et les MRC pour qu'ils désignent des agents de développement pour représenter leur région et pour participer aux activités de l'Association (C. A. ou autres)	2	MT	

CT = Court terme

MT = Moyen terme

LT = Long terme

MISE EN CONTEXTE

La plupart des régions du Québec font preuve d'un grand dynamisme pour développer leur secteur des PFNL. Certaines régions semblent néanmoins détenir davantage d'expertise et d'autres, avoir entrepris plus d'initiatives et de travaux, avoir formé davantage de regroupements et détenir un nombre supérieur d'entreprises de production et de transformation. Il semble que la filière québécoise aurait avantage à mieux diffuser et partager l'expertise présente dans les différentes régions et à faire connaître les initiatives qui connaissent un succès. Cela permettrait au secteur de se professionnaliser dans l'ensemble du Québec et éviter de dédoubler les efforts, alors que les ressources financières et humaines se font rares.

Objectif : Favoriser la création de liens entre les regroupements/initiatives/entreprises de PFNL présents à l'échelle du Québec*

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
5. Produire un répertoire regroupant l'ensemble des entreprises et des initiatives québécoises du secteur des PFNL, en collaboration avec les CLD et les SADC	1	CT	
6. Assurer une veille sur les initiatives et les actions réalisées dans les différentes régions du Québec*	1	En continu	
7. Faire connaître aux membres de l'association les modèles de regroupement existants pour la mise en marché (ex. Coopérative de solidarité des PFNL)	2	MT	
8. Sensibiliser les entreprises qui font des PFNL à l'usage du terme PFNL et profiter de toutes les occasions possibles pour le définir et préciser ce qu'il inclut	2	En continu	

Objectif : Faire connaître l'expertise présente dans les entreprises et dans les différentes régions de façon à pouvoir la mettre en valeur

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
9. Contribuer à un réseautage et un partage d'information (recherche, opportunités, etc.) entre les différentes organisations de la province* <ul style="list-style-type: none"> a. Mettre en place une infolettre visant le partage d'information b. Diffuser des informations via le site web de l'ACPFNL 	1	CT, En continu	

2.2 ENJEU B : FAVORISER LA CRÉATION DE VALEUR AJOUTÉE ET LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX MARCHÉS POUR LES PRODUITS DE PFNL

MISE EN CONTEXTE

Le secteur des PFNL est constitué majoritairement d'entreprises de petite taille qui sont en démarrage ou à un stade peu mature de leur développement, en mode dit « artisanal ». En effet, on estime que près de 60 % des entreprises ont un chiffre d'affaires inférieur à 75 000 \$². Or, l'aspect artisanal des entreprises est souvent mis en cause (petits volumes mis en marché, faible valeur ajoutée aux produits, etc.) et identifié comme un frein au développement du secteur et à l'atteinte d'une activité pleinement commerciale. La rentabilité représente d'ailleurs, selon les entreprises de l'industrie, le 2^e enjeu en importance touchant le secteur des PFNL³.

La professionnalisation du secteur semble constituer une avenue pour assurer la pérennité non seulement des entreprises, mais de l'ensemble du secteur des PFNL. Pour ce faire, le développement des entreprises de production doit se faire davantage dans une perspective de filière ou de chaîne de valeur, c'est-à-dire se préoccuper, au-delà de la cueillette ou de la récolte des PFNL, de conditionner, transformer et mettre en marché des produits à valeur ajoutée qui permettent au secteur de se démarquer de la concurrence étrangère, de conquérir de nouveaux marchés et d'obtenir des prix plus intéressants. Évidemment, cela ne signifie pas que les entreprises de production assument elles-mêmes ces autres tâches et fonction en aval de la récolte, mais qu'elles tissent des liens d'affaires avec des acteurs qui détiennent cette expertise. Il y a donc tout un changement de mentalité à diffuser pour que le secteur s'articule davantage en chaîne de valeur. Soulignons que le développement de nouveaux marchés et de nouveaux produits font parties des 3 principales intentions de développement des entreprises de PFNL au cours des 5 prochaines années⁴.

² Enquête Groupe AGÉCO, 2014.

³ Ibid. 51 % des entreprises enquêtées considèrent la rentabilité comme un enjeu touchant le secteur des PFNL.

⁴ Ibid

Objectif : Appuyer le développement de nouveaux produits à valeur ajoutée

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
10. Identifier les entreprises de production désireuses de passer à un stade commercial et faciliter le réseautage avec des acteurs de la filière en aval (conditionnement, transformation, mise en marché)	1	CT	
11. Encourager la réalisation de projets sur la transformation des produits (ex. : 3 ^e transformation)	1	En continu	
12. Appuyer les entreprises désirant commercialiser des produits à valeur ajoutée et développer de nouveaux marchés (guider vers du soutien financier, logistique, expertise, appui auprès des instances gouvernementales)*	1	En continu	
13. Identifier les besoins des entreprises en matière de soutien à la commercialisation*	2	MT	

Objectif : Guider le secteur dans la mise en place d'équipements pouvant assurer la 2^e et la 3^e transformation des ressources

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
14. Inventorier les équipements de transformation présents à l'échelle du Québec et partager l'information pour faciliter les collaborations*	2	MT	
15. Identifier les modèles d'affaires possibles en matière de structures de transformation*	2	MT	
16. Évaluer la faisabilité de doter collectivement le secteur de structures de transformation pour la surgélation ou autres*	3	LT	
17. Identifier les avantages stratégiques de la mise en place de telles structures pour intéresser les promoteurs et les futurs utilisateurs*	3	LT	

Objectif : Aider à cibler les produits et les marchés les plus porteurs

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
18. Mettre en place une vigie des marchés et assurer une présence dans les événements qui permettent de connaître les tendances (ex. SIAL, BÉNÉFIQ, etc.)	2	MT, En continu	
19. Participer à des réseaux nationaux/internationaux d'échange des PFNL pour connaître ce qu'il se fait en matière de nouveaux produits à l'extérieur du Québec	2	En continu	
20. Donner des avis sectoriels sur les études de marché réalisées sur les produits finis et les conditions nécessaires pour atteindre ces marchés (ex. : exigences sanitaires, certifications, volume, etc.)	3	LT	

MISE EN CONTEXTE

La plupart des PFNL sont vendus à l'état frais pendant la saison de récolte. Ces produits, alimentaires et non alimentaires, ne sont donc disponibles que quelques semaines par année et sous une forme périssable. Plusieurs entreprises perdent l'accès à des marchés d'importance, faute de volume, mais surtout de pouvoir garantir un approvisionnement annuel. Par exemple, le marché de la transformation alimentaire (fabricants de soupes, sauces, plats cuisinés) et non alimentaire (pharmaceutiques, cosmétique, etc.) pourrait pourtant représenter des débouchés porteurs, notamment compte tenu des propriétés santé souvent associées aux PFNL. À l'opposé, certaines entreprises feraient face à des pertes importantes en raison d'un manque de débouchés pour écouler leurs produits frais durant la période de récolte, et de l'absence de structure pour conditionner leurs produits et les préserver sur une plus longue période. Pour être en mesure d'offrir des produits sur une plus longue période, il apparaît important de diversifier les modes de conditionnement et de conservation des produits pour en stabiliser leur offre. La diversification des modes de conservation fait d'ailleurs partie des principaux axes de développement privilégiés par les entreprises du secteur⁵.

Objectif : Participer à la diversification des modes de conservation des produits (ex. : surgélation, lyophilisation, etc.) pour allonger la période d'écoulement sur les marchés

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
21. Soutenir la réalisation d'une étude pour évaluer les meilleurs modes de conservation des produits en fonction de leurs coûts/rentabilité, par grands types de PFNL	3	LT	

⁵ Enquête Groupe AGÉCO, 2014.

MISE EN CONTEXTE

Plusieurs entreprises éprouvent des difficultés à mettre en marché leurs produits. En effet, la commercialisation et le développement des marchés constituent le principal enjeu des entreprises de PFNL⁶. Si la relative méconnaissance des PFNL par les consommateurs explique en partie cette situation, les problèmes de qualité liés à l'uniformité et la constance des produits sont le principal frein au développement des marchés. Cela nuit également à l'image projetée par l'industrie, perçue comme étant peu professionnalisée. Pour accélérer le développement des marchés, il faut hausser et stabiliser la qualité pour rassurer les acheteurs et les consommateurs.

Objectif : Améliorer les connaissances des consommateurs et de la population à l'égard des PFNL*

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
22. Promouvoir les PFNL à l'échelle provinciale	1	CT	
23. Obtenir une implication des gouvernements dans la promotion générique des PFNL*	2	MT	
24. Soutenir les événements visant à faire connaître les PFNL (festivals, dégustation grand public, etc.)	2	En continu	

Objectif : Contribuer à positionner les produits sur un créneau de marché de qualité

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
25. Utiliser les cahiers de charge (voir enjeu 4) comme outils promotionnels pour garantir la qualité des produits aux acheteurs	1	CT	
26. Évaluer les avenues pour mieux identifier les produits de PFNL québécois (provenance québécoise, attributs de qualité, etc.)	2	MT	

⁶ Enquête Groupe AGÉCO, 2014. 63 % des entreprises enquêtées considèrent la commercialisation et le développement de marchés comme un enjeu prioritaire pour le secteur des PFNL.

MISE EN CONTEXTE

La création de partenariat avec les entreprises du domaine touristique (restaurants, fournisseurs d'hébergement, parcs nationaux, etc.) peut entraîner plusieurs avantages pour les entreprises de PFNL. En plus de faire connaître les produits de PFNL, ces partenariats peuvent notamment accroître les revenus des entreprises, structurer le marché, transformer des emplois saisonniers en emplois réguliers, générer des activités touristiques dans une région et initier d'éventuels cueilleurs ou fournisseurs qui en feront une activité professionnelle.

Objectif : Appuyer le développement d'activités touristiques pour promouvoir les PFNL

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
27. Entreprendre des démarches auprès des organismes touristiques pour inclure les PFNL dans l'offre d'activités touristiques*	2	MT	
28. S'inspirer des projets pilotes réalisés pour déterminer les modèles agrotouristiques les plus porteurs	2	MT	

2.3 ENJEU C : SOUTENIR LA RENTABILITÉ DES ENTREPRISES DE PFNL ET ENCOURAGER LA MISE EN PLACE DE STRUCTURES COLLECTIVES

MISE EN CONTEXTE

Les entrepreneurs tendent souvent à réaliser l'ensemble des tâches présentes sur leur entreprise (récolte, comptabilité, marketing, mis en marché, etc.), faute de liquidité pour faire appel à des spécialistes. Il s'avère toutefois fort difficile pour un entrepreneur de développer des compétences adéquates pour tous ces champs. Si l'affiliation à un regroupement fait partie des choix permettant aux entreprises de bénéficier d'un service de pointe et ce, à faible coût (partage des coûts entre les entreprises), il semble aussi possible de renforcer les capacités de gestion et de mise en marché des entreprises qui souhaitent mener individuellement leurs activités.

Objectif : Renforcer les capacités de gestion et de mise en marché des entreprises

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
29. Inventorier les structures qui offrent des services-conseils aux entreprises de PFNL et en diffuser l'existence aux entreprises	1	CT	
30. Sensibiliser le Réseau Agriconseil au secteur des PFNL afin que des experts/consultants soient éventuellement reconnus comme dispensateurs <ul style="list-style-type: none"> a. Inversement, s'assurer que les conseillers connaissent le Réseau 	2	MT	
31. Sensibiliser les entreprises sur les avantages reliés au regroupement en ce qui a trait notamment au partage de coût pour avoir accès à de l'expertise	2	MT	

MISE EN CONTEXTE

Plusieurs entreprises de PFNL ont bénéficié de subventions gouvernementales à leur début (ex. : Programme de mise en valeur des ressources forestières du milieu financé par le MRN et Mesure des laboratoires ruraux financé par le MAMROT). Ces subventions ont permis d'acquérir des infrastructures et de constituer un coussin financier pour atteindre le seuil de rentabilité. Or, peu de mesures sont actuellement en place pour assurer la continuité et l'expansion de ces entreprises, l'accent étant porté sur les entreprises en démarrage. Les entreprises qui désirent augmenter leur production pour accroître leur chiffre d'affaires et leur rentabilité se retrouvent ainsi très peu supportées. Soulignons que près de 75 % des entreprises du secteur souhaitent augmenter leur chiffre d'affaires au cours des 5 prochaines années⁷.

Objectif : Aider les entreprises de PFNL dans l'accès au financement pour assurer leur continuité

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
32. Faire des représentations auprès des instances gouvernementales pour que des programmes de subvention et de financement soient adaptés ou développés pour le secteur	1	CT	
33. Recenser les sources de financement actuelles et faire connaître celles auxquelles pourraient recourir les entreprises pour leur développement (ex. : Programme Levier du MAPAQ)	2	MT	
34. Identifier d'autres sources de financement à long terme (ex. : crédit agricole et forestier, Financement Québec, partenaires privés, etc.) pour les entreprises de PFNL	2	MT	

⁷ Enquête Groupe AGÉCO, 2014.

2.4 ENJEU D : APPUYER LE DÉVELOPPEMENT D'UN APPROVISIONNEMENT EN QUANTITÉ ET EN QUALITÉ

MISE EN CONTEXTE

La qualité et la quantité des approvisionnements est une condition essentielle au succès des entreprises de PFNL. Pour assurer leur rentabilité, les entreprises de PFNL doivent avoir accès à un approvisionnement suffisant et à une qualité de produits adéquate. Elles doivent ainsi être en mesure de localiser la ressource, avoir accès au territoire pour la récolter et bénéficier d'une main-d'œuvre disponible et bien formée. Pour assurer la pérennité du secteur, la récolte des PFNL doit également être effectuée dans une perspective de préservation de la ressource et des écosystèmes.

Par ailleurs, à l'exception des PFNL cultivables intensivement, la croissance des approvisionnements en PFNL, et donc du secteur, est fonction de l'intérêt des populations pour les activités récréatives de cueillette. Ce constat est fait dans tous les pays producteurs. Mentionnons également que l'approvisionnement constitue le 4^e enjeu en importance pour les entreprises de PFNL et le 2^e principal défi des entreprises de PFNL au cours des 5 prochaines années⁸.

Objectif : Appuyer les initiatives qui améliorent l'approvisionnement (quantité, stabilité)

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
35. Sensibiliser les entreprises aux impacts de la qualité sur les étapes en aval de la récolte*	1	CT	
36. Sensibiliser les propriétaires de boisés privés à la présence de PFNL sur leurs terres et au potentiel que cela représente pour le développement du secteur*	2	MT	
37. Soutenir les initiatives visant à planifier et organiser les activités de récolte (inventaires, cartographie, estimation des potentiels, etc.)*	2	En continu	
38. Contribuer à susciter l'intérêt pour la cueillette de PFNL (conférences dans les écoles secondaires, journées porte-ouverte, etc.)	2	En continu	

⁸ Enquête Groupe AGÉCO, 2014. 30 % des entreprises enquêtées considèrent l'approvisionnement comme l'un des principaux enjeux du secteur et 33 % comme l'un des plus importants défis au cours de 5 prochaines années.

Objectif : Contribuer à préserver la pérennité de la ressource

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
39. Soutenir les recherches qui documentent les bonnes pratiques à la récolte et diffuser ces bonnes pratiques*	1	En continu	
40. Faire des représentations auprès du gouvernement pour l'instauration d'une réglementation en terres publiques	1	CT	
41. Trouver des moyens pour mieux encadrer la cueillette des PFNL sensibles*	2	MT	

MISE EN CONTEXTE

Plusieurs cueilleurs vendent directement leurs récoltes aux restaurateurs ou autres acheteurs sans qu'il n'y ait aucun contrôle sur la qualité du produit. L'existence d'un marché « informel », occupé par plusieurs cueilleurs amateurs, nuit à la professionnalisation du secteur et au contrôle de qualité. De façon à contrer ce phénomène particulièrement présent dans le secteur des champignons, des ateliers de conditionnement du champignon (entreprises ayant pignon sur rue) ont été mis en place en 2012, de concert avec le MAPAQ. Ces ateliers ont été désignés comme le point de chute pour les cueilleurs, et le point de départ vers les autres marchés. Or, aucun système n'est actuellement en place pour les autres PFNL. Si le secteur tient à se professionnaliser, il semble opportun d'étendre ces points de contrôle.

Par ailleurs, il apparaît tout aussi important de travailler à préserver la traçabilité des produits, notamment pour en assurer l'identité québécoise et les positionner par rapport aux produits concurrents importés.

Objectif : Appuyer le développement d'outils et moyens pour contrôler la qualité

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
42. En s'inspirant de ce qui a été réalisé pour les champignons forestiers, développer des cahiers de charges pour les autres filières de PFNL	1	CT	
43. Sensibiliser les entreprises aux avantages d'un système de traçabilité	1	CT	
44. Soutenir la mise en place des ateliers de conditionnement pour les PFNL	2	MT	

MISE EN CONTEXTE

Des formations sur les PFNL sont offertes dans la majorité des régions du Québec. Ces formations, d'une journée ou de courte durée (2-3 jours), sont données par différents types d'organismes : coopératives, syndicats de producteurs de bois, entreprises de

production, transformation et mise en marché, etc. Des programmes de longue durée (attestations d'études collégiales (AEC) de plus de 150 h) sont également proposés dans plusieurs établissements collégiaux du Québec. Ces formations sont toutefois peu uniformisées, c'est-à-dire que leur contenu et leurs dispensateurs varient grandement d'une région à l'autre. Avec le désir de diffuser la formation de façon plus uniforme, une accréditation de formateur avait été développée par l'ACCHF. Il semble toutefois qu'il n'y ait pas unanimité sur cette façon de faire. Soulignons que la main-d'œuvre et la formation fait partie des 3 principaux enjeux des entreprises du secteur des PFNL⁹.

Par ailleurs, plusieurs formations ne couvrent qu'un champ particulier (ex.: les champignons), ce qui limite le travail pouvant être réalisé par les cueilleurs. Or, la combinaison de plusieurs champs de formation (ex.: cueillette de PFNL et guide touristique) pourrait élargir les types d'activités pouvant être réalisées par les cueilleurs et donc en faire une perspective d'emploi plus attrayante.

Objectif : Harmoniser les formations à l'échelle provinciale et appuyer la formation de cueilleurs professionnels multidisciplinaires

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
45. Supporter les institutions d'enseignement et les entreprises en développant des contenus pour des programmes de formation sur la connaissance des PFNL (formation professionnelle et maison)	2	MT	
46. Procéder à une analyse approfondie des différentes offres de formation et créer un guide qui permettrait d'en uniformiser le contenu <ul style="list-style-type: none"> a. Utiliser les cahiers de charge comme outil pour harmoniser les formations b. Désigner une entité responsable de suivre l'offre de formation et d'en uniformiser le contenu 	2	MT	
47. À partir de l'accréditation existante, ou avec une nouvelle entité si jugé nécessaire, faire reconnaître un programme dédié à former des formateurs spécialisés	2	MT	
48. Diffuser les programmes de formation spécialisés en PFNL disponibles au Québec	2	MT	
49. Mettre en place des formations multidisciplinaires visant à former des cueilleurs professionnels et couvrant plusieurs PFNL et disciplines	3	MT	

⁹ Enquête Groupe AGÉCO, 2014. 36 % des entreprises enquêtées considèrent la main-d'œuvre et la formation comme l'un des 3 principaux enjeux du secteur.

2.5 ENJEU E : STIMULER LES ACTIVITÉS DE RD ET L'INTÉRÊT DU MILIEU DE LA RECHERCHE POUR LE SECTEUR

MISE EN CONTEXTE

Au cours des dernières années, plusieurs travaux ont été initiés par les centres de recherche pour approfondir les connaissances sur les PFNL, notamment sur le plan de leurs propriétés (extractibles et ingrédients santé). De façon générale, il semble que ce soit souvent les centres de recherche qui décident de la nature des projets qui sont réalisés. Or, il semble que ces recherches ne cadrent pas toujours avec les besoins réels de l'industrie et des entreprises et visent peu le développement de nouveaux produits et de nouveaux procédés.

Objectif : Appuyer les initiatives en RD qui répondent aux besoins de l'industrie (du marché)

Actions	Priorité	Échéance	Resp.
50. Identifier les programmes d'aide pour supporter la RD et le transfert technologique pour le développement de nouveaux procédés de conditionnement ou de transformation	1	CT	
51. Assurer une veille sur les initiatives en RD	1	En continu	
52. Sensibiliser les facultés universitaires pertinentes au secteur des PFNL et aux besoins de recherche	2	En continu	
53. Mettre en place des groupes de travail qui réunissent des représentants du secteur de la recherche et de l'industrie afin d'identifier de façon concertée les thèmes de recherche <ul style="list-style-type: none"> a. Au besoin, réactiver un comité ad-hoc PFNL au sein du comité agroforesterie du CRAAQ 	3	MT	