



ÉTUDE D'OPPORTUNITÉ

Présentée à **l'Association pour la commercialisation
des produits forestiers non ligneux**

Type your text

Type your text

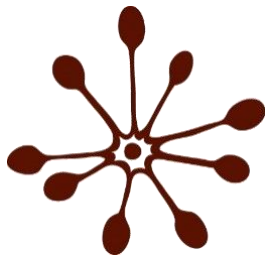
papilles 
créatives. efficaces. curieuses.

Table des matières

1	INTRODUCTION ET MISE EN CONTEXTE	3
1.1	MISSION DE L'ACPFNL	4
1.2	MANDATS DE L'ACPFNL	4
1.3	MANDAT D'ÉTUDE D'OPPORTUNITÉ	5
2	LE SECTEUR DES PFNL	6
2.1	DEFINITION	7
2.2	LES QUATRE GRANDES FILIERES	7
2.3	LES OUTILS D'ENCADREMENT CHAPEAUTÉS PAR L'ACPFNL	9
3	ENVIRONNEMENT EXTERNE AU PROJET	10
3.1	LES TENDANCES DE CONSOMMATION : UN ENGOUEMENT POUR LES PRODUITS SAUVAGES ET LES PRODUITS LOCAUX	11
3.2	LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION	11
3.3	LES FORMATIONS ACTUELLES DANS LE SECTEUR	12
3.4	LES CERTIFICATIONS EXISTANTES AU QUÉBEC	13
3.5	LES CERTIFICATIONS EXISTANTES AILLEURS DANS LE MONDE	15
4	LES OUTILS POSSIBLES PRÉVUS PAR LA LOI SUR LES APPELLATIONS RÉSERVÉES ET LES TERMES VALORISANTS (LARTV)	19
4.1	LES APPELLATIONS RELATIVES AU TERRITOIRE	21
4.2	LES APPELLATIONS RELATIVES À UNE SPÉCIFICITÉ	23
5	ENJEUX	24
5.1	L'ENSEMBLE DES SECTEURS REGROUPÉS DANS L'ASSOCIATION	25
5.2	LE SUIVI DE LA RECOLTE	25
5.3	LES CUEILLEURS	26
5.4	LA RECONNAISSANCE DU SECTEUR COMME UNE FILIÈRE AGROALIMENTAIRE À PART ENTIÈRE	28
5.5	LA FRAGILITÉ DES LIEUX DE CUEILLETTE	28
5.6	LA DÉNOMINATION DES PRINCIPALES ENTREPRISES PRÉSENTES ACTUELLEMENT SUR LE MARCHÉ	29
5.7	L'ORGANISATION DE LA MISE EN MARCHÉ DES PFNL	30
5.8	LA SPÉCIFICITÉ DES PFNL QUÉBÉCOIS	30
5.9	LA COHABITATION DE PRODUITS TRANSFORMÉS QUÉBÉCOIS ET IMPORTÉS	30
6	FACTEURS DE SUCCÈS DANS LA MISE EN PLACE D'UNE APPELLATION	31
6.1	TRAVAILLER SUR UN MARCHÉ BIEN ÉTABLI	32
6.2	POUVOIR METTRE EN PLACE UN PLAN DE CONTRÔLE EFFICACE	32
6.3	BASER L'APPELLATION SUR DES CRITÈRES QUI FONT CONSENSUS AU SEIN DU SECTEUR	33
6.4	PROMOUVOIR DES ÉLÉMENTS DE DIFFÉRENCIATION FACILEMENT COMPRIS ET VALORISÉS PAR LES ACHÉTEURS	34
7	RECOMMANDATIONS	35
7.1	LA RÉALITÉ INHÉRENTE À UN SECTEUR EN ÉMERGENCE QUI A BESOIN DE COMMUNICATION	36
7.2	METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION POUR DÉMOCRATISER LES PFNL	36
7.3	SE PRÉSENTER COMME UN SECTEUR AVEC DES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES IMPORTANTES	36
7.4	AIDER LES RÉGIONS QUI ONT DÉJÀ MIS DES INITIATIVES EN PLACE À ESSAIMER DANS DES RÉGIONS À FORT POTENTIEL	37
7.5	COMMENCER TRANQUILLEMENT À METTRE EN PLACE DES ACTIVITÉS D'ENCADREMENT	37
8	INTÉRÊT DES ENTREPRISES À POURSUIVRE LA DÉMARCHÉ	38
9	CONCLUSION	39

Liste des sigles et acronymes utilisés

ACPFN	Association pour la commercialisation des produits forestiers non ligneux
IGP	Indication géographique protégée
LARTV	Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants
CARTV	Conseil des appellations réservées et des termes valorisants
RACJ	Régie des alcools, des courses et des jeux
AO	Appellation d'origine
PFNL	Produit forestier non ligneux (PFNL)
PEFC	Programme for the Endorsement of Forest Certification
MFFP	Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs



1 Introduction et mise en contexte

L'association pour la commercialisation des produits forestiers non ligneux (ACPFNL) est, depuis sa création en 2013, l'organisation sectorielle représentant le milieu des produits forestiers non ligneux (PFNL) à l'échelle de la province. Elle compte des membres dans plusieurs régions du Québec.

Les principales filières représentées par l'ACPFNL sont : les champignons (champignons de culture et sauvages), les plantes sauvages (médicinales et comestibles), les petits fruits (sauvages et cultivés), les noix nordiques et les activités de tourisme associées à ces filières (p. ex. : le mycotourisme¹).

1.1 Mission de l'ACPFNL

La mission de l'ACPFNL est de favoriser le développement durable et économique des PFNL en regroupant les différents acteurs du secteur et en favorisant la promotion de la production, de la transformation et de la vente des PFNL et de leurs produits dérivés².

1.2 Mandats de l'ACPFNL

L'organisation définit ses mandats comme suit :

- Développer des outils afin d'assurer l'innocuité, la qualité et la traçabilité des produits pour la protection du consommateur.
- Encourager la recherche et le développement pour l'établissement d'une filière sur les produits forestiers non ligneux au Québec.
- Participer activement à des réseaux nationaux et internationaux d'échanges portant sur les produits forestiers non ligneux.
- Organiser des rencontres régionales, provinciales et internationales pour le réseautage, la discussion et l'échange de renseignements relativement aux activités des entreprises offrant des PFNL.
- Promouvoir l'utilisation des produits forestiers non ligneux.
- Maintenir des moyens de diffusion d'information aux membres par l'entremise d'un site Internet, d'un bulletin de nouvelles et de tout autre outil de communication.
- Représenter les membres auprès des organismes gouvernementaux et paragouvernementaux³.

¹ ACPNFL. Association pour la commercialisation des produits forestiers non ligneux (ACPNFL). <https://acpfnl.ca/>

² L'Association. ACPNFL. <https://acpfnl.ca/lassociation/#mission>

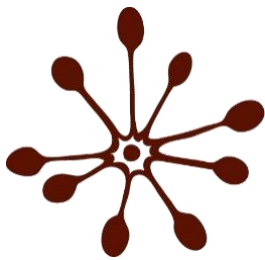
³ *Ibid*

1.3 Mandat d'étude d'opportunité

L'ACPFNL souhaitait être accompagnée dans une démarche de réflexion entourant la création d'un outil collectif chapeauté par la Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants (LARTV). Cette appellation vise à aller chercher une reconnaissance sur les marchés et à certifier les pratiques de cueillette et de conditionnement dans le but de commercialiser des produits de qualité, sécuritaires et respectant le maintien des populations en milieu sauvage. Papilles développement a donc été interpellée pour réaliser une étude d'opportunité visant l'adoption de cette appellation.

L'objectif général de l'étude d'opportunité est de **valider la pertinence d'une telle démarche, de cerner les produits qui pourraient en faire partie** et de **cibler le meilleur véhicule pour le faire**. Les **objectifs spécifiques** du mandat sont les suivants :

- Collecter et analyser l'ensemble des données à partir desquelles une démarche de valorisation pourra être recommandée;
- Évaluer toutes les perspectives de valorisation des PFNL au moyen des outils prévus par la LARTV et la Loi sur les marques de commerce;
- Recommander la meilleure stratégie parmi les différents outils possibles, en tenant compte des éléments externes et internes au projet;
- Déterminer les avantages potentiels et les défis reliés à la mise en application des recommandations de manière à favoriser la prise de décision des parties prenantes du secteur des PFNL.



2 Le secteur des PFNL

2.1 Définition

Les PFNL sont des produits d'origine biologique, autres que le bois d'œuvre, extraits des forêts. Par exemple, le sirop d'érable est un PFNL, de même que tous les petits fruits sauvages et les champignons qui se trouvent dans les bois. Cependant, l'organisme se concentre davantage sur les produits issus de la cueillette, qu'elle a divisés en quatre filières : les noix nordiques, les champignons, les plantes sauvages et les petits fruits sauvages.

2.2 Les quatre grandes filières⁴

2.2.1 Noix nordiques

La filière des noix nordiques regroupe tant les personnes qui les cultivent que celles qui les cueillent en milieu sauvage. La plupart des noix récoltées au Québec proviennent d'arbres à noix cultivés, mais une partie est directement prélevée dans la forêt.

Le Club des producteurs de noix comestibles du Québec, un organisme à but non lucratif, est une association qui se consacre à cette filière. Il poursuit différents objectifs, dont le partage des connaissances, soit par l'éducation ou la recherche, dans le but d'introduire des espèces plus courantes ou plus adaptées au climat québécois. Le club désire également encourager des actions allant de la cueillette à la transformation et favoriser la mise en marché des noix⁵.

Notre entrevue avec les membres de cette filière nous a bien fait saisir leurs priorités, qui sont intimement liées à un secteur en émergence : créer un répertoire d'arbres sauvages, encourager la domestication, sensibiliser les propriétaires forestiers à la valeur de ces arbres, remettre les forêts à niveau et créer des outils de vulgarisation. **Bien que des possibilités d'appellation pointent dans ce créneau, elles ne sont pas apparues comme prioritaires dans cette filière.**

⁴ Pour la section 2.2, sauf indications, les références sont tirées du document suivant :

Groupe AGÉCO. (2020). *Mise à jour du plan stratégique du secteur des produits forestiers non ligneux (PFNL), diagnostic préliminaire présenté à l'ACPFNL*. https://acpfnl.ca/wp-content/uploads/2020/12/ACPFNL_MAJPortraitDiagnosticFinal.pdf

⁵ *Les noix du Québec*. Club des producteurs de noix comestibles du Québec. <https://www.noixduquebec.org/>

2.2.2 Champignons

Les champignons commercialisés sur les marchés sont cueillis à trois types d'endroits : en forêt, sous couvert forestier et en environnement contrôlé.

En forêt, environ 150 espèces comestibles poussent de mai à octobre, dépendamment de la variété.

La cueillette sous couvert forestier contrôlé fait référence à un milieu naturel où des supports propices ont été inoculés (ex. : souches, billots ou paillis) et/ou irrigués pour favoriser l'émergence de champignons sauvages. Même si ce mode de production demeure marginal au Québec, un nombre croissant d'entreprises s'y intéressent.

Les champignons cultivés poussent à partir de substrats inoculés avec des mycéliums précis, dans un cadre où la température et l'humidité sont contrôlées. Comparativement à ce qui se trouve en milieu sauvage, seules quelques espèces peuvent se prêter à ce type de culture.

**Deux régions sont à l'avant-plan dans cette filière :
la Mauricie et le Kamouraska.**

- La filière mycologique de la Mauricie⁶ dispose d'un site Web complet regroupant des informations variées, allant de la formation à des publications. Elle met en avant la formation pour les cueilleurs professionnels, mais également des formations d'appoint sur divers sujets. La filière a créé un guide très complet s'adressant aux cueilleurs professionnels de la région ainsi qu'aux amateurs avertis.
- Dans le Kamouraska, la MRC offre du financement par l'entremise du Programme de soutien aux projets innovants du secteur mycologique du Kamouraska⁷, qui appuie des projets relatifs au champignon comestible. Un programme de soutien aux projets innovants du secteur bioalimentaire est également offert ainsi que différents outils et formations. Le cercle de mycologie du Kamouraska est aussi un comité pour les mycologues amateurs qui permet la découverte, la mise en valeur et le partage de la richesse mycologique régionale.

⁶ Filière mycologique de la Mauricie. <https://mycomauricie.com/>

⁷ Soutien aux entreprises mycologiques. (2022). Le Kamouraska mycologique. <https://mycokamouraska.com/soutien-aux-entreprises-mycologiques/>

2.2.3 Plantes sauvages

L'approvisionnement en **plantes sauvages** provient aussi de deux modes : la cueillette et la culture. Peu importe le mode d'approvisionnement, les plantes se trouvent en sous-bois et en milieu ouvert, voire aquatique. Les marchés servis sont alimentaires, médicinaux et cosmétiques.

2.2.4 Petits fruits sauvages

Les petits fruits sauvages représentés par l'ACPFNL sont majoritairement des baies qui poussent à l'état sauvage comme la chicoutai, la camarine noire, l'airelle et la framboise sauvage.

Le bleuet sauvage fait partie de cette catégorie. Cependant, en dehors des critères botaniques, il rencontre une réalité différente de celle des autres petits fruits sauvages. En effet, comme il est déjà très connu et intégré à un usage populaire, sa production et sa mise en marché sont aussi très organisées. Il fait donc, pour notre analyse de cette filière, figure d'exception.

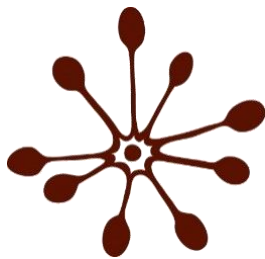
2.3 Les outils d'encadrement chapeautés par l'ACPFNL

2.3.1 Cahier des charges pour les champignons

Un cahier des charges pour les champignons agit à titre de référence pour cette industrie encore jeune. Les critères à respecter durant toutes les étapes du processus, comme les espèces à cueillir ou les conditions de conservation, y sont définis. Ces standards visent à assurer le développement durable et la constance de la qualité de la ressource, de la cueillette à l'assiette. Ce guide est mis à disposition des cueilleurs amateurs et professionnels.

2.3.2 Cahier des charges pour les plantes sauvages

L'association travaille à la création d'un guide pour les plantes et petits fruits sauvages du même type que celui pour les champignons. En mars 2022, il était en cours de rédaction.



3 Environnement externe au projet

3.1 Les tendances de consommation : un engouement pour les produits sauvages et les produits locaux

Les entreprises interviewées dans le cadre de ce mandat sont unanimes : il n'y a jamais eu autant d'intérêt pour le secteur, tant du côté des transformateurs (microbrasseries, microdistilleries, pâtisseries, etc.) que du côté des restaurateurs et des consommateurs. Selon nos entrevues, les cueilleurs amateurs s'aventurent de plus en plus dans des territoires de cueillette plus éloignés.

Les outils pour se réappropriier la forêt existent et sont assez diversifiés. Dans plusieurs régions du Québec sont offerts des ateliers et des formations sur la cueillette, tant professionnelle qu'occasionnelle, et des activités d'initiation, qui gagnent rapidement en popularité. Plusieurs livres ont également été publiés au cours des dernières années, et un engouement certain se remarque en librairie. On voit apparaître des activités de mycotourisme dans des pourvoiries ou des centres de villégiature. Il n'est plus rare d'apercevoir, sur les tables des restaurants, des champignons sauvages ou des plantes de bord de mer. Bref, les PFNL ont la cote!

3.2 Les circuits de commercialisation

Du fait de leur essence même de produits sauvages, les PFNL parcourent des chemins qui peuvent prendre différentes formes, de leurs milieux jusqu'aux consommateurs. Leurs circuits diffèrent de ceux des produits maraîchers traditionnels, ou encore de l'érable et du lait, qui reposent sur une mise en marché organisée. Bien que certaines entreprises soient présentes sur les marchés depuis plusieurs dizaines d'années, la structure de commercialisation est encore, de manière générale, à consolider. La nature aléatoire de la disponibilité des produits joue également pour beaucoup dans la difficulté à circonscrire - et éventuellement à encadrer - correctement la chaîne de valeur.

En effet, plus que dans toute autre catégorie de produits, les ramifications vers les consommateurs sont nombreuses et empruntent parfois des voies de traverse un peu sombres, notamment par l'entremise de plateformes de petites annonces en ligne, comme Marketplace ou Kijiji. Un autre enjeu propre aux PFNL est le peu de connaissances des acheteurs, combiné à un contexte où l'offre peut être très grande et diversifiée. Les acheteurs ne savent donc pas toujours ce qu'ils achètent ni comment en évaluer la qualité, et ce, tant à l'échelle des restaurateurs et des transformateurs qu'à celle des consommateurs. Ils ont tous besoin d'éducation et d'encadrement : ils ont besoin de devenir de *bons acheteurs*. Voilà l'un des rôles majeurs de l'ACPFNL pour l'avenir. D'autant plus que si une appellation devait être proposée sur les marchés, les acheteurs devraient être en mesure d'en reconnaître la valeur et la portée... et de la payer.

Dans un tel contexte, instaurer un système de surveillance solide pour valider la provenance du produit (ainsi que d'autres critères liés à l'innocuité et à la qualité) à travers tous les parcours possibles représentera un véritable défi pour le secteur, surtout si des éléments de surveillance précis doivent être mis en place à chaque étape. Les prémices de la démarche serait donc de travailler en amont avec les entreprises (fournisseurs), qui sont plus sérieuses et disposées à autoréguler une offre rigoureuse et à sensibiliser les acheteurs à la question de faire affaire avec elles.

En ce moment, les acheteurs font confiance à des entreprises phares... là se trouve peut-être le premier pas : garantir la fiabilité de ces entreprises.

3.3 Les formations actuelles dans le secteur

Quatre régions proposent des formations pour devenir cueilleur. Dans la région de Kamouraska, EXTRA Formation, le service de formation continue du Cégep de La Pocatière, offre une formation de 30 heures sur la mycologie. Destinée aux personnes impliquées dans un domaine lié à la mycologie de façon professionnelle (entreprise de cueillette, transformation alimentaire, foresterie, tourisme), la formation inclut 18 heures de théorie et 12 heures de pratique en forêt. En plus d'apprendre à reconnaître les champignons sauvages, les personnes formées en sauront davantage sur les bonnes pratiques de cueillette et la commercialisation⁸.

À la Filière mycologique de la Mauricie, une formation similaire vise à former les participants à devenir cueilleurs professionnels de champignons. La formation de 32 heures est offerte en 4 sessions de 8 heures. La théorie est donnée le matin, et la pratique, l'après-midi⁹.

Le Centre d'études collégiales à Chibougamau du Cégep de Saint-Félicien offre pour sa part une attestation d'études collégiales (AEC) en *Service et gestion de produits fins, spécialisation : cueilleurs professionnels de champignons sauvages et autres PNFL*. La formation de 195 heures comprend non seulement les grandes lignes d'identification des produits et leur conservation, mais aussi des notions de survie en forêt, de cuisine, de transformation et de commercialisation¹⁰.

⁸ *Cueillette professionnelle - Cohorte de super cueilleurs*. (2021). Le Kamouraska mycologique. <https://mycokamouraska.com/formations/cueillette-professionnelle-cohorte-de-supers-cueilleurs/>

⁹ *Formations comme cueilleur*. (2021). Filière mycologique de la Mauricie. <https://fr.mycomauricie.com/formations-comme-cueilleur#1>

¹⁰ *Attestation d'études collégiales « Service et gestions de produits fins », spécialisation : cueilleur professionnel de champignons sauvages et autres PNFL*. (2022). Services aux entreprises et aux collectivités, Cégep de Saint-Félicien - Centre d'études collégiales à Chibougamau.

Finalement, une formation est également donnée dans Lanaudière par l'Association forestière de Lanaudière. Cette formation de 200 heures est une formule hybride, avec des cours en ligne et un apprentissage sur le terrain. La formation « vise le développement des compétences sur l'identification, la transformation et la cueillette de PFNL, dans un contexte de cueillette commerciale¹¹. »

3.4 Les certifications existantes au Québec

3.4.1 Thé du labrador

Depuis quelques années, il est possible d'obtenir un permis d'intervention en milieu forestier après du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs (MFFP) afin d'effectuer la récolte de thé du Labrador. Ce permis autorise le détenteur à réserver une portion de forêt publique pour y effectuer sa récolte. Ces permis sont remis par les bureaux régionaux du MFFP. Pour l'instant, peu d'entreprises en ont fait la demande.

3.4.2 Certification biologique

Des produits sauvages cueillis en milieu naturel peuvent être certifiés biologiques¹². Pour ce faire, ils doivent répondre aux normes relatives au maintien de l'intégrité biologique durant le nettoyage, la préparation et le transport qui sont également applicables aux autres produits végétaux produits sous certification biologique.

Extrait du document *Systèmes de production biologique, Principes généraux et normes de gestion de l'Office des normes générales du Canada*

Cueillette de plantes sauvages

Toute plante sauvage biologique doit être récoltée dans une zone ou unité de production clairement délimitée. L'exploitant doit fournir une documentation qui confirme qu'aucune substance interdite n'a été appliquée pendant au moins 36 mois avant la récolte de plantes sauvages.

<http://seccol.com/fr/programme/-service-et-gestion-de-produits-fins-specialisation-cueilleur-professionnel-de-champignons-sauvages-et-autres-pfnl>

¹¹ Formation spécialisée de cueilleurs professionnels (FSCP). (2022). Association forestière de Lanaudière. <https://www.aflanaudiere.org/formation-pfnl-2/>

¹² Office des normes générales du Canada. (2021, mars). *Systèmes de production biologique. Principes généraux et normes de gestion*. https://publications.gc.ca/collections/collection_2020/ongc-cgsb/P29-32-310-2020-fra.pdf

L'exploitant doit préparer un plan de production biologique (voir 4.1, 4.2 et 4.3) qui inclut :

- a) une description détaillée des zones de production et des méthodes de récolte;
- b) les pratiques de gestion qui préservent les espèces sauvages et préviennent la perturbation du milieu;
- c) un système de tenue de registres qui répondent aux exigences énoncées en 4.4.

Les produits sauvages sont considérés comme étant biologiques seulement s'ils sont récoltés dans des milieux naturels stables ou relativement non perturbés. Une plante sauvage doit être récoltée ou cueillie de manière à favoriser la croissance et la production et sans endommager le milieu.

La zone de production de plantes sauvages doit être protégée de tout contact avec des substances interdites par une zone tampon clairement délimitée. **Les sites de cueillette doivent se trouver à une distance de plus d'un kilomètre (0,62 mi) de sources potentielles de contamination**, tels les terrains de golf, les dépotoirs, les sites d'enfouissement sanitaire ou les complexes industriels.

Préparation des produits dérivés de la cueillette sauvage

Les articles 8.1 et 8.2 s'appliquent à l'étape de préparation des produits biologiques.

Gestion des organismes nuisibles en installation

L'article 8.3 s'applique aux pratiques de gestion des organismes nuisibles à l'intérieur et autour des installations.

Sur le terrain

À la lumière d'échanges avec l'organisme de certification Ecocert, la certification biologique des produits sauvages est assez difficile à appliquer. Les éléments suivants ont été soulevés lors de leur entrevue :

- **L'étendue du territoire :** Les terrains de cueillette déclarés sont extrêmement vastes, il est donc difficile d'en faire l'inspection au complet (ex. : cueilleur qui déclare toute la Gaspésie comme lieu de cueillette). Les terrains sont souvent très éloignés et difficiles d'accès.

- **La fréquence d'inspection :** Théoriquement, les terrains devraient être inspectés minimalement une fois par année, mais en réalité, les inspecteurs ne s'y rendent qu'une seule fois, la première année. La certification est donc basée sur l'honnêteté des cueilleurs (ce qui va à l'encontre du principe même d'une appellation).
- **La sous-traitance :** Beaucoup d'entreprises embauchent des sous-traitants pour la cueillette. Il n'est pas possible de s'assurer que tous ces cueilleurs respectent le cahier de charges.
- **Le manque de connaissances :** Les inspecteurs ne possèdent pas toutes les connaissances requises pour évaluer la qualité de la cueillette et le renouvellement des ressources.
- **Le coût de la certification :** Il est élevé pour les producteurs à temps partiel et représente une charge de travail administrative.

3.5 Les certifications existantes ailleurs dans le monde

3.5.1 Programme for the Endorsement Forest Certification (PEFC)¹³

Le Programme for the Endorsement of Forest Certification (PEFC) est une alliance mondiale de systèmes nationaux de certification forestière. Cette organisation internationale sans but lucratif non gouvernementale se consacre à la promotion de la gestion durable des forêts par le biais d'une certification indépendante. Celle-ci est développée à l'aide de systèmes de certification multipartites personnalisés en fonction des priorités locales et de leurs conditions de développement. Ce programme travaille donc avec des organisations nationales pour promouvoir le développement forestier responsable adapté aux réalités locales.

Fondée en 1999 par un groupe de propriétaires forestiers d'Europe, cette certification est maintenant la plus importante au monde. L'organisation basée en Suisse compte aujourd'hui plus de 80 membres, qui fournissent plus de la moitié de son financement.

Leur référence de gestion durable des forêts à l'international permet de développer des critères et des indicateurs vitaux pour la gestion responsable des forêts. À l'échelle locale, cette référence est adaptée pour refléter les besoins et les enjeux ciblés par les organisations nationales. Leurs méthodes de travail personnalisées sont au cœur de leur approche.

Avec la certification, les compagnies peuvent rassurer les consommateurs, de plus en plus conscients, et leur garantir que leurs produits sauvages comestibles sont issus de forêts gérées durablement. Cette certification permet aux producteurs de répondre à la demande croissante en présentant des produits « éthiques » pour se différencier des concurrents.

¹³ What is PEFC? PEFC. <https://pefc.org/discover-pefc/what-is-pefc>

3.5.2 Un exemple de PEFC (Espagne)

Voici une initiative locale développée en Espagne au début des années 2010 :

Favoriser le développement rural en Espagne grâce à des produits alimentaires sauvages certifiés¹⁴ - Améliorer la certification PEFC dans le secteur des produits alimentaires sauvages par campagne de sensibilisation de grande envergure.

Les actions :

En 2013, le Fonds de collaboration (*Collaboration Fund*) a soutenu un projet chapeauté par le PEFC Espagne visant à accroître la mise en place de la certification dans le secteur des produits alimentaires sauvages par le biais d'une vaste campagne de sensibilisation de l'industrie. Allant des cours de cuisine aux émissions de télévision, PEFC Espagne a mené une série d'activités ciblant les différentes parties prenantes de l'industrie, notamment des chefs, des producteurs et des journalistes. De plus, en 2014, les représentants du PEFC Espagne ont parcouru le pays en compagnie d'un chef reconnu internationalement pour donner des formations à de futurs professionnels du secteur gastronomique et présenter les possibilités d'apprêt des différents produits sauvages. Enfin, un moment fort du projet de sensibilisation a été la publication d'un livre de recette et guide de conscientisation : *Tastes of Sustainable Forests*. Son lancement a été réalisé en compagnie de plusieurs journalistes, blogueurs, chefs, écoles de cuisine et autres collaborateurs.

La sensibilisation du grand public, essentielle au succès de ce projet, a été possible grâce à la diffusion d'une émission de télévision sur une chaîne publique. On y traitait de la certification et d'idées de recettes à base de produits sauvages. Plusieurs articles ont aussi été publiés dans le magazine spécialisé en agroalimentaire *Origen*, et plusieurs apparitions dans des salons d'expositions ont été réalisées.

PEFC Espagne a travaillé avec des groupes de certification pour développer un guide technique¹⁵. En étendant ce document à des démarches de certification de plusieurs PFNL, l'organisation a contribué à fournir des solutions pour prévenir les problèmes de développement des produits sauvages.

¹⁴ *Enhancing rural development in Spain through certified wild food products*. PEFC. <https://pefc.org/what-we-do/our-collective-impact/our-projects/enhancing-rural-development-in-spain-through-certified-wild-food-products>

¹⁵ Ce guide a d'ailleurs servi de base d'inspiration pour le programme élaboré par la Filière mycologique de la Mauricie, à la suite d'une mission exploratoire en Espagne.

3.5.3 Un exemple de certification aux États-Unis

Aux États-Unis, les réglementations concernant la cueillette et la vente de plantes sauvages et de champignons varient de façon importante d'un état à l'autre. À titre d'exemple, nous présentons ici celles de l'État de Washington¹⁶, déclinées selon les thèmes suivants :

- Les règlements pour la cueillette des plantes sauvages et des champignons;
- Les types de permis pour les terres publiques et les utilisations commerciales;
- L'identification des plantes;
- Les réglementations pour les algues;
- Les réglementations pour la vente de champignons sauvages;
- Les conditions pour la transformation et l'emballage.

Dans cet État, les produits sauvages sont vendus directement aux chefs, aux restaurants, aux épiceries et aux consommateurs dans les marchés publics. Quelques plantes sauvages sont soumises à des réglementations particulières pour la cueillette. La réglementation interdit la vente commerciale de plusieurs aliments sauvages cueillis de façon récréative et pour usage personnel.

Voici un résumé des différentes catégories de réglementation énoncées plus haut.

Règlements pour la cueillette des plantes sauvages et des champignons

En général, une permission écrite de l'État doit être obtenue avant la cueillette, tant pour les terres privées que pour les terres publiques.

Types de permis pour les terres publiques et les utilisations commerciales

Comme il est difficile de connaître l'identité d'un propriétaire d'une terre privée ou d'un organisme propriétaire d'une terre publique, un répertoire est disponible en ligne pour trouver la propriété d'un territoire donné et demander une permission écrite pour y faire la cueillette. Dépendamment du type de propriété, les exigences et limitations varient pour la cueillette commerciale. La gestion du permis diffère aussi d'une région à une autre (offices régionaux, ministère des Ressources naturelles, shérif de comté, communautés autochtones, etc.).

¹⁶ Regulations for specific products selling foraged wild plants and mushrooms, fact sheet 36. https://cms.agr.wa.gov/WSDAKentico/Documents/DO/RM/RM/36_SellingForagedWildPlantsAndMushrooms.pdf

Identification des plantes

L'identification des plantes est essentielle pour s'assurer de demander le bon permis de cueillette et pour éviter de cueillir des plantes toxiques ou dont la cueillette est interdite. Sur son site Internet, le département de l'Agriculture des États-Unis (United States Department of Agriculture, USDA) offre une base de données qui répertorie chaque plante et qui précise le droit de cueillette en fonction du statut « menacé » ou « en voie de disparition ».

Réglementations pour la vente de champignons sauvages

Des réglementations sont mises en place pour les établissements de détail alimentaires tels que les marchés publics, les épiceries et les restaurants. Pendant 90 jours, les vendeurs de champignons doivent fournir une documentation écrite à ces établissements au sujet de la variété (nom commun et nom latin), des coordonnées du cueilleur, du lieu et de la date de la cueillette, de la date de la vente et de la quantité vendue.

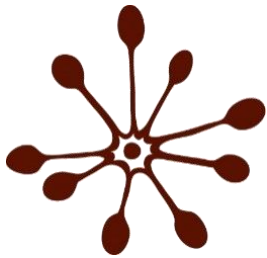
En général, un registre est obligatoire pour les vendeurs et les acheteurs. Seules certaines variétés de champignons peuvent être vendues commercialement.

Un organisme fournit des ressources pour faire l'identification des champignons et offre des ateliers de formation pour la cueillette. Certains comtés exigent la certification d'une tierce partie pour les champignons.

Conditions pour la transformation et l'emballage

Un permis de transformation est exigé par l'État pour la fabrication et la vente de produits transformés. Pour des produits prêts-à-manger contenant des produits sauvages, un permis de vente au détail peut aussi être exigé pour la vente directe au consommateur.

Les produits sauvages vendus frais peuvent être emballés dans différents contenants et leur vente ne requiert pas de permis de transformation. Une étiquette ou une consigne de laver avant usage est recommandée sur l'emballage. Les champignons doivent être emballés dans un contenant ventilé pour réduire les risques de développement de microorganismes non désirables.



4 Les outils possibles prévus par la Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants (LARTV)

L'objectif de la Loi sur les appellations réservées et des termes valorisants (LARV) est de « protéger l'authenticité de produits et de désignations qui les mettent en valeur au moyen d'une certification acquise à l'égard de leur origine ou de leurs caractéristiques particulières liées à une méthode de production ou à une spécificité » (2006, c. 4 a. 1). **Les appellations réservées et les termes valorisants sont des outils collectifs publics.** Ils sont reconnus officiellement par le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, sur recommandation du Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV).

Contrairement aux marques de commerce, la reconnaissance officielle d'une appellation réservée ou d'un terme valorisant **confère la protection intellectuelle du nom de l'appellation lorsque celui-ci désigne l'origine d'un produit, sa spécificité ou toute autre caractéristique recherchée par les consommateurs.** Il s'agit d'un droit de propriété intellectuelle dont le titulaire est l'État, mais dont le droit d'usage est réservé aux utilisateurs qui respectent le cahier des charges de l'appellation ou le texte de norme du terme valorisant. Les appellations réservées et les termes valorisants constituent donc un droit collectif qui est inaliénable et n'est pas susceptible d'appropriation individuelle, mais qui, dans la pratique, est exercé individuellement par tous les usagers qui produisent et commercialisent les produits désignés¹⁷.

À la suite de nos échanges avec les membres du comité de pilotage, deux types d'appellations pourraient s'appliquer au secteur, car deux éléments de différenciation ont été envisagés par le comité :

- Valoriser la provenance (produits du Québec);
ou
- Valoriser le caractère sauvage et/ou durable des produits (par opposition aux produits issus d'une production agricole encadrée, par exemple).

Dans ce contexte, deux outils sont possibles : une appellation réservée liée au territoire (IGP) ou une appellation de spécificité.

¹⁷ Verdon-Ricard, M-P. (2009). Le développement des produits différenciés comme élément d'une nouvelle politique agricole du Québec : l'apport de la Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants. *Revue du Barreau du Québec*, (68), 463-464; 469-470

4.1 Les appellations relatives au territoire

Ce type d'appellation relative au lien avec un terroir comprend l'appellation d'origine (AO) et l'indication géographique protégée (IGP). Dans les deux cas, l'appellation vise principalement à reconnaître un lien entre une région ou une localité et un produit qui en est originaire, grâce à l'usage d'une dénomination géographique.

4.1.1 **L'appellation d'origine (AO)**

L'AO suppose que les propriétés distinctives du produit sont dues essentiellement à son origine géographique. Cela comprend les facteurs humains (savoir-faire) et environnementaux. Ceux-ci font en sorte que le produit ne serait pas totalement reproductible dans une autre zone géographique.

4.1.2 **L'indication géographique protégée (IGP)**

L'IGP implique qu'une ou plusieurs qualités du produit, sa réputation ou d'autres caractéristiques distinctives sont attribuables à son origine géographique. Dans le cas d'une IGP, au moins une des opérations de la chaîne de production doit se dérouler dans l'aire délimitée.

Dans le cas présent, comme les PFNL sous cette appellation peuvent être cueillis dans une région et transformés dans une autre, l'AO est trop restrictive. L'IGP serait plus adéquate.

4.1.3 **Les impératifs d'une appellation liée au territoire**

- a) La dénomination à protéger doit désigner un seul produit et, s'il y a lieu, ses dérivés, et non un groupe de produits divers.

Dans ce contexte, appliquer une seule appellation à l'ensemble du secteur des PFNL n'est pas possible. Il faudrait d'abord travailler par filière, et même par produit, car chaque espèce peut avoir des spécificités tant sur le plan du mode de cueillette que sur le plan de la préparation ou de la conservation.

- b) La dénomination à protéger doit comporter un toponyme lié à l'aire géographique. L'appellation doit inclure le nom d'une zone (arrondissement, municipalité, MRC, région administrative) officiellement reconnue par la Commission de toponymie du Québec.

Dans ce cas, le territoire du Québec serait utilisé.

- c) La dénomination à protéger représente la région géographique où est réalisé le produit, de telle sorte qu'il existe un lien entre le produit et la région qui lui donne son nom. Il ne suffit pas que le produit ou que la totalité de ses ingrédients proviennent de cette région pour se voir reconnaître une appellation territoriale (voir la définition d'indication de provenance à la fin du document).

L'ACPFNL devrait donc déterminer les spécificités relatives au territoire québécois des PFNL sous l'appellation. Des conditions telles que le climat ou la composition des sols pourraient être utilisées.

- d) La dénomination à protéger doit être utilisée par un groupement de producteurs ou de transformateurs qui correspond au groupement demandeur.

L'ACPFNL serait le porteur de dossier. Par contre, dans le cas d'une appellation où une organisation existe également (ex. : les noix nordiques), cette dernière pourrait aussi agir à titre de promotrice.

- e) La dénomination à protéger doit désigner un produit comportant des caractéristiques qui le différencient des produits courants de sa famille. Cette différenciation doit trouver son fondement et son origine dans le terroir caractéristique de la zone territoriale proposée.

Cet élément serait à travailler par l'association. Par exemple, pour les champignons, est-ce que les sols québécois influenceraient d'une quelconque façon leur goût? Ou encore, pour les plantes de bord de mer, est-ce que l'eau du fleuve ou encore la batture viennent leur conférer des caractéristiques particulières?

- f) La dénomination à protéger doit être connue ou doit désigner un produit qui présente un caractère historique ou traditionnel (non récent).

La cueillette étant manifestement une activité traditionnelle, cet élément ne serait pas difficile à justifier.

4.2 Les appellations relatives à une spécificité¹⁸

Ce type d'appellation a pour objet de mettre en valeur une caractéristique spécifique du produit. Tout ce qui rend un produit distinctif et qui est mis en avant dans sa dénomination pourrait être protégé par la Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants si ce n'est pas possible avec la Loi sur les marques de commerce. L'historicité n'est pas un facteur qui doit entrer en jeu pour reconnaître une appellation de spécificité. Cependant, dans le cas d'une appellation de spécificité dite traditionnelle, la particularité du produit sera la tradition.

Dans le cas présent, c'est le prélèvement à l'état « sauvage » des produits qui en serait la spécificité.

4.2.1 Les impératifs d'une appellation de spécificité

- a) La dénomination à protéger doit désigner un seul produit ou une seule catégorie de produits (fromages, viandes, pains, poissons, etc.) et, s'il y a lieu, ses dérivés, et non un groupe de produits divers.

Encore une fois, le travail par filière et même par produits est incontournable.

- b) La dénomination à protéger doit refléter la spécificité alléguée, c'est-à-dire que le produit doit posséder une caractéristique ou un ensemble de caractéristiques qui le distinguent nettement d'autres produits similaires appartenant à la même catégorie.

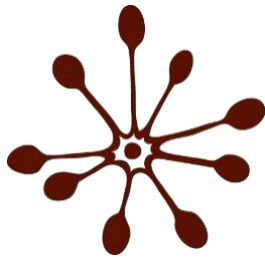
Dans ce cas-ci, c'est la nature sauvage des produits qui serait spécifique ainsi que leur cueillette responsable. Le lieu et les méthodes de cueillette seraient donc assurément les éléments les plus critiques du plan de contrôle d'une telle appellation. Il faudrait trouver une façon de les valider et former des certificateurs spécialement attitrés à cette tâche.

- c) La dénomination à protéger doit désigner un produit comportant des caractéristiques qui le différencient des produits courants de même catégorie.

Cet élément représente un certain défi, surtout s'il faut positionner des produits qui peuvent se retrouver à la fois à l'état sauvage ET en production agricole (ex. : des champignons tels des pleurotes). Dans un tel cas, les produits dits

¹⁸ Conseil des appellations réservées et des termes valorisants. (2021, avril). *Guide des demandes de reconnaissance d'appellation de spécificité et d'appellation de spécificité traditionnelle*. https://cartv.gouv.qc.ca/app/uploads/2021/04/guide_as_ast_2021.pdf

« sauvages » présentent-ils des caractéristiques spécifiques?



5 Enjeux

À la lumière des exigences relatives aux deux types d'appellations possibles pour le secteur, plusieurs enjeux ou défis apparaissent pour la mise en place de tels outils.

5.1 L'ensemble des secteurs regroupés dans l'association

Comme mentionné précédemment, l'ACPFNL regroupe quatre filières et n'embauche qu'une seule ressource à temps plein. Il s'agit déjà d'une charge de travail considérable, et la seule mise en place d'une appellation impliquerait une charge de travail supplémentaire importante pour le projet. Ensuite, à la lumière de nos consultations terrain et en raison de la nature même des produits qui pourraient faire l'objet d'une appellation, il est évident qu'un tel projet doit être travaillé par filière, car chaque type de produit a sa réalité propre. Le secteur des champignons serait alors la filière la plus propice à un travail subséquent, tant sur le plan de l'organisation que du volume sur les marchés mais, encore une fois, différents défis se présentent :

- Il existe plusieurs initiatives régionales (notamment en Mauricie et dans le Kamouraska), mais pas d'initiatives provinciales pour l'implantation d'un cahier des charges partagé entre tous;
- Les différentes espèces de champignons ont toutes leurs particularités en termes de milieux de vie, de conservation, de traitement possible, etc. Un cahier des charges devrait prévoir des précisions en fonction de chacune des espèces;
- Pour des raisons d'approvisionnement, plusieurs entreprises membres de l'association vont parfois combiner des champignons cueillis au Québec avec des champignons cueillis ailleurs (ex. : en Colombie-Britannique) afin de pouvoir combler les demandes du marché. Les proportions de champignons locaux et de ceux achetés ailleurs varient alors d'un lot à l'autre. En matière de logistique au sein même des entreprises, cette réalité rend difficile l'implantation d'une appellation territoriale, par exemple.

5.2 Le suivi de la récolte

Un des principaux enjeux dans la mise en place de toute forme de certification dans le secteur des PFNL est la pratique même de la cueillette. D'abord, cette dernière est répartie sur un territoire extrêmement grand et variable. En effet, si certaines espèces repoussent au même endroit année après année, d'autres vont apparaître seulement dans des conditions précises (ex. : morille de feu). Dans un contexte où l'association souhaiterait mettre en place une initiative visant à certifier la provenance des produits (ex. : une IGP), il faudrait que le plan de contrôle puisse permettre à l'organisme certificateur de valider la provenance de la récolte, et même de se prendre sur place. Seulement en frais de déplacement, les audits pourraient facilement atteindre un coût exorbitant.

De plus, il faut savoir que plusieurs cueilleurs tiennent à garder leurs sites de cueillette secrets, afin de ne pas se faire « voler » leur récolte ou appauvrir les populations. Le partage de point GPS de récolte est toujours possible, comme le fait présentement l'entreprise Grenier Boréal sur la Côte-Nord. Cependant, la mise en place d'une telle initiative a pris beaucoup de temps et reste fragile, car les cueilleurs sont très jaloux de leurs sites, d'autant plus que certains sont des lieux de cueillette traditionnels pour certaines familles. L'organisation de traçage précis demanderait la mise en place d'un processus de cueillette de données confidentielle.

5.3 Les cueilleurs

Une autre spécificité du secteur réside en la nature même de l'approvisionnement des produits : les cueilleurs.

5.3.1 Cueilleurs récréatifs

L'engouement actuel pour les PFNL et la disponibilité de documentations, de formations et d'activités d'initiation, couplés aux effets liés à la pandémie de COVID-19, a encouragé bon nombre de personnes à chercher des activités en nature et, par le fait même, à se lancer dans la recherche et la récolte de PFNL. Bien que pour la plupart des gens, les produits soient cueillis pour un usage personnel, certains se sont découvert une véritable passion et cueillent des quantités vouées à la vente. Des produits forestiers, surtout des champignons, ont fait ainsi leur apparition sur des sites de petites annonces comme Kijiji ou encore Marketplace. Ces produits alimentaires peuvent représenter un risque pour la population s'ils ne sont pas identifiés ou conditionnés adéquatement. Il n'y a cependant pas de surveillance sérieuse de la part des autorités (ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'alimentation, hygiène et salubrité) sur les marchés. Ces produits peuvent aussi être vendus souvent à un prix plus bas que les prix du marché, les cueilleurs occasionnels n'ayant pas les charges fixes des cueilleurs professionnels.

5.3.2 Cueilleurs professionnels

Les cueilleurs professionnels sont ceux dont la cueillette de PFNL est le revenu principal, du moins en saison (certains cueillent toutefois à l'année). Certains d'entre eux ont choisi cette voie pour le mode de vie particulier, près de la nature. Pour d'autres, la cueillette a d'abord été récréative ou saisonnière, puis lorsqu'ils ont constaté l'engouement grandissant pour le secteur, ils en ont fait un métier à l'année. Enfin, une part des cueilleurs professionnels sont issus de domaines ou de métiers les ayant mis en contact avec les PFNL et, par une réorientation professionnelle forcée, ont trouvé dans cette industrie une façon de rester en contact avec ces lieux. Un bon exemple de cette réorientation

sont les ingénieurs/techniciens forestiers durement frappés par la crise du bois il y a une dizaine d'années, qui ont désiré mettre à profit leur expérience du milieu avec la cueillette de produits sauvages. Ceux-ci sont engagés à titre de travailleurs autonomes et sont payés au poids cueilli ou peuvent également être salariés par les entreprises de transformation (les entreprises sont alors tributaires de la qualité des produits et des pratiques responsables à inculquer chez ces saisonniers.).

Certains, en plus de cueillir, servent d'intermédiaires pour d'autres cueilleurs. Leur profil (âge, lieu de résidence, autre profession) ainsi que leur expérience de cueillette peuvent varier énormément. Certains cueilleurs de cette catégorie se spécialisent dans un produit précis, d'autres s'adonnent à la récolte de plusieurs PFNL lors d'une même saison.

Pour le cueilleur professionnel, l'implantation d'un plan de contrôle impliquant un suivi serré des lieux de cueillette, la tenue de registres précis, etc., peut représenter un défi en soi. Pour encourager une pratique rigoureuse en ce sens, il faudra que le prix payé au cueilleur tienne compte de la surcharge de travail que cela implique.

Certains de ces cueilleurs ont développé leur expertise à l'aide d'ouvrages de référence, de formations ou du contact de mentors expérimentés. Selon les entrevues réalisées avec plusieurs d'entre eux, les formations offertes pour professionnaliser la cueillette de PFNL ne sont pas toujours jugées comme essentielles. Les prérequis seraient d'abord la forme physique et l'aisance à naviguer sur des terrains parfois très isolés. Une certification ou une formation peuvent ensuite être acquises pour s'outiller d'un bagage de connaissances sur les bonnes pratiques d'hygiène et de salubrité ainsi que pour assurer une stabilité dans la qualité des produits vendus. Cependant, plusieurs professionnels se considèrent comme autodidactes et affirment avoir acquis leurs connaissances par l'intermédiaire d'un mentor. Pour bâtir leur propre guide de bonnes pratiques et leur grille d'évaluation de qualité des produits, certains se sont aussi inspirés d'ouvrages de référence publiés tant au Québec qu'à l'international.

Cette réalité met en lumière le contexte relatif à un secteur en émergence où l'expertise se développe encore sur le terrain, en apprivoisant la ressource. La nécessité de trouver un langage commun à tous les acteurs et de concerter le milieu autour de bonnes pratiques partagées par tous est une condition sine qua non pour la mise en place d'une appellation.

5.4 La reconnaissance du secteur comme une filière agroalimentaire à part entière

Un point soulevé régulièrement lors de nos entrevues touche le manque de reconnaissance du secteur des PFNL à titre de secteur agroalimentaire ET forestier à proprement parler en raison :

- des circuits alternatifs par lesquels passent les produits;
- du manque de données économiques sur les retombées du secteur;
- du fait qu'il ne s'agit pas d'une activité de production agricole circonscrite sur un territoire précis;
- le contrepois démesuré de l'industrie forestière traditionnelle pour l'accès au territoire.

Cela entraîne différentes conséquences telles que l'absence :

- de partage d'usage pour l'accès à la forêt publique (par rapport à l'activité forestière);
- de subvention pour l'implantation de systèmes de production en forêt;
- de subvention pour la mise en place d'ateliers de transformation;
- de portrait économique du secteur et, conséquemment, de ses retombées qualitatives et quantitatives;
- de surveillance active en lien avec l'innocuité des produits (détention de permis de transformation, inspection des lots, etc.).

Une des solutions envisagées pour pallier le manque de données est la mise en place systématique d'une cueillette de données confidentielle auprès des membres de l'association lors de leur adhésion ou du renouvellement de celle-ci. Bien que l'association ne regroupe pas l'ensemble du secteur, elle en regroupe les entreprises les plus importantes. Démontrer le poids économique des membres contribuerait certainement à faire tourner les yeux des instances gouvernementales sur le secteur.

5.5 La fragilité des lieux de cueillette

L'accès au territoire, bien que souvent autorisé par les propriétaires privés à des cueilleurs particuliers, est peu contrôlé pour en limiter l'accès à d'autres cueilleurs non autorisés. En découle une série de risques pour la durabilité des ressources et de la protection des lieux causée par une méconnaissance des méthodes de cueillette durable.

Telles que soulevées par des professionnels d'expérience, plusieurs pratiques minimisent les répercussions négatives sur le territoire et assurent le renouvellement des ressources. L'éducation et la sensibilisation sont alors essentielles. Des pratiques durables telles que

l'emprunt de chemins de marche définis, la cueillette modérée dans une talle ou sur un plan donné, de même que la cueillette à maturité et selon le cycle normal de régénérescence des plans sont des exemples d'une cueillette dite responsable.

Par opposition, le piétinement des talles, la coupe dommageable ou excessive, l'utilisation de machineries au gaz ou à l'huile (contamination des produits), le non-respect des cycles naturels de régénération des plantes et la cueillette hors-saison sont tous des éléments qui soulèvent des inquiétudes quant à la protection des lieux de cueillette.

Parmi les solutions soulevées, inspecter les territoires de cueillette et mettre en place des activités de sensibilisation sont les éléments les plus susceptibles de préserver la ressource. Toutefois, en raison de l'isolement de certaines zones de cueillette et de l'immensité du territoire, la perpétration des abus et des mauvaises pratiques demeure facile en l'absence de contrôle ou d'encadrement. De plus, l'engouement soudain pour certaines espèces a pu entraîner une véritable « ruée vers l'or », pouvant carrément détruire la ressource¹⁹.

Comme aucune autorité gouvernementale ne s'est réellement approprié la gestion du secteur des PFNL, les cueilleurs doivent surveiller leurs pairs, une responsabilité imposée pour préserver leurs sources de revenus.

5.6 La dénomination des principales entreprises présentes actuellement sur le marché

Dans le contexte où l'association voudrait tendre vers une appellation mettant en valeur la nature « sauvage » des produits, la promotion de l'appellation auprès des consommateurs représenterait un défi de taille. En effet, présentement, ce sont principalement une dizaine d'entreprises qui approvisionnent les marchés de détail et certains transformateurs. Plusieurs de ces entreprises ont vu le jour il y a plusieurs années et roulent maintenant leur bosse auprès de certaines clientèles bien établies. Pour n'en nommer que quelques-unes, soulignons : Gourmet Sauvage, Les Jardins Sauvages, Gaspésie Sauvage, Morille Québec, Chapeau les bois!, Les Saveurs Boréales, Forêt y goûter, etc.

Par leur seule dénomination, ces entreprises lancent comme message aux consommateurs qu'il s'agit de produits sauvages et/ou locaux. Le défi serait alors, dans le cadre d'une certification ou d'une appellation, d'ajouter une couche d'information facilement compréhensible pour les consommateurs, qui sont déjà submergés d'informations.

¹⁹ Parent Bouchard, É. (2019, 27 octobre). Les Japonais friands du matsutake, un champignon du Nord-du-Québec qui peut valoir 1000 \$. *Radio-Canada*. <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1361344/matsutake-champignons-nord-quebec-ruée-or-blanc>

5.7 L'organisation de la mise en marché des PFNL

Comme décrit au point 3.2, les PFNL peuvent transiter par différents chemins avant de se retrouver dans les mains des consommateurs finaux. De plus, les produits sont souvent, dans les premières étapes de transit, vendus en vrac. La tenue de registres de suivi pose alors tout un défi logistique dans la mise en place d'une appellation rigoureuse.

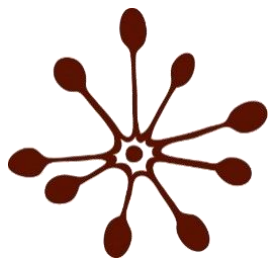
Soulignons également la part importante des sous-traitants dans l'industrie. Les produits sont parfois cueillis par des gens qui exercent l'activité à temps partiel. Cela implique de mettre en place des registres de suivis. Il ne s'agit pas d'une tâche complexe, mais elle peut être un frein pour certaines entreprises du point de vue administratif.

5.8 La spécificité des PFNL québécois

Dans le contexte où l'association souhaiterait aller vers une appellation territoriale, il serait nécessaire de circonscrire la spécificité des PFNL québécois par rapport aux produits qui sont cueillis dans les lieux aux propriétés climatiques et géographiques similaires. À titre d'exemple, il faudrait démontrer la différence entre un champignon cueilli en Abitibi et celui cueilli dans le nord de l'Ontario, ou encore entre une chicoutai cueillie sur la Basse-Côte-Nord et une autre au Labrador.? Quoiqu'il soit possible, selon des recherches récentes, de déterminer le génotype d'un champignon et de le lier à un terroir précis, le coût des analyses serait important comparativement aux volumes commercialisés.

5.9 La cohabitation de produits transformés québécois et importés

En raison de leur nature sauvage, les PFNL sont indéniablement voués à une disponibilité variable. En effet, les conditions climatiques (les périodes de sécheresse, notamment), les interventions sur les sites de cueillette (des opérations forestières, par exemple), l'accès aux terres publiques et la protection de la ressource ne sont que quelques exemples pouvant influencer l'accès à cette ressource. Or, pour certaines entreprises présentes sur les marchés et devant garantir à ces derniers une certaine constance dans l'approvisionnement, l'importation des PFNL d'autres provinces canadiennes ou même d'autres pays est une option utilisée en cas de besoin. Par exemple, il se peut que dans un lot de tapenade de champignons se trouvent 70 % de champignons québécois et 30 % de champignons importés. La spécificité du secteur oriente directement la nature de l'approvisionnement. Dans le contexte où l'association souhaiterait certifier exclusivement les produits issus du territoire québécois, la logistique à implanter pour le suivi chez certains gros joueurs serait majeure et pourrait entraîner une non-adhésion à la démarche.



6 Facteurs de succès dans la mise en place d'une appellation

La mise en place d'une appellation est un processus collectif qui demande du temps et de l'implication. Cette section présente les facteurs influençant l'aboutissement du projet.

6.1 Travailler sur un marché bien établi

Une appellation sert habituellement à protéger, à circonscrire un produit ou une catégorie de produits qui fait l'objet d'usurpation et qui est issu d'un approvisionnement ou de transformation particulière. Ceci implique donc que le marché est déjà bien établi pour la catégorie de produit où il se situe.

Le marché de détail des PFNL est déjà un marché de niche, porté par des marques fortes, qui vendent les produits un certain prix. Bien que les consommateurs soient en croissance, il ne s'agit pas d'une consommation de masse. Or, dans un contexte où le produit est encore en mode « découverte », ajouter une couche d'information liée à une appellation ne viendra probablement pas aider le consommateur à mieux comprendre ce qu'il achète. L'appellation serait donc mise en place pour les consommateurs « convaincus et avertis » qui, bien qu'en croissance, restent marginaux.

Pour avoir une réelle répercussion positive sur le secteur, plutôt que de proposer une niche encore plus pointue, il faudrait mieux faire connaître les produits et faire de chaque consommateur un bon acheteur : averti, conscientisé, mieux au fait des enjeux du secteur. La communication autour des PFNL et de leur potentiel en cuisine et pour la santé favoriserait ainsi leur intégration hebdomadaire dans l'assiette des Québécois.

En résumé, face aux enjeux liés aux consommateurs, deux angles importants ressortent : **véhiculer** l'information pour faire connaître les PFNL, leurs utilisations et leurs acteurs et **encadrer** les pratiques pour protéger la ressource et garantir la qualité des produits. Dans les deux cas, à l'heure actuelle, ces angles peuvent être traités en dehors d'une appellation.

6.2 Pouvoir mettre en place un plan de contrôle efficace

Comme mentionné à plusieurs reprises dans ce rapport, la nature sauvage du milieu dont sont issus plusieurs PFNL en fait sa spécificité, mais est également le principal frein à toute activité d'encadrement devant valider les pratiques sur le terrain. L'éloignement des sites de cueillette, le désir de les garder secrets, et la méconnaissance des inspecteurs des détails entourant chaque espèce et leur lieu de cueillette

risquent d'entraîner la mise en place de cahiers des charges et d'audits lourds et coûteux, dans un contexte où l'association souhaiterait aller vers une appellation. Il s'agit d'un véhicule rigoureux aux règles claires, mais qui ne permet pas l'utilisation de raccourcis dans la validation des critères du cahier des charges.

Nous croyons cependant que le milieu a davantage besoin d'accompagnement que de surveillance. De formation que d'amendes. De communication que de dénonciation. La structuration des différentes filières des PFNL est l'affaire de tous, du cueilleur à l'acheteur en passant par les instances gouvernementales. Et c'est d'abord par la reconnaissance par ces dernières - et la surveillance par les autorités des activités de cueillette - ainsi que par un accès au territoire officialisé, voire encadré, par un permis de cueillette que pourra un jour se mettre en place une démarche aussi rigoureuse qu'une appellation. Il ne s'agit pas de la seule responsabilité de l'association.

6.3 Baser l'appellation sur des critères qui font consensus au sein du secteur

Il existe différentes formations offertes sur les bonnes pratiques de cueillette, et le curriculum varie beaucoup d'un cueilleur à l'autre. Certains acteurs terrain ayant plusieurs années d'expérience et étant reconnus par leurs pairs formulent certaines critiques sur les formations actuelles ainsi que sur les guides disponibles pour l'autoformation. Cependant, pour qu'une appellation puisse avoir une certaine portée et que plusieurs produits certifiés se retrouvent sur les marchés, le cahier des charges doit être basé sur des lieux communs auxquels adhère une majorité du secteur. La démarche même de mise en place d'appellation implique que tout un chacun peut se prononcer sur le cahier des charges proposé et en critiquer des éléments.

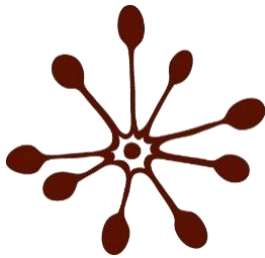
Miser encore plus sur la concertation, en travaillant avec les régions qui ont déjà déployé des initiatives de structuration et en mettant en place des structures de partage d'expertise et de point de vue, serait un excellent départ pour la mise en place d'une appellation ou d'une marque de certification provinciale. À la limite, ce genre de véhicule pourrait être implanté à l'échelle d'une région, là où différents intervenants travaillent déjà de concert. Cependant, à l'échelle provinciale, nous ne croyons pas que le secteur est mûr pour un processus de certification, qu'il mise sur un aspect territorial ou une spécificité.

6.4 Promouvoir des éléments de différenciation facilement compris et valorisés par les acheteurs

Nous nous permettons de nous interroger ici sur la pertinence, ou plutôt l'incidence réelle d'une appellation mettant en valeur la provenance des produits, leur côté sauvage ou une cueillette responsable, en rappelant qu'il s'agit d'un marché de niche et que les principales entreprises du secteur ont déjà un nom évocateur. L'ajout d'une couche d'information venant confirmer ce que le consommateur croit déjà vrai peu vraiment être mêlant pour lui.

Exemple : Veau Charlevoix et Agneau de Charlevoix

Voici un exemple illustrant réellement les confusions possibles. À sa mise en place, l'IGP Agneau de Charlevoix a reçu une couverture médiatique très appréciable en tant que première IGP au Québec. À ce moment, il existait dans la même région l'entreprise Veau Charlevoix, un élevage bovin utilisant un cahier des charges, dont les sites d'engraissement se situaient dans la région de Charlevoix, mais aussi ailleurs dans la province. La seule dénomination de cette entreprise en a mêlé plus d'un, et longtemps les gens ont pensé que le Veau Charlevoix était également une appellation.



7 Recommandations

7.1 La réalité inhérente à un secteur en émergence qui a besoin de communication

Ce qui transparaît des informations recueillies à travers ce projet, c'est que malgré sa popularité grandissante chez différentes clientèles, le secteur des PFNL est encore un secteur en émergence. Les champignons et les plantes et aromates sauvages doivent gagner plus de visibilité auprès du grand public et plus d'espace sur les tablettes des commerces et les menus des restaurants. Or, nous croyons qu'une appellation n'est pas le véhicule idéal pour faire connaître ces produits, car le rôle d'un tel outil est de protéger une provenance et/ou un savoir-faire grâce à un cahier des charges, qui recense des pratiques qui sont partagées par toutes les entreprises se prévalant de l'appellation.

7.2 Mettre en place une stratégie de communication pour démocratiser les PFNL

L'ensemble des PFNL a besoin d'être vu, goûté et cuisiné par un plus grand nombre de personnes. La table est mise pour convertir de nouveaux consommateurs à ces produits. En effet, la récente pandémie a eu un effet majeur sur les habitudes de consommation des Québécois, qui se sont tournés encore plus vers l'achat local, tout en se réappropriant le plaisir de cuisiner. Ils ont également ouvert leurs horizons culinaires.

Il faut continuer de démocratiser les produits et de les rendre accessibles au plus grand nombre, en mettant en valeur leurs goûts uniques et leur praticité. Ces produits doivent être facilement repérés sur les tablettes.

Parallèlement à cela, les consommateurs doivent toujours être sensibles à la fragilité de ces nouveaux produits qu'ils adoptent, aux entreprises qui les mettent en marché. Bref, il y a une grande, grande part des enjeux du secteur à court terme qui relèvent de la communication à plus d'un niveau.

7.3 Se présenter comme un secteur avec des retombées économiques importantes

Il apparaît de façon évidente que le secteur a besoin de soutien et d'encadrement venant des différentes instances gouvernementales. L'association, avec une seule ressource à temps plein, ne peut faire la représentation politique adéquate, mener des projets de développements et agir à titre de surveillant de bonnes pratiques à la grandeur de la province. Il est impératif de se trouver des alliés gouvernementaux et paragouvernementaux sur le terrain.

Pour ce faire, il faut « exister » aux yeux de ces instances. Démontrer le poids économique des activités entourant les PFNL dans les différentes régions du Québec. Changer la vision envers le secteur, qui se professionnalise rapidement. Nous recommandons donc à l'association d'exiger le partage par ses membres des données économiques telles que le chiffre d'affaires, le nombre d'employés, etc., lors de leur adhésion annuelle. Ces informations pourraient être recueillies par un tiers de façon tout à fait confidentielle et faire l'objet d'une compilation annuelle. La liste des éléments demandés aux membres pourrait être définie ultérieurement, mais nous recommandons qu'elle soit une exigence à l'adhésion des entreprises productrices.

7.4 Aider les régions qui ont déjà mis des initiatives en place à essayer dans des régions à fort potentiel

Puisque le caractère territorial est si important dans ce secteur, et que certaines régions du Québec sont clairement plus avancées que d'autres et très compétentes à certains égards, une approche de développement par région et par émulation nous apparaît comme la meilleure façon de travailler dans ce secteur. D'autant plus que cela permet de diviser le territoire pour faire avancer les actions à vitesse variable pour la mise en place de différents projets pilotes. Les gains politiques réalisés dans certaines régions pourront aussi servir de précédents pour l'implantation dans d'autres.

7.5 Commencer tranquillement à mettre en place des activités d'encadrement

En travaillant avec les filières régionales et les entreprises ayant mis en place des initiatives d'encadrement, il faudra définir des critères communs pouvant être appliqués à la majorité du secteur. Il s'agit d'une amorce à une certaine forme de cahier des charges.

C'est donc à l'association, idéalement appuyée par les instances gouvernementales, de mettre en place des processus permettant un meilleur encadrement des pratiques de cueillette et une certaine forme de formation des acheteurs, et de miser sur les bons exemples plutôt que d'être en mode surveillance.

8 Intérêt des entreprises à poursuivre la démarche

Dans le contexte où l'implantation d'une ou de plusieurs appellations dans le secteur des PFNL présente plusieurs défis pour un secteur qui a encore besoin de consolidation, les entreprises vont plutôt continuer de s'impliquer dans leur association sur les projets existants avant de travailler à la mise en place de tels outils.

9 Conclusion

Ce mandat fut pour nous une belle aventure, touchant des sujets qui nous sont très précieux, et rendant encore plus vif notre intérêt pour le développement cohérent de la filière québécoise des produits sauvages. Cette filière fût le témoin de nos premières années professionnelles et nous nous sentons privilégiées de pouvoir continuer à y contribuer. Sachez que nous serons toujours disponibles pour vous accompagner dans l'une ou l'autre des orientations que vous voudrez prendre dans le futur.

Un grand merci de votre confiance,
L'équipe de Papilles développement