

# Projet pilote de commercialisation de champignons forestiers au Lac-Saint-Jean



Agence de gestion  
intégrée des ressources

Mars 2010





Référence à citer :

---

Simard, Luc. 2010. Projet pilote de commercialisation de champignons forestiers au Lac-Saint-Jean.  
Agence de gestion intégrée des ressources et Forêt modèle du Lac-Saint-Jean. 28 pages.

---



## **Préambule**

Le présent rapport, constitue tout simplement la description de l'expérience acquise lors de la saison 2009. Les nombreuses discussions avec les intervenants de l'industrie, les colloques et les recherches effectuées m'ont permis de compléter le bagage de connaissances acquises sur le terrain et de proposer des pistes de réflexion sur l'état de la situation actuelle au Lac-Saint-Jean, nos forces et faiblesses et sur le développement de cette industrie chez-nous. Ces pistes d'action sont, bien entendu, évolutives et pourront se préciser ou se moduler en fonction des changements de la situation de notre milieu et de la poursuite des démarches d'acquisition de connaissances au cours des prochains mois et des prochaines années. Les pistes d'action ne sont que des propositions qui pourront servir aux acteurs qui seront au premier plan du démarrage de l'industrie du champignon forestier au Lac-Saint-Jean. Je n'ai pas la prétention, avec ce rapport, de prescrire la marche à suivre mais simplement d'apporter ma contribution au développement de cette industrie en plein développement.





## **Remerciements**

Tout d'abord, j'aimerais remercier le Comité forêt environnement et la municipalité de Saint-Thomas-Didyme, particulièrement le chargé de projet, M. Aldéi Darveau, pour leur implication dans la cause du développement de la commercialisation des champignons forestiers. M. Darveau, en tant que formateur a aussi su transmettre sa passion à ses étudiants, ce qui constitue le premier jalon dans le développement d'une culture de champignons forestiers au Lac-Saint-Jean.

Ce projet a été rendu possible grâce au partenariat établi avec ALMA Fruits et son représentant M Guy Laprise. Ils n'ont pas eu peur de s'impliquer et nous ont donné un sérieux coup de pouce sur la connaissance des marchés.

La Coop des deux rives a été un allié précieux dans la réalisation du projet. Elle a continué de nous appuyer dans la poursuite de nos activités malgré la perte de notre partenaire commercial. Le prêt du local et de tout l'équipement à l'intérieur a été une contribution très appréciée et démontre bien le rôle qu'elle joue dans le développement du milieu.

La Forêt modèle du Lac-Saint-Jean est un incontournable dans « l'innovation forestière » pour le Lac-Saint-Jean. L'intégration de ce projet pilote au sein d'un projet d'étude de faisabilité de commercialisation de champignons forestiers le démontre bien.

J'aimerais aussi remercier la SADC de Maria-Chapdelaine pour le financement et l'aide qu'elle a apportée au projet.

Finalement, les deux partenaires en transformation qui ont accepté de participer au projet, les CÉGEPS de Chicoutimi et de Saint-Félicien ont aussi apporté une contribution non négligeable au développement de ce créneau.





## Table des matières

<b>Préambule</b>	<b>III</b>
<b>Remerciements</b>	<b>IV</b>
<b>Table des matières</b>	<b>V</b>
<b>Liste des figures</b>	<b>VI</b>
<b>Liste des tableaux</b>	<b>VI</b>
<b>1. Introduction</b>	<b>7</b>
<b>2. Objectifs</b>	<b>9</b>
<b>3. Déroulement des opérations</b>	<b>10</b>
3.1. Espèces commercialisées	11
3.2. Local de conditionnement et poste d'achat	11
3.3. Prix versé aux cueilleurs	13
3.4. Période d'opération	15
3.5. Conditionnement	15
3.6. Ventes	16
<b>4. Bilan et analyse des opérations</b>	<b>18</b>
4.1. La cueillette	18
4.2. Achat et approvisionnement	18
4.2.1. La chanterelle commune	18
4.2.2. Le champignon homard	19
4.2.3. L'armillaire ventru	19
4.2.4. La chanterelle en tube	20
4.2.5. Le matsutaké	20
4.3. Nettoyage et conditionnement	20
4.4. Transformation	21
4.5. Marchés, marketing et vente	22
<b>5. Recommandations</b>	<b>23</b>
5.1. Produits offerts	23
5.2. Structure de production et de commercialisation	25
5.3. Approvisionnement	25
<b>6. Conclusion</b>	<b>27</b>
<b>7. Médiagraphie</b>	<b>28</b>





## **Liste des figures**

Figure 1. Photographies des espèces commercialisées.....	11
Figure 2. Réception et pesée des champignons.....	12
Figure 3. Entreposage des champignons (champignon homard et chanterelle commune) au réfrigérateur. .....	13
Figure 4. Deux modèles de déshydrateurs utilisés. ....	16

## **Liste des tableaux**

Tableau 1. Achats de champignons par semaine.....	14
Tableau 2. Analyse des avantages et inconvénients des différents produits de champignons.....	24





## **1. Introduction**

Les champignons forestiers sont actuellement commercialisés partout dans le monde. Le marché pour les champignons frais, conditionnés ou transformés est relativement bien documenté et a fait l'objet de nombreuses études. L'industrie du champignon forestier est une réalité dans l'ouest du pays où elle génère des retombées de plus de 60 millions de dollars annuellement en Colombie-Britannique seulement. Le marché dans l'Ouest est occupé par quelques grosses entreprises qui contrôlent le marché. Ils ont des postes d'achat implantés un peu partout en forêt qui servent à alimenter leur industrie en chanterelle commune, en champignon homard, en matsutaké et en morille. Au Québec, malgré un potentiel que plusieurs qualifient de bon, cette industrie tarde à se développer. La plupart des entreprises qui œuvrent dans ce secteur d'activités sont de type familial avec uniquement quelques employés. Ces entreprises ne peuvent par conséquent que traiter et commercialiser une quantité limitée de champignons et ils n'ont besoin que de quelques cueilleurs pour les approvisionner. Il en ressort que dans de nombreuses régions du Québec, incluant le Saguenay-Lac-Saint-Jean, cette industrie est peu développée et la ressource peu exploitée. Il n'y a actuellement, que deux entreprises qui commercialisent des champignons forestiers et elles sont établies au Saguenay. Ces entreprises, Amyco et Morille Québec, se spécialisent dans la morille et la chanterelle commune qui proviennent en grande partie de l'ouest du pays. Si on veut réellement développer cette industrie et mettre en place des postes d'achat comme pour le bleuets, il faut implanter une entreprise jeannoise qui pourra commercialiser de bons volumes de plusieurs espèces de champignons.

De nombreux projets se sont déroulés au nord du Lac-Saint-Jean afin de développer ce créneau au cours des dernières années. Voici un résumé des principaux projets.

### ***Opération morille dans la MRC de Maria-Chapdelaine (2006 et 2008).***

*Promoteur : Comité de développement de Girardville et Agence de gestion intégrée des ressources (AGIR)*

L'objectif de ce projet était de vérifier la présence de morille dans la région et de la quantifier. La conclusion du projet était que dans la région, les feux survenaient surtout au printemps et n'étaient pas propices à la cueillette commerciale de morille, contrairement à l'ouest du pays où les feux ont lieu souvent en été. (Simard, 2007)

### ***Potentiel de cueillette des champignons forestiers (2008)***

*Promoteur : Forêt modèle du Lac-Saint-Jean*

L'objectif de ce projet était de réaliser un inventaire des champignons forestiers comestibles et à potentiel commercial au nord du Lac-Saint-Jean. Les principaux résultats montraient un potentiel intéressant, mais biaisé par l'année exceptionnelle en champignons qu'a été 2008. (Gévry, 2009)



**Projet de mise en valeur de produits forestiers non-ligneux dans la communauté de Saint-Thomas-Didyme : les champignons forestiers comestibles (2008)**

*Promoteur : Comité forêt environnement de Saint-Thomas-Didyme*

Le projet visait à réaliser un inventaire des champignons forestiers comestibles dans le secteur de Saint-Thomas-Didyme et de former des cueilleurs de champignons forestiers. Le résultat des inventaires démontrait un fort potentiel principalement sur les terres privées, dans les plantations d'épinette blanche. Le projet a été particulièrement intéressant, car il a permis d'entreprendre la formation de cueilleurs de champignons forestiers au nord du Lac-Saint-Jean, condition essentielle à l'implantation d'une industrie du champignon forestier. (Gévry, 2009)

Pour l'année 2009, ce projet pilote de commercialisation de champignons forestiers faisait partie d'un projet plus global visant le développement de la commercialisation des champignons forestiers. Le projet de la municipalité de Saint-Thomas-Didyme en collaboration avec la Forêt modèle du Lac-Saint-Jean et l'Agence de gestion intégrée des ressources incluait les volets suivants.

1. Poursuivre l'inventaire de la ressource sur le territoire élargi de la MRC Maria-Chapdelaine en partenariat avec d'autres communautés forestières;
2. Développer le nombre et les compétences de cueilleurs pour faire une cueillette commerciale sécuritaire de champignons forestiers comestibles;
3. Sensibiliser la population régionale à l'existence et l'intérêt des champignons forestiers comestibles d'un point de vue pécuniaire et alimentaire;
4. Créer l'Association des cueilleurs de champignons forestiers du Lac-Saint-Jean chargée de promouvoir l'intérêt de ses membres;
5. Commencer la vente des champignons récoltés auprès d'entreprises établies au Québec (expérience pilote);
6. Étudier la faisabilité d'une entreprise de conditionnement et de mise en marché des champignons forestiers disponibles pour la région du Lac-Saint-Jean.

Le volet 5 visait donc à expérimenter, en conditions réelles, le commerce de champignons forestiers afin de développer l'expertise et d'acquérir des données sur les marchés et les différents points de la chaîne de valeur. Dans cette optique, l'Agence de gestion intégrée des ressources (AGIR) s'est associée à une entreprise oeuvrant dans l'achat et la vente de fruits et légumes. ALMA Fruits distribution inc., dont le siège social est situé à Saint-Constant opère un kiosque de vente au détail au Marché Atwater à Montréal.



## **2. Objectifs**

L'objectif principal du projet était de développer l'expertise en commercialisation de champignons tout en collectant des données sur les différentes étapes de la chaîne de valeur. Les objectifs ciblés dans l'entente liant ALMA Fruits et AGIR étaient les suivants :

- Expérimenter un modèle d'exploitation pilote des champignons forestiers en vue de mieux évaluer le potentiel de commercialisation
  - Recenser les données et résultats quant à la cueillette, l'achat, le conditionnement et la mise en marché des champignons
  - Assurer la vente des champignons afin de financer le projet



### 3. Déroulement des opérations

Afin de bien cadrer le rôle des deux parties dans les opérations du projet pilote de commercialisation, une entente a été signée entre les deux promoteurs du projet soit l'Agence de gestion intégrée des ressources et ALMA Fruits. Le fonctionnement du projet était précisé tel que la redistribution des profits, la fixation de prix aux cueilleurs, le personnel affecté au centre de traitement, la location du local, l'approvisionnement en champignons, le transport, l'équipement nécessaire de même que la vente. Le principe de base était que le plan financier prévu pour actualiser le projet pilote devait être financé en grande partie par les revenus découlant des ventes de champignons. Le projet devait se financer à lui seul ou presque ce qui est le principe d'un projet pilote. Aucune autre somme n'est prévue par les deux parties pour absorber de possibles pertes de la part des partenaires du projet. Voici les conditions générales qui étaient liées au partenariat.

- Proposer un modèle financier dont les revenus financeront l'activité
- Éviter le plus possible les risques financiers découlant de cette activité
- Si des profits subsistent à la fin de l'activité, ceux-ci seront distribués aux cueilleurs en fonction de leur récolte respective
- Dans le cas d'un déficit appréhendé qui pourrait mettre en péril la rentabilité des opérations, les deux parties pourraient décider d'un commun accord de mettre fin aux opérations de commercialisation prématurément
- Il s'agit d'une activité à but non lucratif. Toutefois, des ententes de confidentialité et d'exclusivité devront être convenues
- Une reddition de comptes devra être effectuée à la fin de l'activité. ALMA Fruits déposera les chiffres auprès d'AGIR qui s'assurera de la vérification et d'effectuer les paiements-ristournes dans le cas d'un résultat positif et profitable.

Les opérations devaient se dérouler sur une période d'environ 10 semaines soit du début août à la mi-octobre. Le budget élaboré par ALMA Fruits était équilibré, les ventes devaient permettre de payer le local, l'achat de champignons, le personnel, le transport ainsi que les frais de commercialisation. Cependant, les prévisions de ventes étaient basées sur certaines prévisions qui étaient erronées autant du point de vue des marchés que de l'approvisionnement. Les prix envisagés n'étaient pas au rendez-vous et la récolte n'était pas celle attendue. Nous n'avons eu que du champignon homard (*Hypomyces lactifluorum*) à vendre et vu l'abondance de la récolte au Québec, les prix se sont maintenus très bas cette saison. Quant à la chanterelle commune, les achats étaient marginaux en raison de la faible abondance de cette espèce. Dû à ces mauvaises prévisions, les opérations ont rapidement été déficitaires (3 000 \$ en quelques semaines) et notre partenaire et ALMA Fruits, a dû se retirer des opérations du centre de conditionnement pour ne conserver qu'un lien de commercialisation avec notre projet.



### 3.1. Espèces commercialisées

Dès le départ, il a été convenu de ne commercialiser que des espèces se prêtant bien à la vente en tant que produit frais. Les espèces devaient donc se conserver pendant quelques jours sans problème et être le plus possible exemptes de parasites. Ils devaient aussi avoir une certaine valeur sur le marché québécois et se trouver en bonne quantité au nord du Lac-Saint-Jean. De concert avec ALMA Fruits, cinq espèces ont été ciblées pour être commercialisées. Il s'agit du champignon homard (*Hypomyces lactifluorum*), de la chanterelle commune (*Cantharellus cibarius*), de la chanterelle en tube (*Craterellus tubaeformis*), de l'armillaire ventru (*Catathelasma ventricosa*) et du Matsutaké (*Tricholoma magnivelare*). De toutes ces espèces, seul le Matsutaké n'a pas été commercialisé cette année en raison de sa faible abondance et seul le champignon homard a été acheté en abondance.

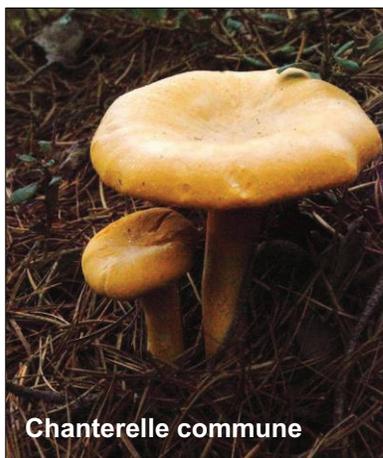


Figure 1. Photographies des espèces commercialisées

### 3.2. Local de conditionnement et poste d'achat

Le local de conditionnement devait répondre à certains critères. Il devait tout d'abord être bien localisé, idéalement à Normandin ou à Dolbeau-Mistassini, entre les deux groupes de cueilleurs (Saint-Thomas-



Didyme et Vauvert). Le local devait aussi être situé à proximité des opérations d'ALMA Fruits qui achetaient des bleuets dans le secteur de Normandin. Le local devait aussi répondre aux normes de salubrité du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et offrir des possibilités de réfrigération convenables. Le local qui fut retenu est l'ancienne épicerie Métro Richelieu de place le gerbier de Normandin, propriété de la Coop des deux rives. Elle n'est plus en opération depuis quelques années, mais toutes les commodités étaient encore sur place incluant des réfrigérateurs, de l'eau courante et le nécessaire de cuisine. Au début des opérations, ALMA Fruits devait payer un loyer à la Coop ainsi que les coûts en électricité. Cependant, suite au retrait d'ALMA Fruits (deux semaines après le début du projet) et à la non-rentabilité des opérations, la Coop des deux rives a accepté de nous prêter gracieusement le local afin de contribuer à notre projet. Cette contribution, qui se chiffre à environ 4 000 \$, a été grandement appréciée et démontre bien l'implication qu'a le milieu coopératif dans sa communauté.

Le poste d'achat était situé au même endroit. L'endroit convenait parfaitement pour la manutention des champignons, car il était doté d'un débarcadère pour la réception des marchandises de l'épicerie. Les champignons étaient alors pesés à l'aide d'une balance électronique et réfrigérés. Les cueilleurs étaient immédiatement payés pour leur récolte. Les champignons étaient par la suite nettoyés et conditionnés prêts à être vendus.



Figure 2. Réception et pesée des champignons.



Figure 3. Entreposage des champignons (champignon homard et chanterelle commune) au réfrigérateur.

### 3.3. Prix versé aux cueilleurs

Le prix qu'il était prévu de verser aux cueilleurs était basé sur le prix de vente au consommateur ou au client. Le mécanisme était décrit dans le protocole d'entente avec ALMA Fruits et a été utilisé lors des deux premières semaines d'achat. L'objectif était que les cueilleurs aient la meilleure paye possible pour leur récolte. Voici le mécanisme qui était prévu.

- Un montant de 50 % du prix de vente projeté sera versé immédiatement au cueilleur. Le prix de vente projeté correspond à une estimation hebdomadaire (lundi matin) du prix payé par le détaillant pour une espèce donnée (prix vendu au consommateur – 30 %)
- Cette lecture sera faite le lundi matin chez un compétiteur situé à Montréal
- Par exemple, le lundi X août, la chanterelle commune se vend 14 \$/livre directement au consommateur
- Le prix de vente projeté sera alors de  $14 \$ - 30 \% = 9.80 \$$
- Ainsi,  $50 \% \text{ de } 9.80 \$ = 4.90 \$$
- Un montant de 4.90 \$/livre sera donné immédiatement aux cueilleurs pour sa chanterelle



- L'autre 50 % servira à couvrir les coûts liés au conditionnement, emballage, transport et coûts de commercialisation

Un paiement de ristourne était aussi prévu en cas de profit. L'objectif étant de réaliser des opérations sans but lucratif pour la saison. Des mécanismes de fixation de quotas sont aussi prévus afin de se prémunir d'un trop grand arrivage de champignons par rapport à nos capacités de vente. Cela aurait pu être le cas avec l'armillaire ventru et le champignon homard par exemple qui peuvent donner des rendements très importants.

Cependant, une estimation des prix de vente trop élevée a emmené un prix d'achat lui aussi trop élevé ce qui a provoqué des pertes importantes pour ALMA Fruits pour les deux premières semaines d'opération et son retrait des opérations du centre de conditionnement. Pour le reste du projet, c'est la municipalité de Saint-Thomas-Didyme qui a assumé les frais d'achat de champignons en basant le prix sur ce que les acheteurs ailleurs au Québec étaient prêts à donner aux cueilleurs. L'objectif était que les cueilleurs devaient avoir la même paye que s'ils avaient vendus leurs champignons ailleurs au Québec. Le tableau suivant présente le résumé des achats de champignons pour la saison.

Tableau 1. Achats de champignons par semaine.

Semaine	Espèces												Total	
	Champignon homard			Chanterelle commune			Armillaire ventru			Chanterelle en tube				
	Kg	\$/Kg	\$	Kg	\$/Kg	\$	Kg	\$/Kg	\$	Kg	\$/Kg	\$	Kg	\$
03-août	50.1	19.9	995 \$	0.6	19.9	12 \$	0.0	12.0	0 \$	0.0	18.0	0 \$	50.8	1 007 \$
10-août	69.6	15.4	1 075 \$	4.4	17.5	87 \$	0.0	12.0	0 \$	0.0	18.0	0 \$	74.0	1 162 \$
Sous-total ALMA Fruits	119.8		2 070 \$	5.0		99 \$	0.0		0 \$	0.0		0 \$	124.8	2 170 \$
17-août	42.6	12.0	511 \$	3.6	15.1	54 \$	1.6	12.0	19 \$	0.0	18.0	0 \$	47.8	584 \$
24-août	7.0	5.0	35 \$	4.4	15.0	67 \$	0.0	5.0	0 \$	0.0	18.0	0 \$	11.4	101 \$
31-août	0.0	5.0	0 \$	1.3	15.0	19 \$	2.1	5.0	11 \$	0.0	18.0	0 \$	3.4	30 \$
07-sept	0.0	5.0	0 \$	0.0	15.0	0 \$	3.7	5.0	18 \$	1.6	18.0	28 \$	5.2	47 \$
14-sept	0.0	5.0	0 \$	0.0	15.0	0 \$	5.0	5.0	25 \$	4.8	18.0	86 \$	9.8	111 \$
21-sept	0.0	5.0	0 \$	0.0	15.0	0 \$	0.0	5.0	0 \$	8.1	18.0	145 \$	8.1	145 \$
28-sept	0.0	5.0	0 \$	0.0	15.0	0 \$	0.0	5.0	0 \$	0.0	18.0	0 \$	0.0	0 \$
Sous-total St-Thomas	49.6		546 \$	9.3		140 \$	12.4		73 \$	14.4		260 \$	85.7	1 019 \$
<b>Total</b>	<b>169.3</b>		<b>2 616 \$</b>	<b>14.3</b>		<b>239 \$</b>	<b>12.4</b>		<b>73 \$</b>	<b>14.4</b>		<b>260 \$</b>	<b>210.4</b>	<b>3 188 \$</b>



### **3.4. Période d'opération**

Le centre de conditionnement a débuté ses opérations le trois août avec l'achat des premiers champignons (champignon homard). Il était prévu d'opérer le poste d'achat et le centre pendant une période d'environ 10 semaines afin de couvrir la période fructification des champignons d'été et d'automne. En réalité, même si le poste d'achat a été ouvert officiellement pendant 9 semaines, il n'y a eu des achats de champignons que pendant huit semaines. Personne ne s'est présenté au poste d'achat pour la dernière semaine d'ouverture. La plus grande affluence a eu lieu lors du mois d'août lors de la pleine période de fructification du champignon homard. Par la suite, le nombre de cueilleurs a fortement diminué (voir tableau précédent). Lors des dernières semaines, nous avons fonctionné par appel. Les gens qui avaient l'intention d'aller cueillir devaient appeler pour signifier leur intention.

### **3.5. Conditionnement**

La première étape du conditionnement débute à l'achat par un triage des champignons trop âgés ou impropres à la vente. La formation des cueilleurs a permis d'obtenir une bonne qualité de champignons et seuls quelques spécimens trop âgés ont été rejetés. Il est à noter que cette étape de l'achat constituait en quelque sorte une partie de la formation puisque les normes et la qualité demandées leur étaient alors expliquées de façon plus claire que lors d'un exposé magistral. Par la suite, un second tri a été effectué lors du nettoyage où les spécimens trop sales (champignon homard principalement) ou parasités étaient rejetés.

Par la suite, un compresseur sans huile d'une capacité d'environ trois gallons a été utilisé pour nettoyer toutes les espèces de champignons. Il s'agit d'un équipement essentiel pour un tel centre, car il permet de produire une qualité de champignons impeccable sans utiliser d'eau pour nettoyer les champignons. L'utilisation de l'air comprimé est particulièrement importante pour le champignon homard et l'armillaire ventru, deux champignons que nous avons traités dans le centre. Il est aussi certain que d'autres espèces se traiteraient très bien avec de l'air comprimé (Matsutaké entre autres) particulièrement celles qui se développent dans le sable, près du sol.

Suite aux difficultés de vendre nos champignons à des prix intéressants et compte tenu des faibles quantités achetées aux cueilleurs (pas suffisantes pour les expédier), nous avons dû conditionner les champignons achetés à partir de la mi-août. Il s'agissait principalement du champignon homard, mais aussi de la chanterelle commune et de la chanterelle en tube. De minimes quantités d'armillaire ventru ont aussi été conditionnées. Les deux procédés qui ont été utilisés sont le séchage et la congélation.

Le séchage a été réalisé à l'aide de trois appareils. De nombreux tests ont été réalisés, entre autres avec le champignon homard. L'efficacité du modèle avec un ventilateur et un élément en arrière est très faible pour sécher les champignons (modèle Excalibur). Même de petites quantités séchaient mal dans cet



appareil. Le meilleur déshydrateur fut sans contredit le modèle avec plateaux empilables de marque Nesco. Un séchoir artisanal a aussi été utilisé et il convenait parfaitement à condition de disposer les champignons en une seule couche. Il faut noter que nous ne disposions que de modèles domestiques de séchoirs, mais cela convenait compte tenu des petites quantités de champignons que nous avions. Il en existe des modèles que l'on pourrait qualifier d'industriels et qui peuvent traiter efficacement de grandes quantités de champignons.



Figure 4. Deux modèles de déshydrateurs utilisés.

Une bonne partie des champignons homards et toutes les chanterelles communes ont été congelés. La méthode utilisée fut de faire suer les champignons dans une grande marmite et de congeler les champignons et leur eau de cuisson dans des contenants de plastique. Il est à noter que tous les champignons congelés ont été utilisés lors des activités de sensibilisation que la municipalité de Saint-Thomas-Didyme et la Forêt modèle du Lac-Saint-Jean ont organisée.

### **3.6. Ventes**

Les ventes de champignons sur les marchés ont été réalisées par le biais d'ALMA Fruits qui achetait les champignons au cours des deux premières semaines d'opération (Tableau 1). Les seuls champignons qui ont été vendus étaient du champignon homard qui est un champignon encore relativement inconnu du public. De plus, les vendeurs qui étaient sur place connaissaient mal le produit ce qui s'est répercuté sur les ventes. Seule une petite quantité de champignons a été vendue ce qui a amené la fin des opérations pour ALMA Fruits dans le cadre du projet. Ils sont cependant restés en contact avec nous, mais leurs besoins étaient surtout en chanterelles communes ce que nous n'avions pas.

*Projet pilote de commercialisation de champignons forestiers  
au Lac-Saint-Jean*



Une bonne quantité de champignons a aussi été vendue à la Forêt modèle du Lac-Saint-Jean pour des activités de sensibilisation avec le public. De même, au cours de ces activités, des champignons séchés étaient offerts en format de 20 grammes (chanterelle en tube) au prix de 8 \$ et de 40 grammes (armillaire ventru et dermatose des russules) pour 5 \$. Ce produit a été grandement apprécié par le public qui en a acheté de bonnes quantités ce qui a permis de faire connaître la ressource.



## **4. Bilan et analyse des opérations**

Cette section sera structurée de manière à analyser les divers éléments du projet pilote ainsi que des diverses étapes de la chaîne de valeur de la commercialisation des champignons forestiers. Cette analyse tire sa source des opérations de cette année et des conclusions que nous pouvons tirer de l'expérience acquise et de la documentation consultée.

### **4.1. La cueillette**

La cueillette était assurée par des cueilleurs participant à une formation certifiée par l'Association pour la commercialisation des champignons forestiers (ACCHF) et dispensée par la municipalité de Saint-Thomas-Didyme. Deux groupes ont été formés soit un à Saint-Thomas-Didyme et un à Vauvert-Sainte-Marguerite-Marie. En tout, une trentaine de personnes ont participé à ces sessions de formation dont seulement 12 ont participé au projet pilote de commercialisation. Cependant, plusieurs personnes ont eu connaissance qu'un projet de commercialisation de champignons se déroulait dans la région et sont venus nous vendre des champignons. En plus des 12 cueilleurs formés, une quinzaine de cueilleurs sont venus vendre des champignons dont plusieurs sont venus une seule fois. La plupart des cueilleurs possédaient peu d'expérience dans le domaine. Le groupe de Saint-Thomas-Didyme en était à leur deuxième année de cueillette puisqu'ils avaient participé majoritairement au projet l'an dernier. Les cueilleurs se sont concentrés sur le champignon homard qui est une espèce facile à trouver et à cueillir en plus d'être abondante. La formation qui leur était donnée convenait parfaitement aux besoins. Ils apportaient une bonne qualité de champignons au poste d'achat, mais il aurait fallu cependant les soutenir davantage dans la localisation des habitats des espèces recherchées. De cette façon, ils auraient été plus motivés et ils auraient eu plus de facilité à développer leur circuit de cueillette. Il est à noter que la plupart des cueilleurs étaient du type mycologue amateur et non de type cueilleur « professionnels » qui pratique cette activité avec l'intention d'en tirer un revenu d'appoint important.

### **4.2. Achat et approvisionnement**

Les espèces qui ont été achetées cette année sont le champignon homard, l'armillaire ventru, la chanterelle commune et la chanterelle en tube. Les prix ont variés pour s'ajuster aux prix donnés auprès des cueilleurs au Québec.

#### **4.2.1. La chanterelle commune**

Pour la chanterelle commune, la saison ne s'est pas avérée très productive par rapport à l'an dernier. Mais cependant, il semble qu'elle ne soit pas aussi abondante dans notre région qu'ailleurs au Québec. Des contacts téléphoniques avec des acheteurs du sud du Québec mentionnent que les cueilleurs de la Gaspésie peuvent cueillir de 60 à 100 livres de chanterelle par jour ce qui est très difficile à réaliser dans



notre région. La chanterelle que nous trouvons ici (dans les forêts de pin gris) est la variété *roseocanus* qui moins abondante que celle qui se retrouve dans les sapinières comme en Gaspésie. Nous avons effectivement trouvé quelques talles de cette espèce dans des secteurs dominés par l'épinette blanche ou le sapin baumier, mais elle demeure très rare et peu abondante. En fait, les cueilleurs n'ont cueilli que des quantités minimales de chanterelles et la plupart n'ont pas jugé bon de les vendre. Le prix versé aux cueilleurs de Gaspésie et de la vallée du Saint-Laurent leur permet de gagner un salaire intéressant ce qui n'est pas le cas ici. Il faudra de nombreuses années avant que les cueilleurs développent leur « circuit » et gagnent en efficacité. De plus, il faudra jumeler la cueillette de la chanterelle avec celle d'autres champignons afin de rentabiliser les opérations.

#### 4.2.2. Le champignon homard

Le champignon homard est probablement celui qui présente le plus fort potentiel de commercialisation. La facilité de la cueillette (le long des sentiers), son abondance dans notre région (dans les forêts de pin gris), son endémisme à l'Amérique du Nord (caractère d'unicité), sa coloration et sa texture en font une vedette de nos espèces de champignons. Il s'agit, et de loin, du plus abondant champignon que nous avons acheté au cours de cette expérience pilote. Le prix d'achat pour les premiers champignons (champignon homard) était beaucoup trop élevé par rapport au marché au début du projet. Lors du réajustement des prix à la baisse pour s'ajuster au marché, de nombreux cueilleurs se sont découragés. Cependant, les cueilleurs étaient tout de même capables de se donner un bon salaire en raison des quantités de champignons qui pouvaient être cueillies. Une des problématiques est qu'il y a une forte proportion de rejet au nettoyage par les cueilleurs. Même en récoltant des individus sains, des tests réalisés cette année montrent que les cueilleurs perdent environ 50 % de leur récolte après le tri et le nettoyage.

#### 4.2.3. L'armillaire ventru

Cette espèce de champignon semble présenter une grande variabilité d'abondance d'une année à l'autre. Contrairement à 2008, la saison 2009 n'a pas permis de produire de grandes quantités de champignons. Au niveau des achats, les quantités d'armillaire ventru qui ont été achetées étaient négligeables. Un point qui peut aussi expliquer la faible récolte d'armillaire est que l'on retrouve celui-ci principalement dans les plantations d'épinette blanche d'environ d'au moins 15 ans sur les terres privées qui sont souvent inaccessibles aux cueilleurs. Les cueilleurs n'ont pas établi de contacts avec les propriétaires de lots privés ce qui a limité fortement la cueillette. Il faudra donc éventuellement mettre en lien les cueilleurs et les propriétaires afin de mettre en valeur cette ressource. Suite à quelques visites dans des plantations d'épinette blanche, nous avons pu établir que même si la ressource était peu abondante en comparaison avec la saison 2008, les cueilleurs auraient pu en cueillir des quantités suffisantes pour gagner un bon revenu. Les quelques propriétaires rencontrés cette année, ont démontré beaucoup d'ouverture pour exploiter cette ressource sur leurs terres. Leur principale inquiétude réside dans le fait qu'ils veulent traiter



avec une seule personne afin d'éviter qu'il y ait affluence sur leur plantation. Il sera donc primordial que le cueilleur conserve une certaine éthique afin de respecter la propriété privée.

Il serait important de cartographier les plantations d'épinette blanche de notre collectivité afin de cibler celles les plus susceptibles de produire des champignons. Dans ce même projet, il faudrait aussi organiser un registre de producteurs intéressés à faire cueillir des champignons sur leur propriété. En centralisant les informations et en informant les producteurs sur leur importance, il sera possible de les mobiliser et de structurer la cueillette sur les terres privées qui pourrait présenter un des meilleurs potentiels de notre milieu.

#### **4.2.4. La chanterelle en tube**

La chanterelle en tube est un des champignons avec le meilleur potentiel de commercialisation de notre région. On la cueille principalement dans les tourbières ou les forêts d'épinette noire mal drainées. Ce sont des habitats très abondants chez nous, et ce, à proximité des zones habitées. C'est aussi un champignon qui se conserve bien, qui présente une belle apparence et qui peut être utilisé dans de nombreux mets, même à titre décoratif. Au niveau des achats, un seul cueilleur a vendu des chanterelles en tube cette année. Cependant, les quantités récoltées étaient passablement importantes ce qui démontre qu'un cueilleur peut aisément se faire une bonne paye en cueillant des chanterelles en tube. Il semble que, comme pour l'armillaire ventru, les cueilleurs aient fait peu d'efforts pour chercher la ressource et cibler les bons habitats. Le chevauchement de la fructification de la chanterelle en tube avec la période de chasse à l'orignal a aussi contribué à refroidir l'ardeur des cueilleurs particulièrement en raison de l'habitat de la chanterelle en tube (les tourbières) qui est fortement fréquenté par les chasseurs.

#### **4.2.5. Le matsutaké**

Le matsutaké se trouve dans les peuplements de pin gris dans notre région, principalement sur les sols minces des dunes éoliennes. Cependant, il semble sporadique et ne pas être suffisamment abondant pour une cueillette commerciale. La production de cette année s'est aussi avérée inférieure à celle de l'an dernier, même dans les bons sites localisés lors de l'inventaire 2008 de la Forêt modèle du Lac-Saint-Jean.

### **4.3. Nettoyage et conditionnement**

Le nettoyage des champignons est une étape essentielle afin de les vendre sur les marchés ou de les utiliser en conditionnement ou en transformation. Même si les vendeurs apportent une bonne qualité de champignons, il reste toujours passablement de saletés ou de champignons abîmés ou trop vieux. Une perte d'environ 10 % a pu être observée pour cette étape. Malgré que cette étape engendre des coûts supplémentaires, elle permettra d'obtenir un produit de qualité supérieure ce qui se répercutera sur les



prix de vente. L'utilisation de l'air comprimé est essentielle pour cette étape que ce soit pour des champignons destinés au marché frais, le conditionnement ou la transformation.

Les champignons expérimentés supportent bien le conditionnement, principalement la congélation. Il s'agit d'un mode de conservation intéressant, car il est aisé par la suite d'utiliser ces champignons pour faire de la transformation. Les champignons séchés constituent une bonne technique de conservation des champignons d'autant plus que les coûts de stockages sont faibles par la suite. Il est aussi possible de vendre ces champignons aux consommateurs comme nous l'avons fait lors des activités de sensibilisation. Seule la chanterelle commune n'a pas été séchée, car elle supporte mal ce type de conditionnement. Les tests réalisés ont montré qu'il fallait une bonne capacité de déshydratation. Une certaine quantité de champignons ont été perdus en raison des appareils de déshydratation qui possèdent une trop faible capacité.

#### **4.4. Transformation**

Deux partenariats en transformation étaient visés au cours de l'expérience pilote. Une étudiante du cours « Développement de produits des terroirs » du Cégep de St-Félicien devait développer un produit à base d'armillaire ventru et un groupe d'étudiantes du cours « Mise au point de produits alimentaires » du département de diététique du Cégep de Chicoutimi devait travailler avec le champignon homard.

Pour le premier projet, les achats du projet pilote en armillaire ventru n'étaient pas suffisants afin de fournir l'étudiante en champignons pour cette année. Par conséquent, un après-midi de cueillette a été organisé dans une plantation d'épinette blanche de Saint-Thomas-Didyme au début octobre afin de cueillir des quantités suffisantes d'armillaire et plusieurs kilos de champignons ont été récoltés. Malheureusement, le produit n'a pas pu être développé, car les champignons cueillis n'ont pas été congelés convenablement. Les champignons ont été congelés sans préparation ce qui a modifié fortement les qualités culinaires du produit, le rendant inutilisable.

Par contre, pour le projet avec le Cégep de Chicoutimi, le projet a très bien fonctionné et l'expérience a été appréciée de tous. Environ un kilo de champignons homards séchés a été fourni aux étudiantes du cours « Mise au point de produits alimentaires » du département de diététique du Cégep de Chicoutimi. Le produit développé était une farce pouvant être utilisée dans plusieurs mets dont des feuilletés et de pâtes (cannelloni). Les produits élaborés étaient très intéressants autant du point de vue du goût que de l'apparence. Les tests organoleptiques réalisés démontrent que le produit plaisait à une majorité de goûteurs autant pour la texture que pour le goût de champignon et l'appréciation globale. Il s'agit de produits intéressants à commercialiser puisque le consommateur peut les utiliser directement. Il s'agit du genre de produit qu'il serait intéressant de développer afin de percer le marché. Les avantages d'un tel produit sont nombreux et permettraient de créer des emplois ici en région.



#### 4.5. Marchés, marketing et vente

Le créneau dans lequel nous avons œuvré, le marché frais, est relativement peu développé au Québec pour la majorité des champignons. Il y a bien sûr quelques exceptions, des champignons vedettes pour lesquels la demande est forte. Il s'agit bien entendu de la morille (*Morchella* sp.), de la chanterelle commune et dans une moindre mesure du pied de mouton (*Hydnum repandum*). En dehors de ces espèces, il y a aussi une petite demande pour le champignon homard, mais de grandes quantités de champignons comme cette année inondent le marché. Des acheteurs de champignons n'en achetaient même plus en raison des difficultés à les écouler. Les prix ont suivi la demande et se sont maintenus très bas tout au long de la saison. Afin d'être compétitif sur les marchés, il faut offrir aux consommateurs ces espèces vedettes à des prix pouvant compétitionner ce qu'offrent les entreprises de l'ouest du pays. D'ailleurs, les morilles vendues au Québec viennent en quasi-totalité de l'Ouest. Elles sont cueillies dans des forêts incendiées l'année précédente et le prix payé au cueilleur se tient aux environs de 5 \$ la livre. À ce prix, il sera difficile de rentabiliser la cueillette au Lac-Saint-Jean. Pour la chanterelle commune, la situation est similaire au niveau du prix donné au cueilleur sauf que l'approvisionnement, en plus de provenir de l'Ouest, vient de la Gaspésie et du sud du Québec où les productions sont plus abondantes.

Tout comme pour le marché frais, le marché du champignon séché est aussi relativement difficile à percer. Les prix sont souvent très bas en raison d'une compétition mondiale (Asie, Europe de l'ouest et Amérique du sud). Le créneau qu'il serait possible d'exploiter en serait un de niche comme celui développé par Gaspésie sauvage. Il faut noter cependant qu'il s'agit d'un marché restreint où il y a déjà de nombreux joueurs.

Les circuits courts sont déjà développés dans le domaine des champignons forestiers au Québec. La plupart des cueilleurs cueillent pour un grossiste qui agit aussi souvent comme détaillant. Bon nombre d'entreprises qui œuvrent dans le domaine sont de type familiale et commercialisent souvent d'autres produits. Le circuit court permet au cueilleur d'en avoir plus pour sa récolte en éliminant les intermédiaires. Le problème de notre modèle est que ALMA Fruits a agi beaucoup plus comme grossiste que comme détaillant. Un autre problème est la rareté de champignons vedettes telles que la morille ou la chanterelle. Une bonne part de nos champignons comestibles ont peu de demande comme produits frais, mais pourraient présenter un bon potentiel comme produit transformé.



## 5. Recommandations

Au cours des activités du projet pilote, de nombreuses embûches ont été rencontrées et plusieurs contacts ont été faits avec divers intervenants du milieu de la commercialisation de champignons forestiers. Cette expertise est précieuse nous a permis de tirer des conclusions de notre expérience de cette année et de se positionner afin de développer efficacement ce créneau. Les principaux points qu'il faut travailler sont le développement de la gamme de produits offerts, l'implantation d'une structure qui permettra de développer une entreprise viable de commercialisation de champignons forestiers et la formation de cueilleurs professionnels compétents pour assurer un approvisionnement fiable en champignons.

### 5.1. Produits offerts

Un des éléments qui est ressorti de notre expérience est la difficulté d'opérer sur le marché frais. Le marché est très restreint pour les diverses espèces de champignons que nous trouvons au Québec, particulièrement au Lac-Saint-Jean. Les espèces vedettes du marché frais (chanterelle, morille, pied-de-mouton et cèpe) sont peu abondantes dans notre région ce qui limite notre accès au marché frais. La population québécoise a encore comme réflexe de considérer les champignons sauvages comme dangereux. Le récent accident de cet été où une femme est décédée dans le sud du Québec après avoir mangé de l'amanite vireuse (*Amanita virosa*) n'aide pas inciter les gens à consommer davantage de champignons. Presque toutes les personnes à qui j'ai parlé de commercialisation de champignons forestiers m'ont parlé de cet incident dès le début de la conversation. Il n'est pas notre culture de consommer de tels champignons au Québec et un fort travail d'éducation et de sensibilisation devra être fait par le MAPAQ, l'ACCHF ou tout autre organisme compétent dans le domaine. D'ailleurs, un tel travail de sensibilisation a déjà été fait pour le fromage ce qui a permis de développer cette industrie. Actuellement, le marché pour les champignons est un marché de niche, entre autres dans les grands restaurants où l'on sert de la haute gastronomie.

Une des façons d'inciter les gens à consommer des champignons est de leur servir des mets prêts à consommer. Les consommateurs goûteraient alors le produit et seraient incités à renouveler l'expérience ou même à en acheter du frais ou du conditionné. Le créneau des champignons sauvages transformés semble peu occupé au Québec. Les nombreux avantages de tels produits au niveau de la période de disponibilité du produit, des espèces utilisables ou du faible coût d'entreposage rendent cette option plus qu'intéressante. Il permettrait de compléter l'offre de produits avec les champignons frais et les champignons conditionnés. Une entreprise qui exploite des créneaux variés est aussi moins vulnérable aux soubresauts du marché ou la variation de production naturelle que l'on retrouve dans nos forêts. Le tableau suivant démontre l'analyse que l'on peut faire des avantages et inconvénients des trois types de produits et de leur mise en marché suite à l'expérience acquise cette année.



Tableau 2. Analyse des avantages et inconvénients des différents produits de champignons.

Éléments analysés	Type de produit		
	Frais	Conditionné	Transformé
<b>Espèces commercialisées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le nombre d'espèces est limité (morille, chanterelle, pied-de-mouton).</li> <li>Ces espèces sont peu abondantes au Lac-Saint-Jean.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le nombre d'espèces est limité (morille, chanterelle, pied-de-mouton).</li> <li>Ces espèces sont peu abondantes au Lac-Saint-Jean.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les espèces moins en demande constituent un bon potentiel.</li> <li>Il faut un approvisionnement de base en champignons cultivés.</li> </ul>
<b>Coûts de traitement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Très faible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modéré avec peu d'équipement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Complexes. Les normes du MAPAQ et l'Agence d'inspection des aliments du Québec doivent être respectées.</li> </ul>
<b>Entreposage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faible pour le séché.</li> <li>Élevé pour le congelé.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modéré (pas de congélateurs et peu d'espace).</li> </ul>
<b>Frais financiers</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faibles (pas d'inventaire à supporter).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Élevés (ventes ont lieu plusieurs mois après le traitement)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Élevés (ventes ont lieu plusieurs mois après le traitement).</li> <li>Dans le cas d'achat de matériel de transformation, coûts importants à assumer pour une courte période d'opération.</li> </ul>
<b>Marchés potentiels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Restreint, principalement québécois.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nord-américain et mondial.</li> <li>Compétition mondiale très forte dans le champignon séché</li> <li>Restaurateurs et transformateurs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Québécois, nord-américain et mondial.</li> <li>Marché de haute gamme.</li> </ul>
<b>Prix de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faible (important arrivage en même temps)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faible</li> <li>Très faible dans le séché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Élevé. La valeur ajoutée au produit peut être importante.</li> </ul>

Il serait approprié de faire réaliser une étude de marché sur les produits transformés à base de champignons pour les marchés québécois, nord-américain et européen. Il faudrait identifier une gamme d'environ trois à cinq produits que l'on pourrait développer avec l'aide d'un centre de recherche par la suite au cours de la saison de cueillette 2010. Il faudra travailler avec nos champignons vedettes, les plus abondants, pour développer de nouveaux produits. Les espèces les plus intéressantes sont la dermatose des russules, l'armillaire ventru, les divers bolets, la pholiote ridée et dans une moindre mesure, la chanterelle en tube. Cependant, pour y parvenir, la culture de champignons saprophytes est aussi une option essentielle à envisager. L'arrimage à la nouvelle coopérative de valorisation de la biomasse qui se mettra en place en 2010 permettrait d'obtenir de la biomasse de peuplier à un coût abordable. La culture sur billot de peuplier serait aussi une option envisageable, particulièrement pour les producteurs de bois privés qui n'ont pas de débouchés pour le peuplier actuellement.



## **5.2. Structure de production et de commercialisation**

La structure qui sera implantée pour la commercialisation des champignons sera une des conditions gagnantes qui fera prospérer celle-ci. Actuellement, il existe surtout des entreprises de type familial dans le domaine de la commercialisation des champignons forestiers. Si on veut développer une entreprise importante, on devra sortir de ce type de structure pour passer à un mode de type plus commercial. Une structure de type collectif (coopérative) est la plus prometteuse et qui présente le meilleur potentiel de financement et de développement. Il existe aussi des expertises collectives (Forêt modèle du Lac-Saint-Jean, Agence de gestion intégrée des ressources, Coopérative forestière de la rivière-aux-Saumons, Comité forêt environnement de Saint-Thomas-Didyme) qui pourraient soutenir, financièrement et professionnellement le démarrage et le développement d'une telle entreprise. L'implication des expertises collectives et des cueilleurs dans la coopérative entraînerait un sentiment d'appartenance très fort qui concourrait au succès de celle-ci. De plus, des partenariats avec des privés qui possèdent des installations (ex restaurant, traiteurs) pourraient être intéressants en faisant diminuer les coûts de la transformation des produits. Ces entreprises pourraient être membre de la coopérative en assurant certaines tâches de la chaîne de valeur. Comme ils possèdent déjà des installations convenables, cela diminuerait les risques et les coûts d'implantation. De plus, cela permettrait de rentabiliser leurs installations, car un centre de transformation de champignons n'opérerait que pendant une courte période de l'année ce qui justifierait probablement pas l'achat de local et de matériel.

L'objectif prioritaire de l'étude de faisabilité de la Forêt modèle du Lac-Saint-Jean sera de cibler cette structure de la façon la plus précise possible en identifiant les différentes étapes de la chaîne de valeur (approvisionnement, conditionnement, transformation, marketing et vente, transport, distribution et détaillant). L'étude de faisabilité devra identifier les acteurs et les partenaires pressentis pour les divers éléments ce qui permettra aux diverses expertises collectives de contribuer au démarrage d'une entreprise de commercialisation de champignons forestiers au Lac-Saint-Jean.

## **5.3. Approvisionnement**

L'approvisionnement est une étape cruciale pour une entreprise de commercialisation de champignons forestiers. Ce fut un des maillons faibles (avec la vente) de notre projet pilote. Les cueilleurs devront rapidement devenir efficaces et un soutien professionnel de l'expertise collective devra être apporté dans ce but afin d'identifier rapidement les bons habitats. Des cartes pourraient aussi être fournies afin de guider les cueilleurs vers les meilleurs habitats. Les cueilleurs devront être formés dans un but pécuniaire avant tout, comme c'est le cas avec les cueilleurs de bleuets. Si on se fie au modèle espagnol de la région de Castilla Léon, il faudra former de nombreux cueilleurs afin d'assurer un approvisionnement convenable. Dans cette région de l'Espagne, il y a environ 500 000 cueilleurs qui s'enregistrent comme non commerciaux (cueillette de loisir) et 60 000 qui s'enregistrent comme cueilleurs commerciaux. La moyenne des revenus de ces derniers oscille autour de 1 000 euros par année. La valeur de la cueillette



*Projet pilote de commercialisation de champignons forestiers  
au Lac-Saint-Jean*

des cueilleurs récréatifs n'aurait été que de 66 euros par année s'ils avaient vendus leur récolte sur le marché. Les cueilleurs commerciaux récoltent par année environ 17,5 de tonnes par année de champignons pour une valeur de 65 millions d'euros. Les produits étaient destinés aux intermédiaires (66 %), aux entreprises de transformation (20 %) ou directement aux restaurants (14 %). (Présentation de M. Fernando Martinez Pena au colloque international sur les champignons forestiers comestibles à potentiel commercial, Québec 2009)



## **6. Conclusion**

Au Saguenay-Lac-Saint-Jean, l'activité économique liée aux champignons forestiers est très limitée. Seules deux compagnies établies au Saguenay ont débuté leurs opérations en 2008 et 2009, mais aucune ne commercialise des champignons de la région. L'expérience pilote a démontré que les principales espèces pour lesquelles il y a une forte demande sur les marchés frais sont peu abondantes dans la région ce qui limite le développement de cette ressource. De plus, notre saison de cueillette est relativement courte en comparaison de l'ouest du continent ce qui ne nous permet pas de se démarquer en offrant des produits frais hors saison. Pour développer des marchés, il faudra innover et développer des produits de niche qui se démarqueront de ceux produits à bas prix en Asie et en Europe de l'est. Des champignons comme le champignon homard, l'armillaire ventru et la chanterelle en tube sont encore méconnus, mais présentent un bon potentiel de commercialisation, dans les produits frais et transformés. Les produits transformés sont les plus intéressants, car il n'existe actuellement pratiquement aucune entreprise qui en produit au Québec. Il permettrait, de plus, de mettre en marché des champignons peu en demande sur les marchés, mais abondants tels que les bolets et la pholiote ridée. De plus, les néophytes pourront alors goûter aux champignons sauvages dans des mets prêts à manger ce qui permettra de faire connaître la ressource.

Le succès du développement de ce créneau passera aussi par une entreprise collective qui rejoindra les besoins des cueilleurs et des divers intervenants de notre milieu dans le domaine des PFNL. Il faudra aussi s'assurer que cette entreprise collective n'est pas qu'un intermédiaire de plus dans la chaîne de valeur puisque la marge de profit des cueilleurs est déjà mince et directement affectée par le nombre d'intermédiaires. Il y a déjà des organisations qui œuvrent à la commercialisation des PFNL dans notre secteur (Coopérative forestière de Girardville, Jardins Maria-Chapdelaine) et des partenariats stratégiques seraient une option gagnant-gagnant à explorer dans le cadre de l'implantation de l'entreprise. Nous sommes dans une région éloignée des grands centres et une concertation sera nécessaire pour la commercialisation de nos ressources forestières alternatives.



## **7. Médiagraphie**

Gévry, M.-F. 2009. Projet de mise en valeurs de produits forestiers non-ligneux dans la communauté de Saint-Thomas-Didyme – Les champignons forestiers comestibles. Comité Forêt Environnement de Saint-Thomas-Didyme, Saint-Thomas-Didyme, Québec, 42 pages + annexes.

Gévry, M.-F. 2009. Projet d'évaluation du potentiel en champignons forestiers comestibles dans la Forêt modèle du Lac-Saint-Jean. Forêt modèle du Lac-Saint-Jean, Mashteuitash, Québec. Non publié.

Simard, Luc. 2007. Opération morille 2006 dans la MRC de Maria-Chapdelaine. Comité de développement de Girardville et Agence de gestion intégrée des ressources. 23 pages + annexes.

Martinez-Peña, Fernando. Vers une gestion durable de la ressource mycologique en Castilla y León (Espagne) : Les projets Myasrc, Micodata, Mycosylva et Trufficulture. Présentation réalisée dans le cadre du Colloque international sur les champignons forestiers comestibles à potentiel commercial tenu les 30 novembre et 1<sup>er</sup> décembre 2009 à Québec (Québec).