

**ÉTUDE EXPLORATOIRE  
UTILISATIONS COMPLÉMENTAIRES  
POUR LA FORÊT MODÈLE DU BAS-SAINST-LAURENT**

**RAPPORT D'ÉTUDE  
Juin 1994**

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

**ÉQUIPE DE RÉALISATION**

LES CONSULTANTS BPR

**RESPONSABLE DE MANDAT:**

Camil Dutil, ing., agr.

**ÉQUIPE TECHNIQUE:**

Camil Dutil, ing., agr.

Christian Désilets, agr., économiste, M.Sc.

Catherine Julien, ing.jr, agr.

**RÉDACTION DU RAPPORT:**

Christian Désilets, agr., économiste, M.Sc.

Catherine Julien, ing.jr, agr.

Huguette Hill, secrétaire

**LES COLLABORATEURS**

FORÊT MODÈLE DU BAS ST-LAURENT INC.

Richard Savard, ing.f.

Robert Giguère, ing.f.

André Hupé, ing.f.

Gérald Lavoie

Johanne Marchessault, biologiste

MAPAQ

Donald Beaulieu, d.t.a.

Claude Morin, agr.

## **REMERCIEMENTS**

Les remerciements s'adressent aux divers intervenants de la Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc. et au Groupement forestier de l'Est du Lac Témiscouata; leurs critiques et commentaires se sont avérés constructifs et essentiels à la bonne réalisation de ce projet.

Nos remerciements s'adressent également à tous les intervenants interrogés dans le cadre de cette étude exploratoire, dont la liste apparaît à la fin du rapport; leurs commentaires concernant les activités étudiées ont permis une synthèse des informations techniques nécessaires à ce projet.

**TABLE DES MATIÈRES**

ÉQUIPE DE RÉALISATION	i
REMERCIEMENTS	ii
CADRE ET OBJECTIFS DU PROJET	1
1.0 MÉTHODOLOGIE EMPLOYÉE	3
1.1 LISTE DES ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES ENVISAGEABLES	4
1.1.1 Activités d'élevage en plein air	4
1.1.2 Activités d'élevage en claustration	4
1.1.3 Productions végétales	5
1.1.4 Activités reliées à l'exploitation de la ressource forestière et minérale	5
1.2 CRITÈRES DE DÉSIRABILITÉ ET JUSTIFICATION DE LA PONDÉRATION	5
1.2.1 Critères de compatibilité avec les activités forestières et agricoles traditionnelles	6
1.2.1.1 Utilisation des ressources biophysiques	6
1.2.1.2 Gestion du temps de l'exploitant	6
1.2.1.3 Utilisation des infrastructures et équipement existants	6
1.2.1.4 Utilisation des compétences des exploitants	7
1.2.1.5 Acquisition de compétences	7
1.2.2 Critères économiques	7
1.2.2.1 Capital de départ	8
1.2.2.2 Capital d'opération	8
1.2.2.3 Potentiel de rentabilité	8
1.2.2.4 Création d'emplois directs	9
1.2.2.5 Création d'emplois indirects et effets d'entraînement	9
1.2.3 Critères de l'environnement et du développement durable	9
1.2.3.1 Risques et impacts environnementaux	9
1.2.3.2 Intégration de l'activité au concept de développement durable	10
1.2.4 Critères de la visibilité et du développement régional	10

1.2.4.1	Développement	d'une	expertise	régionale	
	10				
1.2.4.2	Sensibilisation	et	éducation	du public	
	10				
1.3	CRITÈRES	DE	COMPATIBILITÉ	DES	ACTIVITÉS
	ET				
	JUSTIFICATION	DE	LA	PONDÉRATION	11

**TABLE DES MATIÈRES**

1.3.1	Accès aux ressources	12
1.3.2	Accès aux marchés	13
1.3.3	Accès au financement	13
1.3.4	Accès au savoir-faire local	13
1.3.5	Accès à la main-d'oeuvre	14
1.4	CRITÈRES POUR L'ANALYSE DES OCCASIONS D'AFFAIRES	14
1.5	CONCEPTION DES FICHES TECHNIQUES	14
1.6	SYNTHÈSE DE L'INFORMATION UTILISÉE	15
2.0	RÉSULTATS DE L'ANALYSE	17
2.1	PRÉ-SÉLECTION SELON LES CRITÈRES DE DÉsirABILITÉ	17
2.1.1	Présentation des tableaux de résultats	17
2.1.2	Analyse et discussion des résultats	17
2.2	SÉLECTION SELON LES CRITÈRES DE COMPATIBILITÉ	24
2.2.1	Présentation des tableaux de résultats	24
2.2.2	Analyse et discussion des résultats	24
3.0	ÉVALUATION DES OCCASIONS D'AFFAIRES	29
3.1	ÉLEVAGE DE VOLAILLES SPÉCIALISÉES À DES FINS D'EXPLOITATION D'UNE FERME CYNÉGÉTIQUE	29
3.1.1	Description de l'activité	29
3.1.1.1	Élevage des volailles de chasse	29
3.1.1.2	Exploitation d'une ferme de chasse	31
3.1.2	Aspects économiques	32
3.1.2.1	Infrastructures et équipements requis	32
3.1.2.2	Investissements requis	32
3.1.2.3	Taille minimale d'un élevage de faisans à des fins cynégétiques	33
3.1.3	Situation actuelle et anticipée de l'offre	34
3.1.3.1	Situation de l'offre	34
3.1.3.2	Forfaits offerts	36
3.1.4	Caractéristiques de la demande et perspectives de marché	36
3.1.4.1	Profil de la clientèle	36

3.1.4.2	Évolution de la demande	37
3.1.4.3	Autres créneaux	37
3.1.5	Facteurs critiques de succès	37
3.1.5.1	Élevage et activité de chasse	37
3.1.5.2	Commercialisation des produits	38

**TABLE DES MATIÈRES (suite)**

3.1.6	Évaluation de l'occasion d'affaires	38
3.2	ÉLEVAGE DE SANGLIERS À DES FINS D'EXPLOITATION D'UNE FERME CYNÉGÉTIQUE	40
3.2.1	Description de l'activité	40
3.2.1.1	Élevage des sangliers	40
3.2.1.2	Exploitation d'une ferme de chasse	42
3.2.2	Aspects économiques	42
3.2.2.1	Infrastructures et équipements requis	42
3.2.2.2	Investissements requis	43
3.2.2.3	Taille minimale d'un élevage de sanglier à des fins cynégétique	44
3.2.2.4	Besoins en main-d'oeuvre	44
3.2.3	Situation actuelle et anticipée de l'offre	44
3.2.3.1	Situation de l'offre au Québec	44
3.2.3.2	Forfaits offerts	46
3.2.3.3	Sources de revenus	46
3.2.4	Caractéristiques de la demande et perspectives de marché	46
3.2.4.1	Profil de la clientèle	46
3.2.4.2	Évolution de la demande	47
3.2.4.3	Autres créneaux	47
3.2.5	Facteurs critiques de succès	47
3.2.5.1	Élevage et activité de chasse	47
3.2.5.2	Commercialisation du produit	48
3.2.6	Évaluation de l'occasion d'affaires	48
3.3	ÉLEVAGE DE CERVIDÉS À DES FINS D'EXPLOITATION D'UNE FERME CYNÉGÉTIQUE	50
3.3.1	Description de l'activité	50
3.3.1.1	Élevage des cervidés	50
3.3.1.2	Exploitation d'une ferme de chasse	52
3.3.2	Aspects économiques	53
3.3.2.1	Infrastructures et équipements requis	53
3.3.2.2	Investissements requis	53
3.3.2.3	Taille minimale d'un élevage de cervidés à des fins cynégétiques	54
3.3.2.4	Besoins en main-d'oeuvre	54
3.3.3	Situation actuelle et anticipée de l'offre	54

3.3.3.1	Situation de l'offre au Québec et au Canada	
	54	
3.3.3.2	Forfaits offerts	56
3.3.3.3	Évolution des prix	56

**TABLE DES MATIÈRES (suite)**

3.3.4	Caractéristiques de la demande et perspectives de marché	57
3.3.4.1	Profil de la clientèle	57
3.3.4.2	Évolution de la demande	57
3.3.4.3	Autres créneaux	58
3.3.5	Facteurs critiques de succès	59
3.3.5.1	Élevage et activité de chasse	59
3.3.5.2	Commercialisation des produits	59
3.3.6	Évaluation de l'occasion d'affaires	60
3.4	RÉCOLTE COMMERCIALE DES CHAMPIGNONS SAUVAGES	61
3.4.1	Description de l'activité	61
3.4.1.1	Cueillette des champignons	61
3.4.1.2	Conditionnement, séchage, transformation et préparation des champignons pour la vente	62
3.4.2.1	Investissement de départ et besoins en fonds de roulement	62
3.4.2.2	Situation des prix	63
3.4.2.3	Superficie minimale de territoire forestier à exploiter	63
3.4.2.4	Besoins en main-d'oeuvre	64
3.4.3	Situation actuelle et anticipée de l'offre	64
3.4.3.1	La récolte commerciale au Canada	64
3.4.3.2	La récolte commerciale aux États-Unis	65
3.4.4	Caractéristiques de la demande	66
3.4.5	Facteurs critiques de succès	67
3.4.5.1	Exploitation de la ressource	67
3.4.5.2	La commercialisation des produits	67
3.4.6	Évaluation de l'occasion d'affaires	68
3.5.1.1	Préparation du site	70
3.5.1.3	Entretien de la culture	70
3.5.1.4	Récolte des racines et de la semence	71
3.5.2	Aspects économiques	71
3.5.2.1	Investissements requis	71
3.5.2.2	Situation des prix	71
3.5.2.3	Revenu net	72
3.5.2.4	Taille minimale d'une unité de production	72

3.5.2.5	Besoin en main-d'oeuvre	72
3.5.3	Situation actuelle et anticipée de l'offre	73
3.5.3.1	La production canadienne	73
3.5.3.2	La production américaine	74
3.5.3.3	La production de ginseng ailleurs dans le monde	75

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

## TABLE DES MATIÈRES (suite)

3.5.4	Caractéristiques de la demande	75
3.5.5	Facteurs critiques de succès	76
3.5.5.1	Aspects techniques reliés à la production	76
3.5.5.2	Commercialisation du produit	77
3.5.6	Évaluation de l'occasion d'affaires	77
4.0	CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	80
5.0	LISTE DES PERSONNES ET ORGANISATIONS CONTACTÉES	82
6.0	LISTE DES OUVRAGES CONSULTÉS NON-CITÉS	85
7.0	BIBLIOGRAPHIE	87
ANNEXE Fiches techniques (pour fins de comparaison)		

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 2.1 Analyse comparative des utilisations complémentaires sur la base des critères de désirabilité: élevages à des fins bio-alimentaires et autres 18

Tableau 2.2 Analyse comparative des utilisations complémentaires sur la base des critères de désirabilité: productions végétales à des fins bio-alimentaires et médicinales 19

Tableau 2.3 Analyse comparative des utilisations complémentaires sur la base des critères de désirabilité: autres productions végétales 20

Tableau 2.4 Analyse comparative des utilisations complémentaires sur la base des critères de désirabilité 21

Tableau 2.5 Analyse comparative des utilisations désirables sur la base des critères de compatibilité 25

Tableau 2.6 Liste des activités selon l'ordre décroissant des écarts obtenus 26

Tableau 3.1 Estimation de la production de faisans au cours des 3 dernières années 34

Tableau 3.2 Proportion de la production de faisans destinée à la chair et à la chasse 35

Tableau 3.3 Forces, faiblesses, opportunités et menaces (volailles) 39

Tableau 3.4 Évolution des cheptels de sangliers (nombre de têtes et nombre de déclarants) 45

Tableau 3.5 Valeur moyenne des sources de revenus des élevages de sangliers 46

**LISTE DES TABLEAUX (suite)**

Tableau 3.6 Forces, faiblesses, opportunités et menaces  
(sangliers) 49

Tableau 3.7 Estimation du prix des cervidés (CREAQ, 1992)  
51

Tableau 3.8 Approximation de l'évolution de la production  
de cerfs au Canada 55

Tableau 3.9 Production de cervidés au Québec (1991 et 1992)  
55

Tableau 3.10 Valeur moyenne des sources de revenus des  
élevages de grands gibiers (CREAQ, 1992) 56

Tableau 3.11 Comparaison des prix de viande de cerfs  
rouges 57

Tableau 3.12 Forces, faiblesses, opportunités et menaces  
(cervidés) 60

Tableau 3.13 Forces, faiblesses, opportunités et menaces  
(champignons) 69

Tableau 3.14 Forces, faiblesses, opportunités et menaces  
(ginseng) 78

## **CADRE ET OBJECTIFS DU PROJET**

Dans le cadre de la Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc., les promoteurs recherchent des idées novatrices pour consolider les revenus des entreprises forestières.

Ces idées devront respecter le cadre et les objectifs des Forêts Modèles du Canada, à savoir:

- . Créer des unités d'aménagement viables en favorisant une diversification des revenus;
- . Assurer le développement durable des ressources forestières en préconisant entre autres, une approche de gestion intégrée des ressources;
- . Accroître l'engagement de la population locale dans la mise en valeur des ressources bio-alimentaires et forestières;
- . Favoriser l'entrepreneuriat en milieu rural;
- . Concilier le développement des secteurs bio-alimentaire, touristique et forestier.

Les Consultants BPR ont été mandatés pour ce projet et la démarche proposée se résume de la façon suivante:

1. Réaliser, dans un premier temps, une étude exploratoire. Cette étude vise à cibler les activités complémentaires qui offrent le meilleur potentiel dans le cadre d'une implantation en milieu forestier;
2. Réaliser une étude de faisabilité concernant les meilleures utilisations complémentaires identifiées. Cette étude vise à faire une analyse du marché, à identifier les possibilités de bénéfices, à étudier les options d'implantation s'offrant aux exploitants forestiers et à monter un plan d'affaire pour les activités retenues.
3. Implanter et évaluer de deux à quatre activités complémentaires.

Le présent rapport situe les résultats obtenus à ce jour en ce qui concerne l'étude exploratoire. L'approche utilisée pour l'identification d'activités complémentaires adaptées au contexte des exploitants forestiers de La Forêt Modèle inc. et de la région du Bas St-Laurent dans son ensemble en

**RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.**

est une d'élimination graduelle. Cette approche consiste en une série d'éliminations successives, à partir d'une liste exhaustive d'activités complémentaires potentielles. Cette liste est graduellement réduite et raffinée pour obtenir, à la fin du processus, qu'un nombre limité d'activités offrant le meilleur potentiel en vue d'une étude de faisabilité et d'une implantation dans la région.

À la liste initiale d'activités complémentaires, les trois filtres suivants sont successivement appliqués:

Le filtre de désirabilité;  
Le filtre de compatibilité;  
Le filtre des occasions d'affaires.

Pour bien situer le lecteur, une description de la méthodologie employée permet de situer de quelle manière les activités seront évaluées. Des critères de désirabilité permettent une pré-sélection d'activités. Ces critères ont été développés avec le concours des gens impliqués dans le projet et ils sont divisés en quatre thèmes: la complémentarité avec les activités forestières et agricoles traditionnelles, l'économie, l'environnement et la visibilité et le développement régional. Ensuite, des critères de complémentarité permettent d'évaluer les activités désirables pré-sélectionnées. Ces critères s'appuient sur l'accès aux ressources, l'accès aux marchés, l'accès au financement, l'accès au savoir-faire local et l'accès à la main-d'oeuvre.

Afin d'évaluer les activités de la façon la plus juste qui soit, des fiches techniques ont été élaborées pour chaque activité: elles ont permis une notation équitable selon une grille d'analyse qui tient compte des critères énumérés plus haut.

Ensuite, les résultats de l'analyse sont présentés et une discussion pour chaque activité permet de justifier les notes données pour chaque critère. L'application des critères de compatibilité permet de dégager les occasions d'affaire qui sont les plus prometteuses dans le cadre de la Forêt Modèle du Bas Saint-Laurent.

En conclusion, une discussion permet de faire ressortir les principaux résultats obtenus et leurs implications socio-économiques possibles dans le contexte de la région.

## 1.0 MÉTHODOLOGIE EMPLOYÉE

La méthode proposée par les Consultants BPR est une méthode d'élimination pyramidale consistant à éliminer par étapes successives les activités complémentaires (voir figure 1.1).

**Alternatives possibles**

**Alternatives désirables**

**Alternatives compatibles**

**Occasions d'affaires**

### Figure 1.1: Méthode d'élimination pyramidale

Afin de dégager les occasions d'affaires, trois filtres ont été successivement appliqués aux activités complémentaires.

#### Filtre de désirabilité:

Ce premier filtre permet d'éliminer les activités complémentaires qui sont le moins bien adaptées au contexte et à l'environnement de La Forêt Modèle et celles qui répondent le moins bien aux objectifs et aux attentes des exploitants. Ainsi, par exemple, une activité qui favorise une bonne utilisation des ressources biophysiques de la région sera préférée à une activité qui n'utilise que peu ou pas les ressources disponibles. De même, une activité faisant appel à des compétences et des habiletés que possèdent déjà les exploitants forestiers ou qui s'en rapprochent sera préférée à une autre qui requiert des compétences nouvelles où très différentes de celles que possèdent les exploitants. Également, une activité susceptible de générer des impacts négatifs considérables sur l'environnement sera défavorisée à la faveur d'une

autre qui, par sa nature, exerce moins de pression sur l'environnement ou les ressources.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

#### Filtre de compatibilité:

Ce deuxième filtre vise à éliminer les activités dont les facteurs de localisation sont les moins compatibles avec ceux de la zone étudiée et ceux de la région du Bas St-Laurent en général. Ainsi, certaines activités pour lesquelles la proximité du marché est un facteur de première importance pourraient être éliminées au bénéfice d'activités qui privilégient la disponibilité de matières premières ou d'intrants disponibles dans la région. De la même façon, certaines activités pourraient être davantage compatibles avec les caractéristiques biophysiques particulières de la sous-région du Témiscouata plutôt qu'avec celles des Seigneuries.

#### Filtre des occasions d'affaires:

Les activités ayant passé avec succès les deux premiers filtres font ensuite l'objet d'une évaluation sommaire de l'occasion d'affaire qu'elles représentent pour les promoteurs de La Forêt Modèle Inc. Cette évaluation permet d'identifier les activités complémentaires offrant le meilleur potentiel pour une implantation éventuelle dans la région sur la base d'une analyse de l'environnement interne (forces, faiblesses) et externe (opportunités et menaces).

### 1.1 LISTE DES ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES ENVISAGEABLES

L'objectif de cette étape est de dresser une liste des activités qui peuvent être complémentaires à une exploitation forestière et dont l'implantation peut être envisagée dans le cadre du projet de La Forêt Modèle Inc. Cet objectif a été réalisé en deux étapes. Dans un premier temps, une liste préliminaire a été élaborée à l'interne par l'équipe de travail des Consultants BPR. Cette liste a ensuite été soumise aux responsables du comité de projet et finalisée dans le cadre d'une session de travail. Au total, 29 activités complémentaires ont été retenues dans le cadre de cet exercice et soumises au filtre de désirabilité. Ces activités sont les suivantes:

#### 1.1.1 Activités d'élevage en plein air

- . Bison
- . Sanglier
- . Cervidés
- . Bovins à l'engraissement

- . Cheval
- . Pêche en étang
- . Volailles spécialisées (chasse)

#### 1.1.2 Activités d'élevage en claustration

- . Porc sur litière
- . Agneau
- . Lapin
- . Animaux à fourrure
- . Autruche et émeu
- . Aquiculture
- . Volailles spécialisées (élevages commerciaux)

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

### 1.1.3 Productions végétales

- . Plantes médicinales . Petits fruits cultivés
- . Canneberges . Culture en serres
- . Plantes fourragères (pour exportation)

### 1.1.4 Activités reliées à l'exploitation de la ressource forestière et minérale

- . Acériculture . Arbres de Noël
- . Bois raméaux fragmentés (BRF) . Paillis horticole
- . Ginseng (sous couvert d'érablière) . Résines et huiles ess.
- . Champignons . Têtes de violon
- . Petits fruits sauvages . Tourbière

## 1.2 CRITÈRES DE DÉsirABILITÉ ET JUSTIFICATION DE LA PONDÉRATION

Quatre catégories de facteurs furent retenues par le comité de projet pour l'application du filtre de désirabilité; le degré de complémentarité de l'activité avec l'exploitation forestière, son intérêt sur le plan économique et financier, son intégration au concept de développement durable et la nature de son influence sur le développement de la région du Bas St-Laurent dans son ensemble. Une pondération traduisant l'importance relative de chaque facteur, a été établie au cours d'une session de travail avec le comité. Au total, chacune des activités complémentaires retenues a été évaluée sur la base de 14 critères.

La pondération initialement retenue par les membres du comité se présente comme suit:

- . Critères de complémentarité avec l'activité forestière: 40%;
- . Critères économiques: 25%;
- . Critères de l'environnement et du développement durable: 25%;
- . Critères reliés au développement régional: 10%.

L'évaluation proprement dite des activités complémentaires retenues pour le filtre de désirabilité a été effectuée en deux temps par le biais de simulations informatiques. Dans un premier temps, chaque activité s'est vue accorder une note sur une échelle de 1 à 10 reflétant son évaluation sur la base de chacun des critères retenus. Ainsi, une activité d'élevage effectuée en réclusion et qui n'utilise que peu ou pas les ressources biophysiques disponibles dans la zone d'étude a été défavorisée (une note faible lui était attribuée) par rapport à une autre qui utilisait de façon optimale une ou plusieurs ressources disponibles sur le territoire. Afin de s'assurer d'évaluer le plus justement possible les activités retenues sur la base d'un même critère, une pondération comparative de chaque activité a été effectuée et ce, sur chacun des critères. Dans un deuxième temps, différentes simulations informatiques ont été effectuées afin de tester la sensibilité du modèle en modifiant le poids relatif des quatre grandes catégories de facteurs à la base de l'évaluation. Ces simulations visent à déterminer l'impact sur les résultats d'une décision visant à accorder, par exemple, plus de poids aux critères économiques dans l'évaluation globale de chaque activité. Les résultats de cette analyse sont présentés à la section 2.1.

#### 1.2.1 Critères de compatibilité avec les activités forestières et agricoles traditionnelles

La pondération accordée à ce critère est de 40%; ce pourcentage reflète l'importance accordée à ce critère de la part des exploitants forestiers. Ainsi, il importe que les activités soumises à ce premier filtre correspondent le mieux possible à cet élément et aux sous-critères qu'il comporte.

##### 1.2.1.1 Utilisation des ressources biophysiques

L'importance relative de ce critère au sein du critère de compatibilité est de 20%.

##### Objectif visé:

Favoriser l'utilisation optimale des ressources biophysiques présentes sur le territoire étudié tout en donnant préséance à l'exploitation de la ressource

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

forestière.

#### 1.2.1.2 Gestion du temps de l'exploitant

L'importance relative de ce critère au sein du critère de compatibilité est de 25%.

##### Objectif visé:

La mission première des promoteurs de La Forêt Modèle étant l'exploitation forestière, il est convenu de favoriser les activités moins exigeantes en temps ou susceptibles de bien s'insérer dans l'emploi du temps des exploitants forestiers. Ainsi, les activités complémentaires ne requérant pas plus de 30% du temps des exploitants forestiers ont été favorisées au détriment des activités plus intensives en terme de l'utilisation de ce temps.

#### 1.2.1.3 Utilisation des infrastructures et équipement existants

L'importance relative de ce critère au sein du critère de compatibilité est de 10%.

##### Objectif visé:

Favoriser les activités permettant d'utiliser les infrastructures, la machinerie et les équipements accessibles dans la région. Compte tenu de l'impossibilité de dresser, à ce stade-ci de l'étude, un inventaire détaillé des bâtiments et équipements que possèdent les exploitants, l'hypothèse selon laquelle les catégories d'équipements suivantes étaient facilement accessibles aux exploitants a été émise:

- . tracteurs, camions, remorques et équipements forestiers;
- . hangars à machinerie, bâtiments pouvant servir à l'entreposage et à certains élevages.

En ce qui concerne les infrastructures présentes en région, la présence d'un abattoir spécialisé dans la découpe du porc a été considérée.

#### 1.2.1.4 Utilisation des compétences des exploitants

L'importance relative de ce critère au sein du critère de compatibilité est de 25%.

Objectif visé:

Favoriser les activités qui permettent aux exploitants d'utiliser certaines compétences et habiletés qu'ils possèdent déjà au détriment d'activités requérant des compétences nouvelles nécessitant un apprentissage plus ou moins long. Ainsi, les activités mettant en valeur les habiletés de gestion des ressources forestières ont été favorisées.

1.2.1.5 Acquisition de compétences

L'importance relative de ce critère au sein du critère de compatibilité est de 20%.

Objectif visé:

Dans la mesure où certaines activités font appel à des compétences que ne possèdent pas déjà les exploitants, il s'agit de favoriser celles qui font appel à des compétences simples ou qui se rapprochent le plus de leurs compétences traditionnelles. Deux notions ont été considérées, soit le nombre de compétences nouvelles requises (ex: compétences techniques, de mise en marché) et leur degré de complexité.

1.2.2 Critères économiques

La pondération accordée à ce critère est de 25%. Les éléments qui touchent aux capitaux de départ et d'opération se retrouvent dans cette section. De même, le potentiel de rentabilité et les emplois qui peuvent être créés directement ou indirectement sont étudiés sous ce critère. Les activités soumises devront donc répondre le mieux possible à ces sous-critères afin de satisfaire à cette section.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

#### 1.2.2.1 Capital de départ

L'importance relative de ce critère au sein du critère économique est de 20%.

Objectif visé:

Favoriser les activités nécessitant les investissements de départ les moins élevés pour leur réalisation. Afin d'être en mesure d'attribuer une note à chacune des activités sur la base de ce critère, deux facteurs ont été considérés: d'une part, la possibilité de démarrer la production à petite échelle et d'autre part, la disponibilité en région de certaines ressources pouvant permettre de réduire les coûts de démarrage d'une activité (ex: bois pour la construction de clôtures, de bâtiments ou autre).

#### 1.2.2.2 Capital d'opération

L'importance relative de ce critère au sein du critère économique est de 20%.

Objectif visé:

Favoriser les activités complémentaires dont les besoins en fonds de roulement sont les moins considérables. Afin d'établir ces besoins, les éléments suivants ont été considérés:

- . la période minimale de temps écoulée entre le démarrage d'une activité et les premières ventes afin de tenir compte du temps requis pour établir le cheptel (ex: élevage de grands gibiers) ou pour que certaines productions arrivent à maturité (ex: arbres de Noël);
- . le coût relatif des intrants nécessaires à la production (ex: main d'oeuvre, achat d'animaux pour fins d'engraissement, aliments, etc.).

#### 1.2.2.3 Potentiel de rentabilité

L'importance relative de ce critère au sein du critère économique est de 30%.

Objectif visé:

Favoriser les activités complémentaires offrant, sur la

base d'une évaluation sommaire, les meilleures perspectives de rentabilité. Dans le cadre de cette analyse, les paramètres suivants ont été considérés:

- . l'importance des besoins en investissements (démarrage et opération);
- . les perspectives et les risques du marché;
- . la notion de risque reliée à l'activité (ex: risques techniques, risques reliés aux aléas climatiques).

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

#### 1.2.2.4 Création d'emplois directs

L'importance relative de ce critère au sein du critère économique est de 15%.

Objectif visé:

Favoriser les activités les plus susceptibles de favoriser la création d'emplois directs (sur les exploitations).

#### 1.2.2.5 Création d'emplois indirects et effets d'entraînement

L'importance relative de ce critère au sein du critère économique est de 15%.

Objectif visé:

Favoriser les activités susceptibles de générer des retombées économiques dans la région. Trois facteurs ont été considérés dans cette évaluation:

- . le potentiel de l'activité en terme de création ou de soutien d'emplois dans le secteur bio-alimentaire (ex: secteur de l'abattage, fourniture d'intrants de production, secteur des services);
- . l'effet d'entraînement potentiel sur d'autres secteurs de l'économie régionale (ex: secteur récréo-touristique);
- . le potentiel en terme d'effet d'imitation par d'autres exploitants ou promoteurs.

#### 1.2.3 Critères de l'environnement et du développement durable

La pondération accordée à ce critère est de 25%. Les éléments principaux qui touchent cette section sont les risques et les impacts environnementaux reliés à l'activité et l'intégration de l'activité au concept de développement durable. Les activités soumises devront donc répondre le mieux possible à ces sous-critères afin de satisfaire à cette section.

##### 1.2.3.1 Risques et impacts environnementaux

L'importance relative de ce critère au sein du critère de l'environnement est de 50%.

Objectif visé:

Afin de minimiser le risque environnemental, il s'agit de favoriser les activités qui exercent le moins de pression possible sur l'environnement et les ressources naturelles de la zone concernée. Les facteurs suivants ont été considérés dans l'analyse:

Eau: dommages potentiels causés par l'activité aux cours d'eau et à la nappe phréatique;

Air: pollution sous forme d'odeurs, de rejets d'émissions dans l'atmosphère, de poussières et autres;

Sol: érosion potentielle, risques de dommages reliés à la compaction, etc.

Ressources

écologiques: flore forestière, ressources minérales, etc.

1.2.3.2 Intégration de l'activité au concept de développement durable

L'importance relative de ce critère au sein du critère de l'environnement est de 50%.

Objectif visé:

Favoriser les activités les plus respectueuses de l'environnement dans une perspective de développement durable. Dans le cadre de cette analyse, les activités complémentaires qui, tout en satisfaisant à des objectifs économiques, contribuent le plus à la consolidation du tissu social et n'hypothéquent pas l'avenir des générations futures ont été privilégiées.

1.2.4 Critères de la visibilité et du développement régional

La pondération accordée à ce critère est de 10%. Les éléments principaux qui touchent cette section sont le développement d'une expertise régionale et la sensibilisation et l'éducation du public aux activités

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

agro-forestières. Les activités soumises devront donc répondre le mieux possible à ces sous-critères afin de satisfaire à cette section.

#### 1.2.4.1 Développement d'une expertise régionale

L'importance relative de ce critère au sein du critère de développement régional est de 40%.

##### Objectif visé:

Favoriser les activités les plus susceptibles de contribuer au développement d'une expertise distincte pour la région du Bas St-Laurent et qui serait en même temps facilement et rapidement transférable.

#### 1.2.4.2 Sensibilisation et éducation du public aux activités agro-forestières

L'importance relative de ce critère au sein du critère de développement régional est de 60%.

Objectif visé:

Ce critère vise à privilégier les activités qui, de par leur nature, sont les plus susceptibles de constituer un bon véhicule de sensibilisation des médias et du public en général à la cause des exploitants forestiers et au dynamisme économique de la région du Bas St-Laurent dans son ensemble. Ainsi, les activités nouvelles, à caractère exclusif ou distinctif et offrant un potentiel d'attrait médiatique ont été favorisées.

1.3 CRITÈRES DE COMPATIBILITÉ DES ACTIVITÉS ET JUSTIFICATION DE LA PONDÉRATION

Afin d'être en mesure d'identifier, parmi la liste des activités désirables, les activités les plus compatibles avec les caractéristiques de la zone étudiée, les activités retenues ont été passées dans un second filtre, dit de compatibilité. Le but de cette analyse est d'identifier les activités complémentaires qui correspondent le mieux, en terme de compatibilité, avec le territoire du Bas St-Laurent. Cinq critères ont été appliqués à chacune des activités retenues suite à l'analyse avec la grille de désirabilité.

La pondération retenue pour chacun des critères de compatibilité a été déterminée suite à un exercice à l'interne avec les gens des Consultants BPR. Cette pondération tient compte des recommandations et des suggestions faites lors d'une rencontre avec les clients, le 2 mai 1994 à Auclair.

L'évaluation des activités complémentaires les plus compatibles a été effectuée à l'interne par les membres de l'équipe de travail sur la base des informations contenues dans les banques de données accessibles aux Consultants BPR (paramètres climatiques de la zone d'étude), des informations sur les marchés, de même que sur la base des informations transmises par les promoteurs de La Forêt Modèle. La pondération retenue pour chacun des critères de compatibilité se présente de la façon suivante:

- \_ Accès au ressources: 30%
- \_ Accès aux marchés: 30%
- \_ Accès au financement: 20%

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

- \_ Accès au savoir-faire local: 15%
- \_ Accès à la main-d'oeuvre: 5%

La méthode suivie pour accorder les points a été proposée par notre équipe et se résume de la façon suivante. Au départ, chaque activité a été évaluée selon les besoins qu'elle nécessite au niveau de chaque critère: cette note est dite "note idéale". Il s'agit d'une note de 1 à 10 quantifiant les *besoins de l'activité* en regard d'un critère, peu importe la région où elle est établie. Par exemple, la cueillette de champignons sauvages a eu une cote de 9 pour l'accès aux ressources tandis que la pêche en étang n'a eu que 5: dans le cas des champignons sauvages, il est primordial que la ressource se trouve sur place car cette activité concerne l'exploitation de cette ressource sauvage. Par contre, pour ce qui est de la pêche en étang, il importe plus ou moins que les alevins soient disponibles sur place: ils peuvent être achetés d'un producteur qui se situe à l'extérieur de la région.

Par la suite, une deuxième note variant entre 1 et 10 a été donnée pour chaque activité, selon la région concernée (Seigneurie vs Témiscouata). Cette deuxième note reflète ce que la région a à *offrir* à l'activité, concernant un critère particulier. Par exemple, les fruits sauvages ont eu la cote de 9 comme valeur idéale pour l'accès et la proximité des marchés. Toutefois, les sous-régions étudiées n'ont eu que 5 comme cote en regard de ce qu'ils ont à offrir en fait d'accès et de proximité des marchés, car étant donné qu'il s'agit d'un produit périssable, il faut un certain bassin de population pour s'assurer d'écouler les fruits.

Ainsi, ce qui nous intéresse, c'est l'écart qu'il existe entre ce que l'activité nécessite (peu importe la région) et ce que la région elle-même offre en regard des critères établis.

### 1.3.1 Accès aux ressources

Ce critère compte pour 30% de la pondération totale dans l'identification des activités complémentaires les plus compatibles. Les exploitants souhaitent pouvoir utiliser au maximum les ressources offertes par le contexte

forestier dans le cadre de l'implantation d'une activité.

Objectif visé:

Favoriser les activités complémentaires qui sont le mieux localisées en terme d'accès aux ressources biophysiques, qui satisfont à la zone couverte par le projet compte tenu de ses caractéristiques climatiques et qui ont une bonne disponibilité de matières premières ou d'intrants (ex: énergie, aliments pour animaux, etc.). Ainsi, une activité pour laquelle l'accès aux ressources biophysiques du territoire (ex: sous-produits de l'exploitation forestière, sols forestiers ou agricole, flore, etc.) est de première importance sera favorisée au détriment d'une autre pour laquelle l'accès aux ressources disponibles dans la région ne constitue pas un facteur critique de succès.

Il est important de considérer que le critère d'accès aux ressources fait également intervenir le concept d'adaptabilité aux ressources disponibles aux fins de l'activité étudiée. En l'occurrence, la disponibilité de sols à un usage agricole ne signifie pas nécessairement que cette ressource est adaptée aux besoins de l'activité étudiée. Par exemple, les sols agricoles disponibles sur le territoire peuvent permettre la culture du foin.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

Cependant, les conditions climatiques particulières de la région qui régissent cette culture peuvent limiter la culture de certaines espèces ou affecter leur croissance, imposant ainsi certaines limitations qui doivent être considérées lors de l'analyse.

Enfin, l'accès à une ressource dont la présence est déterminante pour la mise en place d'une activité peut faire défaut sur une partie du territoire. Par exemple, la mise en place de certains élevages extensifs qui nécessitent l'utilisation de sols agricoles à des fins de pâturage ou autre pourrait être incompatible avec la sous-région des Seigneuries en raison de la non-disponibilité de cette ressource.

### 1.3.2 Accès aux marchés

Ce critère compte pour 30% de la pondération totale. Une importance de la sorte implique que les forestiers souhaitent implanter des activités complémentaires pour lesquelles le marché n'est pas saturé.

#### Objectif visé:

L'accès aux marchés étant primordial au succès des activités complémentaires à être implantées, il est important de déterminer quelles seront les activités dont le produit sera commercialisé localement ou en région et celles qui, de par leur nature, s'adresseront à des marchés de consommation situés à l'extérieur de la région. Compte tenu des exigences et des habiletés différentes requises pour conquérir ces marchés, les activités dont le produit pourrait potentiellement être écoulé localement ou en région seront favorisées puisqu'elles peuvent permettre aux exploitants de minimiser, parfois significativement, les risques inhérents à la mise en marché des produits. Ainsi, les cultures ou élevages dont les produits pourraient potentiellement être écoulés dans la région contribuent à minimiser ce risque et seront privilégiés.

### 1.3.3 Accès au financement

Ce critère compte pour 20% de la pondération totale. Étant donné la possibilité d'investissement de promoteurs, de regroupements ou l'accès à des subventions, les exploitants

forestiers ne devraient pas accorder plus d'importance à ce critère.

Objectif visé:

Favoriser les activités les plus susceptibles d'avoir accès à un financement en région, soit par des capitaux privés (ex: exploitants de La Forêt Modèle ou promoteurs privés) soit par un accès à du capital de risque dans la région (Fonds de développement régionaux, Programme du Plan Vert, etc.).

1.3.4 Accès au savoir-faire local

Ce critère compte pour 15% de la pondération totale.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

Objectif visé:

Favoriser les activités pour lesquelles une expertise est disponible et facilement accessible en région pour les promoteurs de La Forêt Modèle. Ainsi, la présence en région de représentants des ministères de l'agriculture, de l'industrie et du commerce, de centres de recherche, d'instituts d'enseignement et autres, possédant le savoir faire ou l'expertise requise au démarrage de certaines activités favorisera ces dernières.

1.3.5 Accès à la main-d'oeuvre

Ce critère compte pour 5% de la pondération totale.

Objectif visé:

Favoriser les activités pour lesquelles la main-d'oeuvre accessible localement est la mieux adaptée compte tenu de ses exigences particulières.

1.4 CRITÈRES POUR L'ANALYSE DES OCCASIONS D'AFFAIRES

Les activités complémentaires ayant passé avec succès les filtres de désirabilité et de compatibilité ont fait l'objet d'une évaluation préliminaire de l'occasion d'affaire qu'elles représentent pour les promoteurs de la Forêt Modèle. Ainsi, il est décidé de retenir, aux fins de cette analyse, que les activités complémentaires offrant le plus de potentiel pour des investissements dans la région. Le cheminement suivi pour chaque analyse qui sera faite se résume de la façon suivante:

- . Description de l'activité;
- . Situation actuelle et anticipée de l'offre;
- . Caractéristiques de la demande et perspectives de marché;
- . Facteurs critiques de succès.

Un dossier sera donc constitué pour chaque activité complémentaire retenue pour l'analyse en occasion d'affaire.

1.5 CONCEPTION DES FICHES TECHNIQUES

Les fiches techniques ont été élaborées avec l'aide de la documentation disponible sur chacune des activités possibles énumérées et sont situées en annexe du présent rapport.

Pour chaque élément des critères de désirabilité, une analyse comparative est faite entre chaque activité. Pour chaque critère, on détermine si l'activité répond peu, moyennement ou très bien à ce critère, ce qui permet les notes de 0 (peu applicable) à 10 (très applicable). Après avoir évalué toutes les activités pour chaque critère, une pondération sur 100 points permet de démarquer les activités qui sont le plus désirables pour les exploitants. Ces notes sont purement comparatives et le pourcentage attribué ne reflète pas la capacité d'une activité de réussir plus qu'une autre dans le cas de leur implantation. Elles ne servent qu'à démarquer les activités étant les plus désirables selon les critères et la pondération suggérés par l'équipe de travail.

Les fiches techniques ont été réalisées en tenant compte que certaines activités ne sont applicables qu'au secteur de l'Est du Lac Témiscouata et que d'autres ne s'appliquent qu'aux Seigneuries Nicolas Rioux et Métis. En ce qui concerne les activités qui s'appliquent aux deux secteurs, les fiches ont été faites en tenant compte du territoire qui semble le plus prometteur pour l'activité: ces résultats seront toutefois facilement transposables à l'autre secteur, si désiré.

Afin d'appliquer le filtre de désirabilité, des fiches sommaires ont été élaborées pour chacune des 29 activités. Elles donnent, pour chaque critère, une appréciation selon que l'activité correspond peu, moyennement ou très bien au critère énoncé. Pour ce qui est de l'analyse des occasions d'affaires, une analyse plus détaillée suivra pour les quelques activités retenues.

À ce stade-ci de l'étude, il est important de comprendre que les fiches techniques ont été élaborées d'après des renseignements purement indicatifs (feuillet du CPAQ, CPVQ, CREAQ). Elles sont donc descriptives et ne sont pas représentatives de toutes les situations rencontrées pour chaque élevage ou culture. Elles ont été un outil de travail afin d'aider à la prise de décisions et à la

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

comparaison des activités entres elles.

## 1.6 SYNTHÈSE DE L'INFORMATION UTILISÉE

Pour chaque activité, l'information rassemblée est fort diversifiée et provient généralement de sources variées. En ce qui concerne les élevages ou les cultures traditionnellement rencontrés au Québec, les feuillets du Comité de Références Économiques en Agriculture du Québec (CREAQ) ainsi que les cahiers du Comité des Productions Animales du Québec (CPAQ) et du Comité des Productions Végétales du Québec (CPVQ) ont permis de déterminer plusieurs éléments requis. Par exemple, la taille des investissements requis, la disponibilité du producteur et les ressources nécessaires sont autant d'éléments qui sont fournis par ces documents.

Toutefois, pour certaines activités nouvellement implantées au Québec ou pour des utilisations de produits dérivés de la forêt, aucune documentation officielle n'existe. Des entrevues téléphoniques et des rencontres avec des gens oeuvrant dans le domaine de l'agro-alimentaire ont permis de compléter certaines notions manquantes.

L'analyse des occasions d'affaires a été possible grâce à de multiples contacts téléphoniques avec des gens oeuvrant dans ces domaines particuliers. Des documents de recherche et techniques ont aussi permis une description des méthodes de production ou d'élevage reliées aux occasions d'affaires étudiées.

## 2.0 RÉSULTATS DE L'ANALYSE

### 2.1 PRÉ-SÉLECTION SELON LES CRITÈRES DE DÉsirABILITÉ

#### 2.1.1 Présentation des tableaux de résultats

L'évaluation des activités selon les critères de désirabilité a été appliquée dans une optique d'exploitant. Les tableaux 2.1 à 2.3 illustrent ces résultats selon la catégorie d'activités.

De même, un exercice a été réalisé pour modifier la pondération relative de chacun des critères principaux. En plus de la pondération convenue lors de la réunion du 2 mai dernier, soit 40, 25, 25, et 10%, deux autres pondérations ont été testées.

Premier essai: 25, 40, 25 et 10%. Cette simulation vise à donner une plus grande importance au critère économique afin d'évaluer si certaines activités ne seraient pas alors plus favorisées que d'autres.

Deuxième essai: 30, 20, 40 et 10%. Cette simulation vise à donner une plus grande importance aux critères de l'environnement et de complémentarité.

Suite à ces simulations, le tableau 2.4 montrent les résultats obtenus pour chacune d'elles: les douze activités ayant obtenu les meilleures cotes sont identifiées.

#### 2.1.2 Analyse et discussion des résultats

Les 29 activités complémentaires ont été évaluées selon la grille des critères de désirabilité et ce, dans le but de ne conserver que 12 d'entre elles. Les 12 activités qui ressortent sont présentées au tableau 2.4, selon l'ordre décroissant des cotes obtenues et pour les trois distributions de pourcentage étudiées. On note que onze (11) activités ressortent dans les trois simulations de pourcentages effectuées. Ce sont ces onze activités qui seront évaluées selon le filtre de compatibilité.



RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

1



RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

3



RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

#### Catégorie des élevages:

Quatre (4) activités se trouvent dans la catégorie des élevages, soit le sanglier, les cervidés, la volaille de chasse et la pêche en étang. Ces activités ont obtenu des notes supérieures à la moyenne dans les quatre (4) catégories de critères.

Elles sont complémentaires aux activités forestières car elles ne demandent que peu de temps de la part de l'exploitant. De même, elles utilisent une partie de la forêt et des sites disponibles sur place et ne nécessitent pas l'acquisition de connaissances hautement techniques de la part des exploitants.

Leur cote au niveau économique est intéressante: les investissements requis sont moyennement élevés en comparaison d'autres activités (bison, pisciculture, culture de la canneberge, etc.) et le potentiel de rentabilité de ces activités semble bon, selon les renseignements obtenus. Toutefois, ces activités sont peu susceptibles d'engendrer des emplois autres que celui de l'exploitant à la ferme ou à l'extérieur.

Au niveau environnemental, elles obtiennent de bonnes cotes: étant des élevages qui sont plus extensifs qu'intensifs (sauf pour ce qui est de la volaille de chasse, élevée en claustration une partie de l'année), ils n'exercent pas de fortes pressions environnementales sur le milieu. Il est entendu qu'une bonne gestion du territoire est nécessaire pour permettre la mise en place de ces activités de la façon la plus harmonieuse qui soit.

Enfin, en ce qui concerne la visibilité et le développement régional, ces activités basées sur la chasse ou la pêche par le client qui visite la ferme exigent une certaine publicité. De même, les sites qui s'approvisionneront en animaux chez ces producteurs pourront contribuer à faire connaître la place d'où proviennent les bêtes.

#### Catégorie des productions végétales à des fins bio-alimentaires:

Cinq (5) activités se retrouvent dans cette catégorie, soit l'acériculture, la cueillette de champignons sauvages, la production de résines et d'huiles de conifères, la culture

de plantes médicinales en forêt et la cueillette de petits fruits en milieu naturel.

Elles sont complémentaires aux activités forestières car elles ne demandent que peu de temps de la part de l'exploitant. De même, elles se pratiquent en milieu forestier et utilisent des ressources qui sont présentes naturellement dans la forêt ou qui peuvent être intégrées à la flore forestière. De même, les connaissances techniques et de gestion à acquérir ne sont pas très nombreuses: les techniques de cueillette respectueuses favorisant le renouvellement des espèces et les connaissances du marché et de l'offre devront être maîtrisées par les exploitants.

Leur cote au niveau économique est intéressante: les capitaux de départ et d'opération ne sont pas très élevés étant donné qu'il s'agit principalement d'exploiter une ressources forestière naturelle ou implantée. Les bâtiments requis pour ce genre d'activité n'ont pas à être très sophistiqués. De même, le potentiel de rentabilité de ces activités semble intéressant: par exemple, dans le cas des champignons et des plantes médicinales cultivées sous couvert forestier, il s'agit de produits naturels, issus de la forêt et recherchés au niveau de la haute gastronomie ou des médecines douces (domaines de plus en plus populaires). En période de cueillette, ces activités nécessiteront l'emploi de personnel supplémentaire.

Au niveau environnemental, elles obtiennent de bonnes cotes car elles nécessitent l'exploitation de ressources présentes naturellement au sein de la forêt. Ainsi, avec des méthodes de cueillettes respectant le taux de régénération, il est possible de gérer de façon efficace la ressource. Ces activités s'intègrent bien dans le concept de développement durable étant donné leur grande complémentarité avec les activités forestières ainsi que la perspective d'exploitation à long terme sans modifier l'équilibre écologique.

Enfin, en ce qui concerne la visibilité et le développement régional, ces activités étant pour la plupart relativement peu connues à travers la province (excepté en ce qui concerne la cueillette des petits fruits naturels), il pourrait y avoir une certaine publicité de faite du côté

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

des médias. Ainsi, les forestiers pourraient faire connaître leur métier via la promotion de ces activités.

Catégorie des autres productions végétales:

Deux (2) activités se retrouvent dans cette catégorie, soit la culture de plantes fourragères destinées à l'exportation et la culture des arbres de Noël.

Elles sont complémentaires aux activités forestières car elles ne demandent que peu de temps de la part de l'exploitant. De même, elles utilisent des sols agricoles qui se retrouvent dans la région du Témiscouata. Les connaissances à acquérir ne sont pas tellement nombreuses: en effet, étant donné que la région a un potentiel fourrager élevé, des gens sur place ont déjà de bonnes connaissances sur la production du foin. De même, la culture d'arbres de Noël demande des connaissances que les exploitants forestiers ont déjà.

Leur cote au niveau économique est intéressante: les capitaux de départ et d'opération ne sont pas très élevés par rapport à la mise en place d'autres types de cultures. Toutefois, dans le cas des arbres de Noël, il faut compter de 7 à 10 ans avant de pouvoir vendre les premiers arbres. Ces cultures n'engendrent pas d'emplois directement à la ferme, mise à part celui de l'exploitant. Par contre, la préparation et la distribution du foin destiné à l'exportation peut créer une certaine activité hors de la ferme.

Au niveau environnemental, elles obtiennent de bonnes cotes: ces activités n'exercent pas de pression particulière sur l'environnement, si elles sont élaborées de manière à respecter les normes de fertilisation en cours. Le type de sol, les cours d'eau adjacents et la pente du terrain sont des facteurs à considérer lors de la mise en place d'une régie de fertilisation.

Enfin, en ce qui concerne la visibilité et le développement régional, ces activités se situent dans la moyenne. Étant des productions relativement connues au Québec et fortement développées dans certaines régions, il est peu probable qu'à court terme cette région développe une expertise dans ces domaines.

## 2.2 SÉLECTION SELON LES CRITÈRES DE COMPATIBILITÉ DISCUSSION DES RÉSULTATS

### 2.2.1 Présentation des tableaux de résultats

L'évaluation des activités selon les critères de compatibilité a été réalisée dans une optique d'exploitant. Le tableau 2.5 illustre ces résultats selon la catégorie d'activités. De même, un exercice a été fait pour modifier la pondération relative de chacun des critères principaux. En plus de la pondération convenue à l'interne, soit 30, 30, 20, 15 et 5 %, un essai a été effectué avec une pondération égale pour chaque critère, soit 20% pour chacun d'eux. Le tableau 2.6 illustre les résultats des deux simulations, selon la région étudiée.

### 2.2.2 Analyse et discussion des résultats

Les 11 activités qui ressortaient dans les trois simulations de pourcentage pour les critères de désirabilité ont été évaluées selon les critères de complémentarité. Le tableau 2.6 illustre ces activités placées selon un ordre croissant de valeur d'écart obtenu. Les activités qui seront analysées en occasions d'affaire devraient préférablement être choisies parmi cette liste.

Suite à une réflexion faite à l'interne et communiquée aux gens de La Forêt Modèle, certaines activités, en dépit du potentiel qu'elles représentent, ne devraient pas être retenues pour constituer des dossiers d'opportunités. En effet, selon les objectifs spécifiques de La Forêt Modèle, il s'agit de trouver des activités complémentaires qui permettront de favoriser la recherche et le développement technologique. Ces mêmes activités devraient aussi être novatrices, minimiser l'impact environnemental et permettre un développement durable des activités agro-forestières.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

tab 2.5

tab 2.6

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

Les activités qui ne devraient pas être retenues sont présentées et une explication justifiant ce choix les accompagne.

*La pêche en étang:*

Cette activité est simple à mettre en place: peu d'investissements sont requis et les connaissances sont simples à acquérir auprès des institutions présentes en région. Le marché est essentiellement local et régional et il peut être conquis par le biais d'efforts de promotions et de communications ciblées.

*L'acériculture:*

Cette activité fait appel à des connaissances déjà possédées par plusieurs exploitants. Elle peut être démarrée à petite échelle avec des investissements relativement faibles, ce qui entraîne un niveau de risque assez bas pour les exploitants forestiers. Le seul risque important est le risque de marché relié aux fluctuations des prix engendrés par des surplus occasionnels de l'offre. Comme il est difficile de prévoir ces fluctuations, une analyse de rentabilité basée sur les tendances historiques serait suffisante.

*Les arbres de Noël:*

Cette activité fait appel à des connaissances déjà possédées par plusieurs exploitants. Elle peut être démarrée à petite échelle avec des investissements relativement faibles, ce qui entraîne un niveau de risque assez bas pour les exploitants forestiers. Toutefois, les perspectives de marché à long terme (horizon de 10 ans) pourraient être déterminées dans le cadre d'un dossier d'opportunité, sur la base d'une analyse de l'offre actuelle et anticipée (marchés géographiques à déterminer).

*Les petits fruits sauvages:*

Il n'apparaît pas justifié de constituer un dossier d'opportunités pour une activité basée sur la cueillette des petits fruits à la ferme par les consommateurs. Cette activité est simple à mettre en place: peu d'investissements sont requis et les habiletés sont simples à acquérir auprès des institutions présentes en région. Le marché est essentiellement local et régional et il peut être conquis par le biais d'efforts de promotions et de

communications ciblées.

Suite à une discussion avec les promoteurs de La Forêt Modèle, lors de la rencontre du 1<sup>er</sup> juin 1994 à Auclair, il a été convenu de constituer des dossiers d'opportunités pour 5 des activités ayant été analysées sous le filtre de compatibilité. Ces activités sont les suivantes:

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

- . La culture de plantes médicinales sous couvert forestier (ginseng);
- . L'élevage de volailles destinées à la chasse;
- . L'élevage de sangliers destinés à la chasse;
- . L'élevage de cervidés destinés à la chasse;
- . La cueillette de champignons sauvages.

Les deux activités reliées aux produits végétaux concernent les deux régions étudiées (Témiscouata et Seigneuries) tandis que les 3 activités d'élevage concernent plus particulièrement la région du Témiscouata.

### 3.0 ÉVALUATION DES OCCASIONS D'AFFAIRES

#### 3.1 ÉLEVAGE DE VOLAILLES SPÉCIALISÉES À DES FINS D'EXPLOITATION D'UNE FERME CYNÉGÉTIQUE

##### 3.1.1 Description de l'activité

Cette activité comporte deux volets qui peuvent être effectués sur une seule exploitation ou sur deux exploitations distinctes.

Le premier volet consiste en l'élevage des oiseaux: l'exploitant a alors le choix d'effectuer la reproduction des oiseaux qu'il possède, d'acheter les poussins alors qu'ils ne sont âgés que de quelques jours ou encore, de les acheter à partir de la sixième ou de la huitième semaine d'âge, alors que l'oiseau est placé directement en volière.

Le second volet est l'exploitation d'un site d'abattage à la ferme: l'exploitant achète alors ses oiseaux quelques semaines avant la chasse et il les place dans une volière où les oiseaux sont acclimatés avant d'être relâchés. Aussi, il peut utiliser ses propres oiseaux s'il en a fait l'élevage. Pour des raisons de terminologie, il est important de noter que dans le cadre de cette analyse, l'activité sera décrite comme étant une activité d'exploitation de ferme cynégétique plutôt qu'une activité de "chasse à la ferme", les deux termes étant toutefois équivalents en fait de geste posé.

Cette analyse touche les deux volets: la section 3.1.1.1 aborde l'élevage des oiseaux et la section 3.1.1.2 concerne l'activité de chasse proprement dite.

##### 3.1.1.1 Élevage des volailles de chasse

###### Type d'élevage

L'élevage des volailles à des fins de chasse s'effectue en claustration et comporte deux étapes successives: l'élevage en bâtiment aménagé et isolé pour une période de 6 à 8 semaines puis le placement des oiseaux dans une volière jusqu'au moment de la chasse (18 à 20 semaines d'âge). C'est dans la volière que les oiseaux développeront leur capacité de vol, attribut recherché par les chasseurs.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

### Espèces considérées

Le faisan est l'espèce la plus répandue pour l'activité de chasse: son agilité et sa capacité de vol en fait un bon oiseau de chasse. La dinde sauvage peut aussi être chassée: cet oiseau est très majestueux et agile. Étant donné que l'élevage du faisan est plus développé au niveau de l'activité de chasse, les informations présentées dans ce document concernent cette espèce (sauf indication).

### Approvisionnement

L'éleveur a trois choix d'approvisionnement, selon le type d'élevage qu'il fait.

i. *Achat de poussins*: les poussins sont généralement achetés lorsqu'ils ont à peine quelques jours. L'éleveur doit alors avoir un bâtiment isolé où il gardera les poussins jusqu'à ce qu'ils soient en âge d'être transférés en volière. Selon des renseignements obtenus, le prix des poussins est variable, selon les quantités achetées et l'éleveur qui les produit. Il varie entre 1,25 \$ et 2,00 \$ l'unité.

ii. *Achat de faisandeaux âgés de 6 à 8 semaines*: ces faisandeaux seront directement placés dans la volière chez l'éleveur qui les gardera jusqu'à la période de chasse, soit lorsque les oiseaux seront âgés de 18 à 20 semaines. Sur la base des renseignements obtenus, le prix des faisandeaux est établi selon l'âge qu'ils ont. Il faut généralement ajouter 0,35 à 0,40 \$ par semaine d'âge. Ainsi, des poussins naissants qui valent 1,50 \$ seront vendus entre 4,30 \$ à 4,70 \$ à l'âge de 8 semaines.

iii. *Achat de faisans adultes*: les faisans sont achetés adultes (environ 16 à 18 semaines) et ne demeureront que quelques jours ou quelques semaines dans la volière de l'exploitant de la ferme de chasse. D'après les renseignements obtenus, le prix des faisans adultes est exprimé par couple d'oiseaux, et se chiffre à environ 16,00 \$ par couple.

Aux États-Unis, en ce qui concerne les dindes sauvages, les renseignements obtenus font état de prix de dindonneaux qui varient entre 3,00 \$ US et 7,00 \$ US l'unité (avril 1993), à l'âge de 1 jour, selon le "degré sauvage" des oiseaux (présence ou non de sang de dindes domestiques dans le pedigree des oiseaux).

### Régie de l'élevage

Pour avoir des oiseaux prêts pour le début de la chasse, il faut couvrir les premiers oeufs pondus (si l'éleveur fait la reproduction) ou acheter les poussins en mai. Les faisandeaux doivent naître à la fin de mai pour offrir des faisans de chasse âgés d'au moins 20 semaines. L'eau propre et fraîche est primordiale et devra être mise à la

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

disposition des oiseaux. Du gravier peut être donné aux oiseaux vers la fin de la période d'élevage ou durant la période de reproduction.

En ce qui concerne les dindes sauvages, les oeufs pondus au cours du mois d'avril donneront des poussins 28 jours plus tard: ces oiseaux seront donc âgés de 17 semaines à la fin de septembre, ce qui est proche de l'âge à l'abattage recommandé de 18 semaines. Les aliments commerciaux pour dindes domestiques conviennent bien aux dindes sauvages. Selon les stades de croissance, les oiseaux auront une alimentation dont le contenu en protéines variera.

Vers l'âge de 6 à 8 semaines, les oiseaux seront transférés dans la volière, où il est suggéré de cultiver des plantes hautes et résistantes telles le maïs, le tournesol, le millet japonais et le sorgho, qui offrent un abri contre le soleil et la pluie. Des plantes basses comme le sarrasin, le trèfle, la luzerne et les céréales assurent un bon complément à l'apport nutritif.

*Avantages et inconvénients reliés à l'élevage des oiseaux (vs l'achat d'adultes):*

Avantages:

- Économie de coûts potentielle par rapport à l'achat d'oiseaux matures;
- Identification du comportement des oiseaux, permettant une meilleure connaissance des habitudes et moeurs de cet oiseau.

Inconvénients:

- Besoins de main-d'oeuvre supplémentaire;
- Investissement de départ plus important, considérant la construction d'un bâtiment isolé;
- Risques plus élevés reliés à la maladie, la prédation et le cannibalisme chez les oiseaux.

### 3.1.1.2 Exploitation d'une ferme de chasse

La période de chasse au faisan ou à la dinde sauvage s'étend du 1<sup>er</sup> août au 31 décembre. La superficie de la ferme cynégétique, au Québec, varie entre 40 et 200 hectares. Il est préférable d'avoir 40 hectares bien

aménagés plutôt que 200 hectares à l'abandon. Le territoire idéal est plat ou légèrement ondulé et il est parsemé de bosquets et d'arbres. Il est bon de semer des bandes de végétation qui forceront le faisan à s'envoler (CPAQ, 1983).

L'éleveur procédera au lâcher des faisans pendant que les chasseurs se préparent: le nombre d'oiseaux lâchés est toujours fonction de la demande des chasseurs et du système de paiement. Le faisan élevé en volière, s'il n'est pas tué et que la nourriture n'est pas abondante, peut revenir à la volière.

La battue avec chiens est la technique de chasse qui semble être préférée par environ 90% des chasseurs (CPAQ, 1983). Un nouvel établissement devrait avoir dès la première année, de 3 à 4 chiens entraînés. L'apprêtage des oiseaux devrait être offert sur place: ce service est très apprécié et permet de maintenir la clientèle.

Dans le calcul des tarifs, il faut tenir compte de tous les coûts de production. Il est fortement recommandé d'utiliser une formule de tarification basée sur le nombre de faisans lâchés et non sur le nombre abattu: c'est la politique la plus courante.

### 3.1.2 Aspects économiques

#### 3.1.2.1 Infrastructures et équipements requis

Jusqu'à l'âge de six (6) semaines, les faisans ou les dindes sont élevés dans un bâtiment isolé: l'isolation suggérée est de 1,7 RSI pour la fondation, de 3,4 RSI pour les murs et de 5,0 RSI pour le plafond. Pour le démarrage des faisandeaux et des dindonneaux, il est recommandé de maintenir une densité de 10 oiseaux/m<sup>2</sup> autour des éleveuses (il faut prévoir 1 éleveuse pour 350 oiseaux).

Les sujets adultes sont résistants au froid et peuvent hiverner à l'extérieur, à condition de leur fournir un abri contre la pluie et les vents dominants. Il s'agit généralement d'un abri non-isolé, dont l'ouverture est située au sud, et d'une volière. Il faut compter environ 30 m<sup>2</sup> sous abri pour un troupeau de 100 reproducteurs (12 mâles et 88 femelles).

La volière, où seront transférés les faisandeaux âgés de 6 à 8 semaines, devra avoir une superficie de 2,3 m<sup>2</sup> par sujet adulte. Elle devrait se situer sur un terrain naturellement bien drainé et devrait être orientée pour recevoir le maximum de soleil. Les côtés de la volière peuvent être constitués de grillages métalliques, qui offrent une protection contre les prédateurs. Certains éleveurs préfèrent mettre des planches de bois sur une hauteur de 90 cm pour éviter que les oiseaux voient les prédateurs. Le "toit" de la volière peut être constitué d'un grillage métallique ou d'un filet en matière synthétique. Le désavantage de la volière métallique est le poids énorme que doit prendre la structure de bois. Dans le cas des fibres synthétiques, les avantages sont nombreux: le filet est léger, ce qui fait qu'il y a moins de poteaux (favorisant le vol des oiseaux), le taux de mortalité est moins élevé en raison de la légèreté et il peut être retiré l'hiver, ce qui prolonge de deux fois sa vie utile. La hauteur de la volière varie généralement entre 2 m et 2,25 m. Il est bon de prévoir une volière qui pourra contenir plus d'oiseaux que le nombre avec lequel l'éleveur démarre son élevage, dans le but éventuel de grossir son cheptel. La clôture de garde devrait être enfoncée de 30 cm dans le sol, pour contrer les prédateurs.

### 3.1.2.2 Investissements requis

Les investissements reliés à la mise en place d'un élevage de 5000 faisans de chair étaient estimés à 52 500 \$ en 1983 (CREAQ, 1983). Ces coûts se répartissaient comme suit:

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

- . Bâtiments: 17 500 \$  
(faisanderie, salle de préparation et service, volière);
- . Équipements: 5 500 \$  
(éleveuses, abreuvoirs, mangeoires);
- . Faisans: 29 500 \$
- . **Total: 52 500 \$**

De même, le budget d'exploitation annuel était estimé à 22 300 \$ (CREAQ, 1983) pour 5 000 faisans et comprenait le renouvellement des oiseaux, la litière, le chauffage, les frais d'abattage, l'entretien de l'équipement, les assurances, le vétérinaire, etc.

Dans le cas d'une ferme qui désire offrir l'activité de chasse, il faut ajouter les frais d'aménagement des boisés et des champs qui serviront de lieux de chasse, coûts qui ne sont pas détaillés dans le feuillet du CREAQ.

Il est toutefois important de procéder à une mise en garde quant à l'actualisation de ces données ou à leur utilisation telle quelle. En effet, la réalisation d'une étude économique sérieuse serait nécessaire afin de déterminer les coûts actuels de démarrage de cette activité sur la base d'un élevage de faisan d'un nombre suffisant pour être rentable. Une telle étude devrait également permettre d'isoler les coûts reliés aux différents volets associés à cette activité (couvoir, engraissement des faisandeaux, acclimatation en volière, exploitation d'une ferme cynégétique, etc.). En ce qui concerne ce dernier volet, plusieurs scénarios devraient être évalués afin de tenir compte des options possibles en matière de services offerts à la clientèle (hébergement, restauration, forfaits de chasse, etc.). De plus, les coûts d'aménagement et d'entretien des terrains de chasse devraient être considérés.

Selon un article datant de 1989, les coûts de production d'un faisan de chasse à la ferme s'établissait à 4 \$/oiseau (élevage de 20 000 oiseaux) et les revenus provenant de la vente à des clubs ou des pourvoiries offrant l'activité de chasse rapportaient 7 \$ par oiseaux. Enfin, sur la base de renseignements obtenus, le prix de vente d'un faisan sur un terrain de chasse privé varie entre 12 et 13 \$.

### 3.1.2.3 Taille minimale d'un élevage de faisans à des fins cynégétiques

Sur la base des informations recueillies auprès d'un éleveur de faisans, l'élevage des faisandeaux plutôt que l'achat d'oiseaux matures prêts pour la chasse pourrait être économiquement justifié lorsque la taille de l'élevage se situe aux environs de 2000 oiseaux. En deçà de ce nombre, il pourrait être plus avantageux pour un exploitant d'acheter des oiseaux prêts à être acclimatés dans la volière plutôt que d'élever ses propres faisans.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

#### 3.1.2.4 Besoins en main-d'oeuvre

En ce qui concerne l'activité d'élevage, une entreprise dont les volumes de production demeurent à une échelle de complémentarité pourrait être opérée par l'exploitant sans avoir recours à de la main-d'oeuvre extérieure. Il est évident que selon le type d'élevage, le stade d'élevage (en claustration, en volière) et le mode de gestion de l'éleveur, il est possible qu'un employé soit requis.

Pour ce qui est de l'activité de chasse, qui dure 5 mois (1<sup>er</sup> août au 31 décembre) l'exploitant aura besoin d'un guide. Le guide peut accompagner les chasseurs avec un chien, il prépare le lâcher des oiseaux, il apprête les oiseaux chassés et voit au bon fonctionnement des cédules de chasse. Toutefois, il est exceptionnel que la chasse dure jusqu'au 31 décembre: les chutes de neige sont parfois trop importantes pour que l'activité puisse se poursuivre à une date aussi tardive.

#### 3.1.3 Situation actuelle et anticipée de l'offre

##### 3.1.3.1 Situation de l'offre

Sur la base des renseignements obtenus, il est très difficiles d'estimer la production annuelle de faisans au Québec. Il n'existe pas d'association de producteurs de faisans au Québec et aucune statistique officielle n'existe concernant le nombre total de têtes produites annuellement.

Le service de statistiques du MAPAQ, qui intégrait les faisans aux volailles spécialisées avant 1990, a compilé des chiffres concernant la production de faisan, spécifiquement, depuis 1990. Le tableau 3.1 donne les valeurs estimées du cheptel de faisans entre 1990 et 1992.

**Tableau 3.1 Estimation de la production de faisans au cours des 3 dernières années**

Année	1990	1991	1992
Faisan	126	71 100	79 560
n	370		

On note une diminution des valeurs enregistrées. Il faut comprendre que ces valeurs sont celles des cheptels possédés lors du recensement par les éleveurs qui détiennent un permis. Comme ce recensement se fait généralement au printemps et que la période d'incubation n'est jamais tout à fait terminée à ce moment, ces chiffres sont des estimés. De plus, ils ne tiennent pas compte des éleveurs qui font deux élevages dans l'année. Enfin, les valeurs du service de statistiques ne tiennent pas compte des exploitants qui ne possèdent pas de permis d'élevage. Or, il apparaît qu'une proportion non-négligeable d'éleveurs ne détiennent pas ce permis.

Il n'y a pas une grande concertation entre les éleveurs et le MAPAQ, ce qui fait qu'il est difficile d'estimer d'une façon très précise la situation réelle de cette production au Québec. Toutefois, cette production est stable et son potentiel est prometteur, pour peu qu'un marché cible soit visé.

Le tableau 3.2 reprend des statistiques publiées en 1982 (MAPAQ, 1982) qui estiment la proportion de faisans mis en élevage annuellement et qui distinguent la proportion destinée à la chair de celle destinée à la chasse.

**Tableau 3.2: Proportion de la production de faisan destinée à la chair et à la chasse**

Année	Nb faisans élevés	Chair	Chasse	% chasse
1979	139 349	79 878	59 471	42,7
1980	114 311	81 961	32 350	28,3
1981	140 991	104 258	36 733	26,1
1982	118 390	68 515	49 875	42,1

Source: MAPAQ, 1982

D'après ce même guide sur l'élevage du faisan, malgré qu'à ce moment une certaine stagnation semblait s'être installée dans cette production, il semble que la production aurait facilement pu être quintuplée avec une intensification de la mise en marché de la chair du faisan (MAPAQ, 1982).

En 1981, nos voisins de l'Ontario ont produit 1 200 000 faisans pour la chasse et les États-Unis en ont produit 15 millions. Ces valeurs, lorsque comparées avec les 36 733 faisans de chasse

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

produits au Québec durant la même période, sont très élevées. Le ratio "oiseau de chasse *per capita*" était donc de 0,006 pour le Québec, de 0,06 pour les États-Unis et de 0,17 pour l'Ontario. Ces ratios plus élevés chez nos voisins peuvent être expliqués par les points suivants:

- . une structure de mise en marché plus dynamique, plus structurée et plus sérieuse que celle des producteurs québécois;
- . des coûts de production inférieurs étant donné les volumes de production plus importants;
- . une activité de chasse mieux publicisée et connue que celle du Québec;
- . une association d'éleveurs (dans le cas de l'Ontario) très dynamique.

### 3.1.3.2 Forfaits offerts

Selon les renseignements recueillis, il y a 2 grands types de forfaits offerts:

**Chasse d'un jour:** Les gens viennent à la ferme et chassent pendant la journée. Généralement, ces fermes sont situées entre 30 minutes et une heure de route des grands centres urbains (Montréal, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, ...).

**Forfaits hébergement ou auberges:** Les chasseurs viennent sur place et y demeurent 2 jours ou plus. Bien souvent, d'autres attraits récréo-touristiques sont présents dans la région afin d'attirer les chasseurs: tables champêtres, visites à la ferme, pêche dans la région et autres. La chasse au faisan ne dure généralement qu'une journée. C'est pourquoi il est important de pouvoir attirer les gens de l'extérieur avec d'autres types d'activités.

Quatre pourvoiries (FPQ, 1994) offrant la chasse aux faisans ont été recensées dans le guide des pourvoiries du Québec. Deux d'entre elles ont été rejointes.

Pourvoirie SIMDAR: situé à Saint-Alexis des Monts, cet établissement offre la chasse aux faisans. Le prix que doit payer le chasseur est de 12,50 \$ par faisan lâché. La semaine, il en coûte 45 \$/personne/jour pour l'hébergement en chalet (minimum de deux personnes) et la fin de semaine, il en coûte 55 \$/personne/jour.

Pourvoirie Fluviale 4-saisons: situés à Cacouna, sur le bord du fleuve, cette pourvoirie n'existe que depuis 3 ans: ils ont expérimenté la chasse au faisan et au dindon sauvage et préfèrent cette dernière espèce: il semble qu'elle soit plus facile à élever. De même, il y a trois ans, ils ont débuter l'élevage de cerf de Nouvelle-Zélande: ils veulent expérimenter la chasse en enclos, qui devrait débuter à l'automne '94 ou '95. Le prix pour une fin de semaine dans un chalet pouvant héberger deux couples est de 225 \$/couple, comprenant le petit déjeuner.

### 3.1.4 Caractéristiques de la demande et perspectives de marché

#### 3.1.4.1 Profil de la clientèle

Selon des renseignements obtenus de la part de producteurs, le

**RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.**

profil des chasseurs de faisans s'apparente beaucoup plus à celui des chasseurs de petit gibier qu'à celui des amateurs de gros gibier. Il est peu probable que des chasseurs de gros gibier se tourneront vers la chasse aux petit gibier simplement parce que des établissements s'installeront dans la région. Ces deux types de chasse sont totalement différents et leur durée n'est pas la même.

#### 3.1.4.2 Évolution de la demande

Les activités de chasse à la ferme sont de plus en plus populaires. En effet, les gens des villes ont moins accès aux forêts publiques pour chasser et la chasse est de plus en plus réglementée. De même, ils ont moins de temps à consacrer à la chasse: ils préfèrent chasser pendant une fin de semaine plutôt que de partir une semaine ou dix jours. Ainsi, les chasseurs aiment se tourner vers ces sites qui sont aménagés et où ils ont plus de chances de revenir avec des prises.

#### 3.1.4.3 Autres créneaux

Dans le cadre de la mise en place d'une activité d'élevage et/ou d'abattage à la ferme, la présence d'un abattoir en région pouvant accueillir un certain volume d'oiseaux produits est intéressante. D'après des renseignements obtenus il y aurait un projet de mise sur pied d'un abattoir multi-fonctionnel dans la région du Témiscouata.

Dans l'éventualité où cette activité est retenue par les exploitants, il serait important de vérifier si ce projet d'abattoir se concrétisera, quand il sera démarré et si des ententes peuvent être prises pour faire abattre des oiseaux initialement destinés à la chasse. Cette avenue, permettant d'écouler les oiseaux non-chassés, touche le secteur des ventes de viande congelée, destinée principalement aux restaurateurs.

#### 3.1.5 Facteurs critiques de succès

##### 3.1.5.1 Élevage et activité de chasse

En ce qui concerne l'activité d'élevage, il faut s'assurer de débiter avec un élevage qui soit d'une taille permettant l'acquisition graduelle des connaissances. Il est primordial que les exploitants apprennent à connaître les oiseaux, leur caractéristiques d'élevage, leur comportement en groupe, en volière ou en bâtiment et qu'ils aient une régie qui soit la meilleure possible dès le début de l'élevage.

La décision d'effectuer l'élevage des faisandeaux plutôt que leur acclimatation en volière seulement doit pouvoir se justifier sur le plan économique.

Si l'éleveur se voit dans l'obligation de faire abattre ses

**RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.**

animaux en abattoir, il devra les commercialiser pour la vente au détail, soit principalement les restaurateurs. La qualité de la viande se doit d'être élevée et la chair doit satisfaire aux exigences des consommateurs.

Pour ce qui est de l'activité de chasse, il y a dix points importants qui sont gages de succès dans l'exploitation d'une ferme cynégétique (CPAQ, 1983):

- . Sélection d'oiseaux au fort potentiel génétique, qui s'emplument très jeunes, qui volent rapidement sur de longues distances et qui sont en santé;
- . Avoir des chiens qui peuvent pointer plus de 2000 arrêts par année;
- . Employer des guides qui aiment leur travail, qui le font bien et qui ont un caractère agréable;
- . Dans le cas où des services de restauration sont offerts, donner aux clients une nourriture saine, abondante et typiquement locale;
- . Considérer le chasseur comme un professionnel qui aime la chasse pour le sport et l'action qu'elle procure, même s'il n'est pas toujours en pleine forme physique;
- . Lâcher les oiseaux là où il y a un bon couvert et chasser avec un bon chien;
- . Établir les prix sur la base des animaux relâchés;
- . Choisir une ferme ayant un bon potentiel agricole et sur laquelle il est possible d'améliorer annuellement le couvert et les aires de chasse;
- . Rendre les chasseurs conscients de la nécessité des pratiques de tir et les amener à observer toutes les règles de sécurité;
- . Encourager le jeunes chasseurs à apprendre à chasser, à tirer avec précision et connaître les armes à feu.

#### 3.1.5.2 Commercialisation des produits

Selon des entrevues téléphoniques effectuées, il semble que la proximité des marchés soit perçue comme étant un facteur important de réussite de l'activité de chasse, particulièrement pour la clientèle fervent de forfaits d'une journée. Dans le cas de ces forfaits, la proximité des grands centres urbains semble très importante.

#### 3.1.6 Évaluation de l'occasion d'affaires

Le tableau 3.3 résume les points permettant de statuer sur l'occasion d'affaires que constitue l'élevage de volailles spécialisées à des fins d'exploitation d'une ferme cynégétique.

**Tableau 3.3: Forces, faiblesses, opportunités et menaces**

<b>Forces:</b>	<p>Cet élevage a l'avantage de comporter plusieurs étapes qui peuvent être scindées: reproduction, élevage de poussins ou de jeunes faisans, achat de jeunes faisans ou d'adultes, exploitation d'une ferme cynégétique ou vente à d'autres fermes. Ce choix s'applique donc bien à des exploitants désirant une activité complémentaire.</p> <p>Possibilité de démarrer à une échelle relativement faible: l'aménagement du site de chasse et la promotion de l'activité peuvent être faits graduellement.</p> <p>Les sites forestiers et agricoles (champs en friche, pâturage) se prêtent bien à l'aménagement de sites de chasse.</p> <p>Une expertise est disponible au Québec: éleveurs, consultants, bureaux du MAPAQ.</p>
<b>Faiblesses:</b>	<p>Les connaissances techniques des exploitants concernant ce type d'élevage sont faibles: elles peuvent toutefois être acquises graduellement lors de la mise en place de l'élevage.</p> <p>La région du Bas St-Laurent est une région comportant une plus forte proportion d'amateurs de gros gibiers (cervidés). L'éloignement au territoire de la Forêt Modèle par rapport aux grandes villes est un handicap, surtout lorsqu'il s'agit d'écouler un grand nombre d'oiseaux.</p> <p>La production de faisans au Québec semble être stable et même à la baisse depuis les dernières années</p>

<b>Opportunités:</b>	<p>Les forfaits avec hébergement (auberge ou autres) sont populaires et pourraient permettre d'attirer une certaine clientèle qui viendrait de la région ou de l'extérieur.</p> <p>Les prix relativement bas des oiseaux chassés sont avantageux, surtout en considérant que le chasseur est sur un site aménagé et que ses chances de ramener du gibier sont très élevées.</p> <p>Étant donné la possibilité de démarrer à faible échelle et d'instaurer graduellement ces infrastructures de chasse, les risques reliés à cet élevage sont relativement limités.</p> <p>La présence éventuelle d'un abattoir multi-fonctionnel dans la région du Témiscouata pourrait permettre de développer d'autres créneaux, ultérieurement.</p>
<b>Menaces:</b>	<p>L'élevage de faisans comporte plusieurs aléas: le cannibalisme et les maladies peuvent survenir à tout moment. L'éleveur doit être vigilant et savoir détecter le moindre signe.</p>

## 3.2 ÉLEVAGE DE SANGLIERS À DES FINS D'EXPLOITATION D'UNE FERME CYNÉGÉTIQUE

### 3.2.1 Description de l'activité

#### 3.2.1.1 Élevage des sangliers

##### Type d'élevage

L'élevage des sangliers est extensif: il se fait en plein-air, dans un enclos délimité par une clôture. Il est recommandé d'avoir accès à un fond de terre de 0,5 ha par bête, dont un minimum de 50% en boisé (CREAQ, 1992, b). Il est possible de diminuer les superficies exigées en intensifiant les rendements par l'utilisation d'une rotation des enclos.

L'éleveur de sanglier peut commercialiser l'animal de 4 manières:

- . exploitation d'une ferme cynégétique:
- . reproduction:
- . venaison:
- . méchouis.

Cette analyse touche principalement l'élevage du sanglier à des fins d'abattage à la ferme. Pour des raisons de terminologie, il est important de noter que dans le cadre de cette analyse, l'activité sera décrite comme étant une activité de "ferme cynégétique" plutôt qu'une activité de "chasse à la ferme", les deux termes étant toutefois équivalents en fait de geste posé. Il est important de noter que la régie de l'élevage est la même quel que soit le créneau de marché exploité par l'éleveur.

Comme l'élevage des sangliers à des fins d'activité cynégétique ne demande pas une régie d'élevage différente par rapport aux autres secteurs de commercialisation, l'activité de chasse sera décrite selon les aménagements qu'il faut apporter à la ferme. Toutefois, même si cette analyse présente l'activité cynégétique, il n'est pas exclu que les exploitants développent les autres créneaux de commercialisation.

##### Approvisionnement

À l'heure actuelle, les producteurs du Québec possèdent de très bons troupeaux reproducteurs. Les espèces de sangliers élevés sont sauvages et ne font pas l'objet de croisements avec des porcs. Il existe toutefois des lignées qui sont meilleures pour la chasse et d'autres qui sont plus intéressantes pour la chair.

Un éleveur peut décider de garder les deux types d'animaux: il n'aura qu'à les séparer afin d'offrir des animaux qui soient de la meilleure qualité possible selon le créneau auquel ils se destinent.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

Les producteurs qui débutent s'approvisionnent chez des éleveurs reconnus et ces derniers retourneront voir ces nouveaux producteurs dans quelques années afin de renouveler leur cheptel. La sélection des reproducteurs doit se faire en fonction des qualités morphologiques de l'animal et de son ascendance.

Les éleveurs conservent les meilleurs sujets de leur troupeau pour la reproduction et les autres seront destinés à l'activité cynégétique ou à l'abattage pour la chair. Dans la pratique, on achète les mâles à l'extérieur et on élève les jeunes laies provenant des meilleures femelles du troupeau. Les principaux points à observer chez un animal sont les suivants:

- . la morphologie du sanglier;
- . la santé, la vigueur et l'attaque;
- . un développement de stature important et une bonne conformation;
- . les performances des parents.

Le Comité de Références Économiques en Agriculture du Québec (CREAQ) a publié, en décembre 1992, un feuillet sur la valeur des grands gibiers. Les prix qu'ils indiquent sont sujet aux fluctuations du marché, selon l'offre et la demande.

- . sujet de 6 mois, mâle ou femelle: 250 à 400 \$
- . sujet de 1 1/2 ans, mâle: 500 à 1000 \$
- . sujet de 1 1/2 ans, femelle: 350 à 600 \$
- . adulte de 2 1/2 ans, mâle: 600 à 1200 \$
- . adulte de 1 1/2 ans, femelle: 500 à 1000 \$

#### Régie de l'élevage

Des ongulés sauvages, la laie a la plus forte capacité reproductrice. La taille de la portée moyenne est de 4 à 5 petits par laie et la gestation est de 112 à 120 jours.

En ce qui concerne l'alimentation du sanglier, seulement 10% est d'origine animale: la majeure partie de son alimentation (90%) est d'origine végétale (racines, rhizomes, plantes complètes). L'eau doit être disponible à volonté. Le sanglier est un animal qui cherche sa nourriture: il a tendance à labourer le sol pour y trouver les racines et rhizomes qu'il mange. C'est pourquoi il est important de nourrir régulièrement les animaux afin d'éviter qu'ils détruisent les sous-bois auxquels ils ont accès.

Il est important, lorsque l'on élève un troupeau, de respecter les

pratiques suivantes:

- . identification des sujets et prise des poids à la naissance;
- . tenue d'une fiche des reproducteurs;
- . tenue de registres de gestion et de santé;
- . ségrégation des sexes avant la puberté.

Quelques éleveurs castrant les jeunes mâles. Ceux qui ne le font pas doivent observer une régie de troupeau serrée pour éviter les problèmes de consanguinité.

#### 3.2.1.2 Exploitation d'une ferme de chasse

À l'heure actuelle, l'exploitation des fermes cynégétiques est tolérée. D'après les renseignements obtenus auprès des autorités responsables de la réglementation de la chasse au MEF (Ministère de l'Environnement et de la Faune du Québec), il apparaît que d'ici la fin de 1995, il y aura un règlement qui statuera sur la saison, le permis et les endroits où la chasse en enclos sera permise.

Les éleveurs offrant des sites de chasse construisent un enclos de chasse distinct de celui de l'élevage. Cet enclos devra être bien aménagé afin que le chasseur soit à l'aise. L'animal est vendu avant la chasse, au poids. Il est très important d'avoir un territoire qui se prête à la chasse. Il est fortement recommandé de consulter des gens d'expérience qui connaissant cet élevage et les particularités souhaitées des territoires destinés à la chasse et à l'élevage. Le propriétaire doit connaître son boisé et il se peut qu'un site qui se prête très bien à l'élevage ne puisse satisfaire les exigences requises pour l'activité de chasse.

Les chasseurs sont une clientèle de choix pour les éleveurs car ils leur permettent de vendre leur produit directement à la ferme, sans intermédiaire ni frais de transport.

Les chasseurs qui visitent les fermes cynégétiques recherchent certaines qualités chez le sanglier: il devrait être agressif, agile, se déplacer rapidement et enfin, il doit être "sauvage", ce qui peut faire toute la différence entre une chasse banale et une chasse hautement sportive.

#### 3.2.2 Aspects économiques

##### 3.2.2.1 Infrastructures et équipements requis

En tout temps, les sangliers doivent avoir accès à un abri rudimentaire pour protéger les jeunes marcassins. Cet abri n'a pas besoin d'être isolé. Des bâtiments traditionnels peuvent être utilisés pour entreposer les aliments et la machinerie.

Une clôture doit absolument être construite pour délimiter

l'enclos où seront gardés les animaux. De plus, pour ce qui est de l'activité d'abattage à la ferme, l'exploitant qui désire l'offrir devra construire un second enclos, aménagé pour la chasse. Ce dernier n'a pas besoin d'être très grand: en effet, selon des renseignements obtenus, certains sites offrant l'activité d'abattage à la ferme ont des enclos de 500 ou 1000 mètres par 1000 mètres. Il s'agit la plupart du temps de jeunes boisés peu propices au reboisement et qui peuvent comprendre des parties de terres en friche.

Les femelles en gestation doivent avoir accès à des parcs individuels auxquels elles et leurs marcassins, uniquement, auront accès. Ce type d'abri améliore le taux de survie des marcassins puisqu'ils naissent dans un endroit sec et mieux protégé des vents et du froid. Cet abri devrait avoir 2 mètres carrés de superficie par femelle en gestation (Lavallée, Hardy et Lavallée, 1991).

Les parcs devraient comporter des corridors de manutention, ce qui facilite la manipulation des animaux lors des traitements à appliquer (traitements vétérinaires, transport, activité de chasse, etc.). Il semble qu'un corral n'est pas nécessaire, du moins pour un petit nombre d'animaux.

### 3.2.2.2 Investissements requis

La construction de la clôture est importante et coûteuse. Le CREAQ, en décembre 1992, estimait le coût de fabrication d'une telle clôture entre 13,00 et 15,60 \$ le mètre linéaire, main d'oeuvre comprise. L'exploitant peut diminuer ces coûts en achetant des clôtures de type "Frost" ayant servi dans des cours d'écoles ou en les fabriquant avec des pieux de bois qu'il peut avoir à bon marché dans cette région de production forestière. De plus s'il construit lui-même sa clôture, les coûts seront diminués. Il est suggéré de prévoir 1,5 fois le périmètre prévu d'enclos, pour les divisions internes.

Le CREAQ (décembre 1992) estimait les investissements de base requis de la façon suivante pour un élevage de 20 à 40 femelles:

- . Équipements: balance, cage de contention, abreuvoirs, mangeoires, silos à moulée 4 500 à 7 700 \$
- . Machinerie: véhicule tout terrain avec remorque, 1 tracteur 40 hp, 1 souffleur à neige, 1 wagon à foin, 1 herse à pâturage 24 000 \$

**RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.**

- . Animaux: (voir les prix dans la section 3.1.1.1 c)
- . Clôture: 13 à 15,60 \$ le mètre, main-d'oeuvre comprise

Le total varie donc selon le nombre de bêtes achetées, l'âge de ces bêtes et le périmètre de la clôture.

Le budget d'exploitation annuel comprend la nourriture des animaux, l'achat de nouveaux animaux et les traitements vétérinaires. Si l'exploitant cultive le foin dont il a besoin pour nourrir ses animaux l'hiver, ces coûts sont diminués. Des céréales et des moulées sont aussi nécessaires en proportions variables, selon l'âge des animaux.

### 3.2.2.3 Taille minimale d'un élevage de sanglier à des fins cynégétiques

Sur la base des informations recueillies, 10 femelles et un mâle sont suffisants pour démarrer. Ce nombre de bêtes permet d'atteindre, en un an ou deux, un troupeau de "croisière" permettant la chasse d'une vingtaine de têtes annuellement. Selon les capacités monétaires de l'éleveur, le site et la demande pour l'activité cynégétique, ce dernier pourra augmenter graduellement son cheptel.

### 3.2.2.4 Besoins en main-d'oeuvre

Selon des renseignements obtenus, les besoins en main-d'oeuvre sous-tendus par cette activité se limitent à une aide temporaire lors de la construction des clôtures. Autrement, le reste de l'année, il n'y aura pas d'emplois générés autre que celui de l'exploitant à la ferme, en autant que l'activité demeure à une échelle de complémentarité. D'ailleurs, le CREAQ (décembre 1992) estime qu'un troupeau de 20 femelles nécessite 0,5 unité-personne par année.

L'activité cynégétique ne demande pas de personnel supplémentaire: l'exploitant peut accompagner les chasseurs et des membres de la famille peuvent aider à l'occasion.

## 3.2.3 Situation actuelle et anticipée de l'offre

### 3.2.3.1 Situation de l'offre au Québec

L'élevage de sanglier est relativement nouveau au Québec. Les premiers élevages remontent à la fin des années '70. Dans ses premières années, il a toujours été considéré sous la rubrique "autres élevages", dans les élevages spécialisés recensés du MAPAQ. Ce n'est que depuis 1990 que des statistiques précises quant à la production de sanglier (nombre de têtes, nombre d'exploitants) sont tenues par le service de statistiques du MAPAQ.

Le tableau 3.4 dresse un portrait de l'évolution de la production, pour les trois dernières années recensées. Les six (6) régions agricoles possédant les cheptels les plus élevés ainsi que la région 01 (Bas Saint-Laurent-Gaspésie-Iles de la Madeleine) y sont étudiées. Les régions moins importantes en fait de nombre de têtes produites ne sont pas représentées, ce qui explique le total plus élevé que la somme des valeurs de chaque colonne.

**Tableau 3.4 Évolution des cheptels de sangliers (nombre de têtes et nombre de déclarants)**

Région	1990		1991		1992	
	Nb têtes	Nb déclarants	Nb têtes	Nb déclarants	Nb têtes	Nb déclarants
05 Estrie	393	7	335	5	365	6
03 Beauce-Appalaches	361	5	219	3	445	4
10 Nord de Montréal	300	1	200	1	210	2
06 Richelieu-St-Hyacinthe	150	1	250	2	250	2
09 Abitibi-Témiscamingue	96	6	172	7	153	5
08 Outaouais-Laurentides	79	4	191	5	258	7
01 Bas St-Laurent-Gaspésie-Iles de la Madeleine	98	5	91	4	111	6
<b>TOTAL</b>	<b>1 593</b>	<b>37</b>	<b>1 653</b>	<b>37</b>	<b>2 052</b>	<b>43</b>

Entre 1990 et 1992, le nombre de têtes au Québec a augmenté de presque 30% tandis que le nombre de déclarants a augmenté de 16%. On remarque que les deux régions ayant subi la plus grande augmentation du nombre de têtes durant cette période sont la région du Richelieu-St-Hyacinthe et celle de l'Abitibi-Témiscamingue, avec des augmentations de 67% et 59%, respectivement.

Il faut noter que les sangliers retrouvés sur les marchés du Québec en 1991 provenaient seulement de l'Ontario (Legault et Garneau, 1991) et se trouvaient dans un réseau de distribution comprenant les commerçants, les abattoirs et les marchés locaux (chasse). Ils étaient importés en morceaux nobles ou vivants pour être chassés ou abattus localement.

Sur la base des informations recueillies, il y aurait environ 20 éleveurs qui offriraient l'activité cynégétique sur leurs fermes, au Québec.

Outre les éleveurs de sanglier exploitant des fermes cynégétiques, la chasse au sanglier en enclos est également offerte par

certaines pourvoiries. À cet égard, le guide des pourvoiries du Québec ne comprend que deux établissements qui offrent la chasse au sanglier. La pourvoirie Safari offre la chasse au faisan, daim, wapiti, cerf rouge, sanglier, bison et dindon sauvage et elle élève ses propres animaux. Elle est située à Saint-Lazare, dans le comté de Bellechasse. Il a été impossible de connaître le volume de production des animaux. Toutefois, les propriétaires élèvent leurs animaux depuis six (6) ans et ils sont pourvoyeurs depuis 2 ans. Leur principal moyen de publicité est la tenue de kiosques lors des grands salons de chasse, de pêche, de plein-air, de pourvoirie, etc. Concernant les activités d'abattage à la ferme, la majorité de leur clientèle provient de Montréal. De plus, ils organisent des tables champêtres.

La pourvoirie Bernard Dubé, située à New-Richmond n'a pu être rejointe.

### 3.2.3.2 Forfaits offerts

Les types de forfait généralement offerts sur les fermes cynégétiques sont des forfaits d'un jour. Selon des renseignements obtenus, les gens aiment se rendre tôt le matin sur la ferme et chasser toute la journée. Si le site est bien aménagé et que le chasseur est moindrement expérimenté, il pourra capturer son sanglier dans la journée.

### 3.2.3.3 Sources de revenus

Une estimation des valeurs moyennes des sources de revenus possibles (CREAQ, 1992) selon l'activité pratiquée est présentée dans le tableau 3.5.

**Tableau 3.5: Valeur moyenne des sources de revenus des élevages de sangliers**

Chasse (\$/tête)	Méchouis (\$/tête)	Venaison (\$/tête)
575	450	360

Le prix pour la chasse varie entre 350 et 800 \$ par animal, selon le tableau ci-haut. À 350 \$, il s'agit d'un prix estimé pour la

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

valeur de la viande tandis qu'à 800 \$, le chasseur convoite le trophée en plus de la viande. Le prix varie généralement selon la longueur des dents, l'âge et la grosseur de l'animal.

Toutefois, le prix des forfaits de chasse varie considérablement d'un établissement à l'autre. Selon une autre source, ces prix varieraient entre 500 \$ et 2000 \$ par bête abattue.

### 3.2.4 Caractéristiques de la demande et perspectives de marché

#### 3.2.4.1 Profil de la clientèle

On constate que la clientèle qui visite ces fermes cynégétiques est une clientèle qui connaît la chasse et qui veut essayer une expérience nouvelle. Les clients trouvent avantageux de pouvoir chasser sur ces sites aménagés car ils sont souvent limités dans leur temps et veulent repartir avec leur animal à la fin de leur séjour d'une journée ou deux.

#### 3.2.4.2 Évolution de la demande

L'activité de chasse peut être démarrée lentement les premières années afin d'établir une clientèle et de faire la promotion de l'activité. Selon des renseignements obtenus, il semble que la demande de sanglier pour l'abattage à la ferme soit appelée à croître car, de plus en plus, la chasse est réglementée et les gens ont de moins en moins accès à des sites de chasse. De même, les gens n'ont plus le temps d'aller chasser pendant plusieurs fins de semaines: ils désirent se déplacer une journée ou deux et surtout, être certains de revenir avec quelque chose.

La demande semble croître plus rapidement que l'offre: certains éleveurs affirment même que la demande est sans cesse grandissante. D'ailleurs, l'augmentation de 30% du nombre de têtes au Québec entre 1990 et 1992 montre qu'il y a une demande certaine pour ces produits. De plus, le sanglier est une espèce qui se reproduit rapidement, ce qui la rend intéressante dans le cadre de l'exploitation d'une ferme cynégétique.

#### 3.2.4.3 Autres créneaux

La vente de la viande à des restaurateurs est une avenue intéressante. Le producteur peut faire abattre l'animal et ensuite réaliser sa commercialisation en quartiers par lui-même.

Il peut aussi faire tailler l'animal en coupes finales pour ensuite en faire la vente en plus petites quantités (Legault et Garneau, 1991). Les parties les moins recherchées peuvent être transformées en sous-produits à haute valeur ajoutée (pâtés, terrine, etc.). Les animaux doivent obligatoirement être abattus dans des abattoirs certifiés. Ainsi, la présence d'un abattoir de porcs dans la région du Témiscouata est très intéressante car la chaîne d'abattage du sanglier est la même que celle du porc. Cet élément doit être tenu en compte car il peut favoriser la mise en marché des animaux qui n'auront pas été abattus lors des activités de chasse.

Enfin, l'organisation de méchouis est une activité qui peut permettre d'aller chercher des revenus supplémentaires: l'éleveur peut s'occuper de la cuisson de l'animal et de la préparation du repas (s'il le désire) (Lavallée, Hardy, Lavallée, 1991).

### 3.2.5 Facteurs critiques de succès

#### 3.2.5.1 Élevage et activité de chasse

La réussite de cet élevage est attribuable en grande partie à l'attention que l'éleveur porte à son troupeau, des soins qu'il y prodigue et du temps qu'il a à y consacrer. Il faut être attentif aux besoins des animaux et savoir détecter tout signe de maladie, de blessures ou de malnutrition.

En ce qui concerne l'activité de chasse, l'éleveur doit avoir une facilité de communication et être doué pour le marketing. Il doit conquérir petit à petit sa clientèle de chasseurs et il devra respecter plusieurs consignes; il doit être très bien organisé, son territoire d'élevage ou de chasse doivent être bien aménagés et localisés et il doit pouvoir effectuer sa commercialisation.

Pour établir sa clientèle de chasse, l'exploitant peut contacter les associations de chasse, les clubs sociaux de divers milieux, les clubs d'employés, etc. De plus, des pamphlets publicitaires expliquant le type de forfait, les aménagements, les règlements et les facilités disponibles devraient être faits et distribués dans les villes où se trouvent une forte concentration de chasseurs.

#### 3.2.5.2 Commercialisation du produit

Selon des renseignements obtenus, la proximité des grandes villes est primordiale, en particulier en ce qui concerne les forfaits de chasse à la journée. En effet, pour ce type de forfait, les

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

chasseurs ne sont pas enclins à se déplacer sur de grandes distances.

Pourtant, d'autres personnes interrogées estiment que la région du Témiscouata, avec les bassins de population d'Edmunston, Cabano, Rimouski et quelques villes des États-Unis situées près des frontières, pourrait développer une activité de ferme cynégétique. Ces villes offrent une concentration de chasseurs qu'il ne faut pas négliger.

Il est entendu que l'exploitant peut toujours étendre sa publicité à un territoire plus grand (grandes villes hors région) et étudier la possibilité de forfaits avec les auberges des environs.

Enfin, avec le moratoire sur la chasse aux cerf de Virginie qui est en vigueur dans la région du Bas Saint-Laurent, certains chasseurs pourraient se tourner vers les fermes cynégétiques élevant du sanglier pour pratiquer leur sport favori, la chasse.

### 3.2.6 Évaluation de l'occasion d'affaires

Le tableau 3.6 résume les points permettant de statuer sur l'occasion d'affaires que constitue l'élevage de sangliers à des fins d'exploitation d'une ferme cynégétique

**Tableau 3.6: Forces, faiblesses, opportunités et menaces**

<b>Forces:</b>	<p>Le territoire de la Forêt Modèle (Témiscouata), avec les superficies de boisés et les pâturages qui s'y trouvent, semble propice à cette activité.</p> <p>Les exploitants forestiers ont des connaissances concernant l'aménagement des boisés et leur gestion: c'est important dans cet élevage qui nécessite 50% de la superficie en boisé.</p> <p>Une expertise est disponible au Québec en ce qui concerne l'élevage des sangliers à des fins cynégétique: association des éleveurs, consultants, bureaux du MAPAQ.</p>
<b>Faiblesses:</b>	<p>Les investissements de départ, même pour un petit nombre de têtes, sont importants: l'éleveur peut les diminuer en recyclant de vieux bâtiments, en construisant ses clôtures et en utilisant des équipements usagés.</p> <p>Les connaissances techniques des exploitants concernant cet élevage sont faibles: elles devront être acquises graduellement tout au long de la mise en place de l'activité.</p> <p>Étant une activité relativement jeune, des efforts de promotion importants sont nécessaires pour assurer le succès de cette activité.</p>
<b>Opportunités:</b>	<p>La demande chez certains éleveurs de sangliers semble croître plus rapidement que l'offre: l'activité de chasse sur des fermes cynégétiques est en pleine expansion.</p> <p>L'interdiction de chasser le cerf de Virginie dans la région du Bas St-Laurent pourrait amener des chasseurs à se tourner vers ce genre d'activité.</p> <p>La présence d'un abattoir de porcs dans la région du Témiscouata permettra à l'exploitant de commercialiser la viande produite en parallèle avec l'exploitation de la ferme cynégétique.</p>

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

<b>Menaces:</b>	Le Ministère de l'Environnement et de la Faune du Québec (MEF) devrait statuer d'ici un ou deux ans sur la chasse en enclos: cette dernière pourrait être abolie ou encore autorisée à des périodes précises et avec un permis de chasse spécifique.
-----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3.3 ÉLEVAGE DE CERVIDÉS À DES FINS D'EXPLOITATION D'UNE FERME CYNÉGÉTIQUE

#### 3.3.1 Description de l'activité

##### 3.3.1.1 Élevage des cervidés

###### Type d'élevage

L'élevage des cervidés est extensif: il se fait en plein-air, dans un enclos délimité par une clôture. Il est recommandé d'avoir un fond de terre de 0,5 hectares par bête, dont un minimum de 25% en boisé (CREAQ, 1992, a). Il est possible de diminuer les superficies exigées en intensifiant les rendements par l'utilisation d'une rotation des enclos.

L'éleveur de cervidés peut commercialiser l'animal de 4 manières:

- . exploitation d'une ferme cynégétique;
- . reproduction;
- . venaison;
- . vente des velours.

Cette analyse touche principalement l'élevage des cervidés à des fins d'exploitation d'une ferme cynégétique. Pour des raisons de terminologie, il est important de noter que dans le cadre de cette analyse, l'activité sera décrite comme étant une activité d'exploitation de ferme cynégétique plutôt qu'une activité de "chasse à la ferme", les deux termes étant toutefois équivalents en fait de geste posé.

Il est important de noter que la régie de l'élevage des cervidés est la même, quel que soit le créneau de marché exploité par l'éleveur. Il n'est donc pas exclu que les exploitants développent les autres créneaux de commercialisation.

###### Espèces considérées

Les cervidés sont des polygastriques (ruminants). Les principales espèces élevées à des fins de chasse sont le daim, le cerf rouge de Nouvelle-Zélande et le cerf de Virginie. Actuellement, une interdiction de chasse du cerf de Virginie est en vigueur dans la région du Bas Saint-Laurent; toutefois, la garde en captivité d'animaux élevés est autorisée. Ces trois espèces sont donc étudiées en parallèle, mais dans l'optique où la chasse aux cerfs de Virginie est suspendue pour un temps indéfini, les éleveurs devront peut-être préconiser l'élevage de cerfs rouges de

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

Nouvelle-Zélande ou du daim. Toutefois, les éleveurs peuvent envisager l'élevage de cerfs de Virginie dans l'optique de les vendre à des producteurs se trouvant dans des zones où la chasse est permise.

D'après un document de fin d'études (Gagné et Giroux, 1993) il semble que le cerf rouge soit préféré aux autres espèces pour deux raisons: premièrement, il est moins nerveux que les autres espèces, donc plus facile à garder en captivité et deuxièmement, il offre la possibilité d'exploiter les velours, en plus des débouchés tels la viande, les reproducteurs et la chasse.

#### Approvisionnement

À l'heure actuelle, des éleveurs offrent des sujets reproducteurs qui permettent à d'autres éleveurs de se constituer un cheptel. Les éleveurs conservent les meilleurs sujets de leur troupeau pour la reproduction et les autres sont destinés à la chasse, à l'exploitation des velours ou à la production de viande. Il semble que le cheptel québécois soit de très bonne qualité.

Il est important d'acheter les animaux chez un éleveur qui a déjà fait ses preuves (MAPAQ, 1992). Avant d'acheter, il est recommandé de:

- . aller voir les animaux sur place;
- . exiger une confirmation écrite des traitements vétérinaires requis (vermifuges, fièvre du transport, etc.);
- . s'assurer que l'animal est marqué;
- . acheter de jeunes sujets.

Le Comité de Références Économiques en Agriculture du Québec (CREAQ) a publié, en décembre 1992, un feuillet sur la valeur des animaux. Les prix qu'ils indiquent sont sujets aux fluctuations du marché, selon l'offre et la demande. Le tableau 3.7 présente cet estimé des prix des cervidés.

**Tableau 3.7: Estimation du prix des cervidés (CREAQ, 1992)**

SUJETS	6 mois		1 1/2 ans		2 1/2 ans	
	Mâle (\$)	Femelle (\$)	Mâle (\$)	Femelle (\$)	Mâle (\$)	Femelle (\$)

Cerf de Virginie	200-400	300-600	400-750	600-1000	600-1000	1000-1500
	n.d.	n.d.	1200-1800	0	0	0
Cerf rouge	n.d.	n.d.	450-600	2400-3500	1200-1800	2600-3200
Daim				500-700	600-1500	500-1000

Toujours selon Gagné et Giroux, les troupeaux sont de plus en plus nombreux au Québec. Ainsi, il devient plus facile de se procurer des animaux pour débiter un élevage, ce qui fait que les prix des animaux baissent. Il serait donc hasardeux d'accorder trop d'importance aux revenus provenant de la vente d'animaux de reproduction car ce marché peut changer rapidement. La même remarque s'applique aux prix énumérés dans le tableau 3.4.

#### Régie de l'élevage

La taille de la portée moyenne est de 1 petit à la première gestation. Dans la majorité des élevages en captivité, les femelles donneront des jumeaux à partir de leur deuxième gestation. La gestation du cerf de Virginie est de 200 jours et la mise bas a généralement lieu à la fin mai ou au début juin. En captivité, les chevreuils peuvent vivre jusqu'à vingt ans et les femelles peuvent encore donner naissance à l'âge de 14 ans (MAPAQ, 1989).

Dans la nature, les cervidés se nourrissent de branches, de ramilles, de bourgeons et de plantes de sous-bois. En captivité, s'ils ont accès à des endroits cultivés, le mil, le trèfle, la luzerne, l'avoine et l'orge sont les variétés qu'ils préfèrent. De même, ils sont friands des résidus de maraîchage (laitue, pommes, betteraves, pommes de terres, etc.).

En 1989, le MAPAQ estimait le coût de l'alimentation, basé sur un bon foin de trèfle et de mil à 90 \$/tonne et d'un concentré de 16% protéines à 280 \$/tonne, à environ 160 \$ par femelle, 110 \$ par mâle et 67 \$ par jeune (MAPAQ, 1989).

#### 3.3.1.2 Exploitation d'une ferme de chasse

À l'heure actuelle, la situation de la chasse en enclos en est une de tolérance en ce qui concerne les espèces autres que le cerf de Virginie. D'après les renseignements obtenus auprès des autorités responsables de la réglementation de la chasse au MEF (Ministère

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

de l'Environnement et de la Faune du Québec), il semble que d'ici la fin de 1995, il y aura un règlement qui statuera sur la saison, le permis et les endroits où la chasse en enclos sera permise.

Les éleveurs offrant des sites de chasse construisent un enclos de chasse, distinct de celui de l'élevage. Cet enclos devra être bien aménagé afin que le chasseur y soit à l'aise. L'animal est vendu avant la chasse, au poids. Il est très important d'avoir un territoire qui se prête à la chasse. Il est fortement recommandé de consulter des gens d'expérience, connaissant cet élevage et les particularités que devrait avoir les territoires destinés à la chasse et à l'élevage. Le propriétaire doit connaître son boisé et il se peut qu'un site qui se prête très bien à l'élevage ne puisse satisfaire les exigences requises par l'activité de chasse.

Les chasseurs sont une clientèle de choix pour les éleveurs car ils leur permettent de vendre directement leur produit à la ferme, sans intermédiaire ni frais de transport. Chez certains éleveurs, il semble que la demande ne suffit plus.

Les chasseurs qui visitent les fermes cynégétiques recherchent certaines qualités chez les cervidés: ils devraient être vifs, agiles et se déplacer rapidement, ce qui peut faire toute la différence entre une chasse banale et une chasse hautement sportive.

### 3.3.2 Aspects économiques

#### 3.3.2.1 Infrastructures et équipements requis

L'été, le troupeau est au pâturage ou dans le boisé et l'hiver, le boisé offre une protection contre les aléas climatiques. Des bâtiments traditionnels peuvent être utilisés pour entreposer les aliments et la machinerie. Un enclos d'élevage doit être construit ainsi qu'un corral. L'enclos est ceint d'une clôture qui doit être relativement haute dans le cas des cervidés, soit entre 2 et 3 mètres. En effet, les cervidés sont de bons sauteurs et il est important que les clôtures les empêchent de se sauver.

Un corral doit être aménagé: il sert principalement à la manipulation des animaux lors des traitements vétérinaires, pour isoler certaines bêtes ou pour effectuer le transport des animaux.

Pour ce qui est des activités de chasse, il faudra construire un enclos: cet enclos devra être suffisamment grand pour que le chasseur se sente comme dans un milieu naturel.

#### 3.3.2.2 Investissements requis

La construction de la clôture est importante mais coûteuse. En décembre 1992, le CREAQ estimait le coût de fabrication d'une telle clôture entre 13,00 et 15,60 \$ le mètre linéaire, main-d'oeuvre comprise. L'exploitant peut diminuer ces coûts en achetant des clôtures de type "Frost" ayant servi dans des cours d'écoles ou en les fabricant avec des pieux de bois qu'il peut avoir à bon marché dans cette région de production forestière. De plus, s'il construit lui-même sa clôture, les coûts seront diminués. Il est suggéré de prévoir 1,5 fois le périmètre prévu d'enclos, pour tenir compte des divisions internes.

Le CREAQ (décembre 1992) estimait les investissements requis de la façon suivante pour un élevage de 20 à 40 femelles:

- . Équipements: balance, cage de contention, abreuvoirs, mangeoires, silos à moulée 6 700 à 9 000 \$
- . Machinerie: 1 tracteur 40 hp, 1 souffleur à neige, 1 wagon à foin, 1 herse à pâturage, 1 faucheuse 24 000 \$
- . Animaux: (voir les prix dans la section 3.3.1.1 c)
- . Clôture: 13 à 15,60 \$ le mètre, main-d'oeuvre comprise
- . Corral: le coût d'aménagement varie entre 8000 et 15 000 \$

**RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.**

Le total varie selon le nombre de bêtes achetées, l'âge de ces bêtes et le périmètre de la clôture.

Le budget d'exploitation inclut la nourriture des animaux, l'achat de nouveaux reproducteurs ainsi que les traitements vétérinaires. Il est donc très variable selon le nombre d'animaux possédés.

### 3.3.2.3 Taille minimale d'un élevage de cervidés à des fins cynégétiques

Sur la base des informations recueillies, il semble que 10 femelles et un mâle soient suffisants pour démarrer. Ce nombre de bêtes permet d'atteindre, en 1 an ou deux, un troupeau de "croisière" permettant la chasse d'une vingtaine de têtes annuellement. Selon les capacités monétaires de l'éleveur, les possibilités d'expansion du site et la demande pour l'activité cynégétique, ce dernier pourra augmenter graduellement son cheptel.

### 3.3.2.4 Besoins en main-d'oeuvre

En général, les besoins en main-d'oeuvre sous-tendus par cette activité se limitent à une aide temporaire lors de la construction des clôtures. Autrement, le reste de l'année, il n'y aura pas d'emplois générés autre que celui de l'exploitant à la ferme, en autant que l'activité demeure à une échelle de complémentarité. D'ailleurs, il est estimé qu'un troupeau de 45 femelles nécessite 0,25 unité-personne par année (CREAQ, 1992). Même lors de l'activité de chasse, l'éleveur peut accompagner lui-même les chasseurs ou se faire aider par des membres de sa famille, qui connaissent les animaux.

### 3.3.3 Situation actuelle et anticipée de l'offre

#### 3.3.3.1 Situation de l'offre au Québec et au Canada

L'élevage de cerfs domestiques est relativement nouveau au Québec (Gagné et Giroux, 1993). Les premiers élevages remontent au début des années '70, soit à peu près en même temps que la production en Nouvelle-Zélande. Elle n'a toutefois pris de l'ampleur que depuis les dix dernières années.

L'association des éleveurs de cervidés du Québec a vu le jour en 1990: elle regroupe 160 membres, qui ne représentent que la moitié des éleveurs de cervidés du Québec.

Le tableau 3.8 montre l'évolution de la production de cervidés au Canada.

**Tableau 3.8: Approximation de l'évolution de la production de cerfs au Canada**

Années	1987	1988	1989	1990
Cerf rouge	350	n.d.	n.d.	5000
Cerf de Virginie	650	780	936	1123
Daim	3200	3840	4608	5529
Wapiti	4900	5880	2056	8467

Source: Gagné et Giroux, 1993

Pour le cerf rouge, on note une augmentation approximative de 1300% tandis que pour le cerf de Virginie, une augmentation de 75%, entre 1987 et 1990. On remarque donc que l'offre a considérablement augmenté au cours de ces quatre années. Cela peut refléter l'engouement des canadiens pour la viande de ces animaux et pour la chasse. Si l'on regarde l'évolution au niveau du Québec (voir le tableau 3.9), on remarque une augmentation du nombre de têtes d'environ 120% pour le cerf de Virginie et de 335% pour le cerf rouge, entre 1991 et 1992.

Selon une entrevue téléphonique, il y aurait environ 20 éleveurs qui offriraient l'activité cynégétique sur leurs terrains, au Québec.

**Tableau 3.9: Production de cervidés au Québec (1991 et 1992)**

	Nombre d'exportation		Nombre de têtes	
	1991	1992	1991	1992
Cerf rouge	8	28	109	474
Cerf de Virginie	74	269	1195	2655
Daim	29	63	843	956
Wapiti	10	19	159	246

Source: Gagné et Giroux, 1993

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

### 3.3.3.2 Forfaits offerts

Les types de forfait généralement offerts sur les fermes cynégétiques sont des forfaits d'un jour. Il semble que les gens aiment à se rendre tôt le matin sur la ferme et chasser toute la journée. Si le site est bien aménagé et que le chasseur est moins expérimenté, il pourra capturer son cerf dans la journée.

### 3.3.3.3 Évolution des prix

Une estimation des sources de revenus possibles (CREAQ, 1992) selon l'activité pratiquée est donnée dans le tableau 3.10

**Tableau 3.10: Valeur moyenne des sources de revenus des élevages de grands gibiers (CREAQ, 1992)**

	Chasse (\$/tête)	Venaison (\$/tête)	Velours (\$/tête)
Cerf rouge	2500	860	235
Cerf de Virginie	1200	---	---
Daim	825	548	---
Wapiti	---	---	1250

Le prix des forfaits de chasse varie considérablement d'un établissement à l'autre. En ce qui concerne les cervidés, l'âge, la grosseur de l'animal et le nombre de pointes des bois (si le chasseur désire le trophée) sont autant de facteurs qui font varier le prix de la bête lors de l'activité cynégétique. Selon des renseignements obtenus, ce prix varie entre 2 000 \$ et 4 000 \$ par bête abattue, tandis que les prix du CREAQ varient entre 600 et 3 500 \$ (valeurs minimales et maximales) selon qu'il s'agisse de la viande uniquement ou du trophée et de la viande.

Par ailleurs, une comparaison a été établie entre les prix de la viande de cerf rouge du Québec et celle de la Nouvelle-Zélande.

Le tableau 3.11 présente cette comparaison.

On note une différence de 8,00 \$ à 12,00 \$ le kilogramme. À qualité égale ou supérieure, les produits néo-zélandais se vendent beaucoup moins cher que ceux du Québec (Gagné et Giroux, 1993). D'ailleurs, les deux grossistes en gibiers interrogés lors de cette étude ont affirmé qu'ils ne s'approvisionnent pas au Québec en raison des prix trop élevés, de la qualité moindre des animaux du Québec et de l'impossibilité de répondre rapidement à la demande à cause du volume insuffisant de production.

Ainsi, il y a moins de risques attribués à l'élevage d'animaux à des fins d'exploitation de fermes cynégétiques plutôt qu'à l'élevage d'animaux destinés à l'abattage pour la chair.

**Tableau 3.11: Comparaison des prix de viande de cerfs rouges**

	Provenance de la viande	
	Québec (\$ CA/kg)	Nouvelle-Zélande (\$ CA/kg)
1988	15,00-17,00	5,40
1989	13,20	5,04
1990	11,00-15,15	3,37

Source: Gagné et Giroux, 1993

### 3.3.4 Caractéristiques de la demande et perspectives de marché

#### 3.3.4.1 Profil de la clientèle

La clientèle qui visite les fermes cynégétiques en est une qui connaît la chasse et qui veut essayer une expérience nouvelle. Ils trouvent avantageux de pouvoir chasser sur ces sites aménagés car ils sont souvent limités dans leur temps et veulent repartir avec leur animal à la fin de leur séjour d'une journée ou deux. Il s'agit donc de chasseurs qui sont familiers avec la chasse aux cervidés mais qui ne connaissent pas nécessairement les fermes cynégétiques. Il faut donc les amener à se familiariser avec ces types d'établissements.

### 3.3.4.2 Évolution de la demande

L'activité de chasse peut être démarrée lentement, les premières années, afin de se construire une clientèle et de faire la promotion de l'activité. D'après des renseignements obtenus, ce secteur est appelé à croître car de plus en plus, la chasse est réglementée et les gens ont moins accès à des sites de chasse. De même, les gens n'ont plus le temps d'aller chasser pendant plusieurs fins de semaines: ils désirent se déplacer une journée ou deux et surtout, être certain de revenir avec une prise.

Il apparaît que la demande croît beaucoup plus rapidement que l'offre. De plus, étant donné l'interdiction de chasser le cerf de Virginie qui est en vigueur dans la région du Bas Saint-Laurent, ces fermes risquent de prendre de l'ampleur et de gagner en popularité auprès des chasseurs de gros gibiers de la région.

### 3.3.4.3 Autres créneaux

En ce qui concerne la viande de cervidés, il semble que les restaurateurs et les hôteliers s'attendent à une grande qualité et à un approvisionnement constant au niveau des éleveurs du Québec (Gagné et Giroux, 1993). Selon une enquête effectuée en 1991 (Gagnon et Savoie, 1991), la quantité de viande de cerfs consommée en 1990, au Québec, était de 343 220 kilogrammes tandis que cette enquête révèle qu'il y aurait un potentiel de consommation de 389 460 kilogrammes. Il semble que les raisons qui expliquent que ce potentiel n'est pas pleinement atteint sont les suivantes:

- . informations manquantes quant aux caractéristiques du produit;
- . absence de ces produits dans les marchés de distribution;
- . réseaux d'écoulement peu structurés.

De plus, un élément qui ne favorise pas la mise en place d'un réseau structuré de mise en marché de la viande de cervidés est le fait que l'association des éleveurs de cervidés du Québec regroupe majoritairement des éleveurs de cerfs de Virginie, dont la vente de la viande est interdite!

Les animaux doivent obligatoirement être abattus dans des abattoirs certifiés. Les cervidés peuvent être abattus dans des

abattoirs bovins ou chevalins.

Pour ce qui est des velours, seul le cerf rouge et le wapiti possèdent des bois qui peuvent être commercialisés. Toutefois, le wapiti est rarement utilisé pour la chasse vu le prix élevé des bois qu'il produit. Pour la production de velours, il y a coupe environ 55 à 70 jours après la chute des bois précédents. Ce moment correspond au maximum de croissance avant que l'ossification ne débute. La coupe doit se faire sous anesthésie générale ou locale si l'animal est sous tranquillisants. La demande de la Corée du Sud, qui est le plus gros importateur de velours au monde, est constante et même en croissance. Toutefois, il s'agit d'un marché qui demande une analyse très poussée et qui ne sera pas détaillée dans la présente étude.

Pour se doter d'une meilleure structure de mise en marché, il est important qu'il y ait une concertation des éleveurs et qu'une proportion plus grande d'éleveurs se regroupent au sein de cette association. En effet, cela favoriserait une meilleure dynamique de mise en marché des produits issus de ces élevages et une meilleure structuration des activités de fermes cynégétiques: une concertation des éleveurs s'avère nécessaire pour garantir l'avenir économique de cette production alternative au Québec (Gagné et Giroux, 1993).

### 3.3.5 Facteurs critiques de succès

#### 3.3.5.1 Élevage et activité de chasse

La réussite de cet élevage tient en grande partie à l'attention que l'éleveur porte à son troupeau, des soins qu'il y prodigue et du temps qu'il y consacre. Il faut être attentif aux besoins des animaux et savoir détecter tout signe de maladie, de blessure ou de malnutrition.

En ce qui concerne l'activité de chasse, l'éleveur doit avoir une facilité de communication et être doué pour le marketing. Il doit conquérir petit à petit sa clientèle de chasseurs et il devra respecter plusieurs consignes; il doit être très bien organisé, ses territoires d'élevage ou de chasse doivent être bien aménagés et localisés et il doit pouvoir effectuer sa commercialisation.

Pour établir sa clientèle de chasse, l'exploitant peut contacter

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

les associations de chasse, les clubs sociaux de divers milieux, les clubs d'employés, etc. De même, des pamphlets publicitaires expliquant le type de forfait, les aménagements, les règlements et les facilités disponibles devraient être faits et distribués dans les villes où se trouvent une forte concentration de chasseurs.

De même, compte tenu que cette activité tend à attirer les chasseurs intéressés à de courts séjours (1 ou 2 journées), l'offre de services d'hébergement devrait être envisagée par l'exploitant: séjours à la ferme, forfait avec les auberges des environs, chalets, etc.

### 3.3.5.2 Commercialisation des produits

La proximité des grandes villes est primordiale, selon l'avis de gens interrogés, surtout s'il s'agit de gens qui ne désirent chasser qu'une journée: ils ne sont pas enclins à se déplacer sur de grandes distances. La disponibilité de services d'hébergement peut alors faire la différence pour attirer une clientèle plus éloignée.

D'ailleurs, la région du Témiscouata, avec les bassins de population d'Edmunston, Cabano, Rimouski et quelques villes des États-Unis situées près des frontières, pourrait développer une activité de ferme cynégétique. Ces villes offrent une concentration de chasseurs qu'il ne faut pas négliger: un exploitant peut débiter avec une dizaine de têtes à chasser annuellement et faire son nom petit à petit. De plus, avec le moratoire sur la chasse aux cerf de Virginie qui est en vigueur dans la région du Bas Saint-Laurent, certains chasseurs pourraient se tourner vers les fermes cynégétiques pour continuer à pratiquer la chasse aux cervidés.

### 3.3.6 Évaluation de l'occasion d'affaires

Le tableau 3.12 résume les points permettant de statuer sur l'occasion d'affaires que constitue l'élevage des cervidés à des fins d'exploitation d'une ferme cynégétique

**Tableau 3.12: Forces, faiblesses, opportunités et menaces**

<b>Forces:</b>	<p>Le territoire de la Forêt Modèle (Témiscouata), avec les superficies de boisés et les pâturage qui s'y trouvent, semble propice à cette activité.</p> <p>Les exploitants forestiers ont des connaissances concernant l'aménagement des boisés et leur gestion: c'est important dans cet élevage qui nécessite 25% de la superficie en boisé.</p> <p>Une expertise est disponible au Québec en ce qui concerne l'élevage des cervidés à des fins cynégétique: association des éleveurs, consultants, bureaux du MAPAQ.</p>
<b>Faiblesses:</b>	<p>Les investissements de départ, même pour un petit nombre de têtes, sont importants: l'éleveur peut les diminuer en recyclant de vieux bâtiments, en construisant ses clôtures et en utilisant des équipements usagés.</p> <p>Les connaissances techniques des exploitants concernant cet élevage sont faibles: elles devront être acquises graduellement tout au long de la mise en place de l'activité.</p>
<b>Opportunités :</b>	<p>L'interdiction de chasser le cerf de Virginie dans la région du Bas St-Laurent pourrait amener des chasseurs à se tourner vers l'abattage à la ferme de cervidés.</p> <p>La chasse aux cervidés étant pratiquée depuis plusieurs années, elle est bien connue et populaire auprès des chasseurs. Les efforts de publicité seront donc facilités.</p>
<b>Menaces:</b>	<p>Le ministère de l'Environnement et de la Faune du Québec (MEF) devrait statuer d'ici un ou deux ans sur la chasse en enclos: cette dernière pourrait être abolie ou encore autorisée à des périodes précises et avec un permis de chasse spécifique.</p>

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

### 3.4 RÉCOLTE COMMERCIALE DES CHAMPIGNONS SAUVAGES

#### 3.4.1 Description de l'activité

##### 3.4.1.1 Cueillette des champignons

La cueillette des champignons forestiers est une activité saisonnière qui peut s'étaler sur plusieurs mois selon la disponibilité des différentes espèces sur le terrain. De façon générale, la période d'abondance des champignons comestibles s'étend de la fin juillet jusqu'à la période de gel (variable selon les régions et correspondant en général au début du mois de novembre). Les deux plus gros mois pour la cueillette sont sans contredit septembre et octobre. La cueillette des champignons de printemps peut également être effectuée. Il est à noter que chaque espèce est caractérisée par une période de récolte qui lui est propre.

Les résultats d'une étude effectuée en Abitibi-Témiscamingue (Champignons Laurentiens, 1994) ont permis d'identifier les espèces suivantes comme offrant un potentiel pour la cueillette commerciale dans cette région:

##### *Champignons de printemps*

- . morilles;
- . verpes;
- . pleurotes.

##### *Champignons d'été et de début d'automne*

- . bolets (comestible, orangé, tomenteux, granuleux);
- . chanterelles (ciboire, clavaire);
- . dermatose des russules;
- . lactaire délicieux;
- . rozaite ridé.

##### *Champignons de fin d'été et d'automne*

- . armillaire (guêtré, couleur de miel, pesant);
- . chanterelle en entonnoir;
- . ganoderme de la pruche;
- . hydne sinué;
- . tricholome équestre.

Bien qu'un inventaire des espèces de champignons sauvages présentes sur les territoires de la Forêt Modèle et/ou dans la région du Bas St-Laurent serait nécessaire avant de conclure sur la présence de ces espèces et sur la capacité de ce territoire à supporter la récolte commerciale, ces résultats sont certainement indicatifs de l'existence d'un potentiel intéressant pour la récolte commerciale des champignons sauvages au Québec.

#### 3.4.1.2 Conditionnement, séchage, transformation et préparation des champignons pour la vente

Les champignons peuvent être commercialisés à l'état frais. Ils peuvent également être séchés ou mis en conserve. La forme sous laquelle les champignons sont vendus diffère selon la durée de conservation, la fragilité et la teneur en eau de l'espèce, l'usage auquel le produit est destiné et son apparence. Les champignons qui ne se conservent que quelques heures doivent être séchés tandis que ceux qui se conservent sur de plus longues périodes, comme par exemple les chanterelles ou l'armillaire (qui se conservent pendant une quinzaine de jours) peuvent être aisément commercialisés à l'état frais. En général, seuls les plus beaux champignons sont vendus à l'état frais. Les produits vendus sous cette forme doivent être exempts de saleté et être entiers.

Une fois récoltés, les champignons doivent être conditionnés plus ou moins rapidement selon l'espèce, afin d'éviter qu'ils se dégradent et perdent de la valeur. Certains champignons, comme par exemple les bolets, doivent être traités le jour de la cueillette alors que d'autres, comme les chanterelles et les armillaires, peuvent être conservés quelques jours avant d'être conditionnés.

Dépendamment de la forme sous laquelle ils sont commercialisés, la préparation des champignons pour la vente comporte généralement les étapes suivantes:

- . lavage et/ou brossage et grattage;
- . inspection, tri et classement;
- . tranchage;
- . séchage ou mise en boîte;
- . emballage;
- . entreposage.

Les champignons peuvent également être vendus en vrac à un emballer qui les achète à l'état frais. Dans ce cas, c'est ce dernier qui effectue le nettoyage et le classement.

### 3.4.2 Aspects économiques

#### 3.4.2.1 Investissement de départ et besoins en fonds de roulement

La récolte commerciale des champignons sauvages est principalement axée sur l'activité de cueillette. Sa réalisation implique l'utilisation d'une main-d'oeuvre importante aux périodes où les champignons sont prêts à être récoltés en forêt. La cueillette constitue donc le principal coût associé à cette activité. Celle-ci est effectuée par des cueilleurs qui sont rémunérés en fonction de l'espèce, sur la base de la quantité et de la qualité des produits récoltés.

En ce qui concerne les infrastructures et équipements nécessaires à la conduite de cette activité, ils se limitent généralement à la construction ou l'aménagement d'un atelier de transformation nécessaire à la préparation et au conditionnement des produits pour la vente. Un tel atelier inclut notamment des aires de réception, de lavage, de préparation, de séchage, d'entreposage (ventilés et/ou réfrigérés) et d'emballage. Il est à noter que si ces infrastructures doivent être disponibles en région et facilement accessibles aux cueilleurs, leur opération peut éventuellement être confiée à une tierce partie pouvant également être responsable de la commercialisation des produits.

#### 3.4.2.2 Situation des prix

Les prix payés pour les champignons forestiers varient selon:

- . l'espèce;
- . l'âge du champignon;
- . les attributs du produit (taille, poids, couleur, apparence, propreté, présence de maladie);
- . les conditions du marché.

L'ordre de grandeur des prix actuellement payés par un grossiste-distributeur de l'Alberta pour différentes espèces de champignons forestiers qui ont été inventoriées dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue se présente comme suit:

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

- . Morilles: 100 \$CA/kg
- . Bolet comestible: 55 \$CA/kg
- . Autres bolets: 30 \$CA/kg
- . Dermatose des russules: 40 \$CA/kg
- . Armillaire guêtrée: 40-55 \$CA/kg
- . Armillaire couleur de miel: 40 \$CA/kg
- . Armillaire pesant: 55 \$CA/kg
- . Hydne sinué: 55 \$CA/kg

Tous les prix présentés dans cette section sont des prix de gros pour des champignons séchés et vendus en vrac.

#### 3.4.2.3 Superficie minimale de territoire forestier à exploiter

Le potentiel commercial de récolte des champignons forestiers dans le territoire de la Forêt Modèle ne peut être déterminé sans une vérification préalable des habitats dans les différents secteurs du territoire et une évaluation de la productivité des sites éventuels de récoltes. Quoi qu'il en soit et compte tenu de l'importance du secteur forestier dans l'ensemble de la région du Bas St-Laurent, l'évaluation du potentiel de récolte des champignons sauvages pourrait, le cas échéant, déborder le territoire étudié pour inclure d'autres secteurs de la région.

#### 3.4.2.4 Besoins en main-d'oeuvre

Tel qu'indiqué précédemment, la cueillette des champignons sauvages est une activité intensive en main-d'oeuvre à certaines périodes de l'année (printemps, été et automne). Le nombre de cueilleurs requis pour effectuer la récolte est fonction de l'éloignement et de la productivité des sites de récolte, de même que de l'habileté des cueilleurs à reconnaître les espèces recherchées et à se déplacer en forêt. Il est à noter que la cueillette des champignons sauvages est une activité qui nécessite de fréquents déplacements et des marches en forêt sur des distances parfois importantes: ceci exige une grande mobilité de la part des cueilleurs. L'activité de cueillette doit donc pouvoir se déplacer en fonction de la présence des champignons, présence qui est nettement influencée par les conditions climatiques. Aussi, utilise-t-on abondamment de petites caravanes et des tentes comme sites de pesée et de paiement pour les cueilleurs.

### 3.4.3 Situation actuelle et anticipée de l'offre

#### 3.4.3.1 La récolte commerciale au Canada

Bien qu'aucune statistique officielle sur la récolte commerciale des champignons sauvages au Canada n'est actuellement disponible, la popularité de cette activité a cru de façon marquée depuis les dix ou quinze dernières années. Traditionnellement concentrée dans la région côtière ouest du Canada (Colombie-Britannique) en raison d'une part de son climat particulièrement humide et d'autre part de la présence de populations européenne et asiatique dans cette région, cette activité s'est étendue graduellement vers l'est (Alberta, Saskatchewan et Manitoba). Les principales espèces récoltées à des fins commerciales dans ces régions sont l'armillaire pesant (Pine mushroom), les morilles, les chanterelles et les bolets. En 1988, les membres de la Canadian Wild Mushrooms Association, une association professionnelles regroupant les principaux exportateurs de champignons sauvages dans l'Ouest canadiens ont déclaré avoir exporté environ 100 tonnes d'armillaires pesants. En tenant compte que les ventes de cette seule espèce de champignon sauvage représentaient 70% du chiffre d'affaires des membres de l'association, la valeur des exportations totales de champignons sauvages effectuées par ce groupe représentaient, à elles seules, près de 6 M\$ CA au prix du gros, en 1988.

Sur la base des informations recueillies, il semble que cette activité se pratique également dans les Maritimes alors qu'au moins une entreprise effectuant la commercialisation des champignons sauvages a été identifiée en Nouvelle-Écosse. Cette entreprise, qui serait en opération depuis plus d'une douzaine d'années, disposerait d'infrastructures de conditionnement et de transformation des champignons sauvages et ferait appel à des cueilleurs pour assurer son approvisionnement.

L'intérêt pour la récolte commerciale des champignons sauvages au Québec serait assez récent mais se développerait rapidement. Une entreprise de Berry, près d'Amos (Champignons Laurentiens Inc.) a récemment obtenu une aide financière du Service canadien des forêts, dans le cadre du programme "*Essais, expérimentations et transfert technologique en foresterie*" pour évaluer le potentiel de cueillette et de mise en marché des champignons forestiers sauvages dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue. Les résultats de la première phase de cette étude, publiés en mars 1994, indiquent que la région possède à la fois les espèces et les habitats pour supporter une récolte commerciale. Cette

entreprise a démarré la récolte des champignons sauvages à l'échelle commerciale et projette d'en récolter pour une valeur d'environ 200 000 \$ CA cette année. Également, un groupe de promoteurs de Rimouski, soit Les marchés G.P., pilote également un projet de cueillette de champignons sauvages pour fins de conditionnement et de transformation. L'entreprise aurait investi des sommes d'argent considérables, jusqu'à présent, afin d'évaluer le potentiel de récolte des champignons sauvages, particulièrement dans la région du Saguenay-Lac-St-Jean. Cette entreprise aurait également obtenu de l'aide financière pour effectuer de la prospection de clientèle sur les marchés internationaux. Bien qu'aucun autre promoteur n'ait été identifié dans le cadre de la présente étude, il n'est pas impossible que d'autres projets de récolte commerciale soient actuellement en voie de réalisation au Québec ou ailleurs au Canada.

De l'avis des spécialistes consultés, la présence des mêmes espèces de champignons aussi bien dans l'est que dans l'ouest canadien expliquerait le développement de l'industrie des champignons sauvages dans l'est du pays. En effet, il semble que les industriels soient intéressés à étendre leurs activités dans l'Est: en effet, ils sont incapables de répondre à la demande avec la seule production effectuée dans l'Ouest. À cet égard, il apparaît qu'en 1992, les entreprises canadiennes auraient eu à se procurer environ 20% de leurs approvisionnements sur le marché américain.

La récolte des champignons sauvages est une activité non réglementée au Canada. Les autorités de la province de Colombie-Britannique évoquent actuellement la possibilité d'implanter des mesures en ce sens, compte tenu d'une part, du manque à gagner pour le gouvernement résultant de l'exploitation de la forêt publique et d'autre part en raison des pressions très fortes qu'engendre cette activité sur la ressource écologique.

#### 3.4.3.2 La récolte commerciale aux États-Unis

Tout comme au Canada, la récolte commerciale des champignons sauvages aux États-Unis se concentre dans les états localisés sur la côte du Pacifique, dans la région Nord-ouest et en particulier Washington et l'Orégon.

La récolte commerciale des champignons sauvages aux États-Unis est, tout comme au Canada, difficile à estimer en raison de l'absence de statistiques officielles et de réglementation entourant cette activité. L'état de Washington fait exception à cette règle; en 1989, une loi obligeant les acheteurs et vendeurs de champignons sauvages à détenir un permis et à déclarer les volumes récoltés annuellement a été votée. Cette année-là, la récolte commerciale de champignons sauvages déclarée par les intermédiaires accrédités s'est établie à un peu moins de 260 000 lbs. En 1990, les volumes officiellement déclarés représentaient près de 500 000 lbs. Toutefois, en raison de l'introduction très récente de la loi et du temps requis par les intermédiaires pour s'y conformer, les données de 1989 ne représenteraient qu'environ 10% de la récolte totale de champignons sauvages dans cet état et celles de 1990, 20% de la récolte totale de l'année. En l'occurrence, la production commerciale totale de cet état était estimée à 2 500 000 lbs, (1 136 tonnes) pour une valeur approximative de 6 M\$ US au prix du gros en 1990.

En 1992, le ministère de l'Agriculture des États-Unis estimait la production à 8 000 000 lbs (3 600 tonnes). La récolte commerciale des champignons sauvages en Orégon était quant à elle estimée à 2 200 000 lbs (1 100 tonnes) en 1992. Les principales espèces de champignons sauvages récoltées commercialement dans la région du Pacifique aux États-Unis sont le bolet (King bolete), la chanterelle ciboire (Golden chanterelle and White chanterelle), la morille (Edible morel) et l'armillaire pesant.

#### 3.4.4 Caractéristiques de la demande

Les principaux marchés de consommation des champignons sauvages sont les pays asiatiques et les pays d'Europe continentale. À cet égard, le Matsutake (ou Champignon des pins) est particulièrement recherché par la clientèle asiatique alors que les européens préfèrent les bolets, chanterelles et morilles. La demande pour ces espèces se limite exclusivement à la gastronomie. Certains champignons sauvages sont également utilisés à d'autres fins dans ces régions, notamment à des fins médicinales, pour favoriser la régénération forestière, pour la fabrication de teintures, et autres. Les caractéristiques de cette demande sont toutefois méconnues, l'information possédée par les entreprises qui interviennent sur ces marchés étant jalousement conservée.

Quoi qu'il en soit, il apparaît que la demande de champignons sauvages sur les marchés internationaux est en croissance en raison, d'une part, de l'accroissement démographique des pays asiatiques et d'autre part, de la diminution des volumes de cueillette. Cette diminution serait principalement attribuable à un phénomène de sur-exploitation de la ressource et à la diminution des peuplements forestiers matures en Europe et en Asie, de même qu'à des problèmes de contamination dans certaines régions (Sibérie).

Le marché Nord-américain ne constitue pas pour le moment un débouché important pour les champignons sauvages. En effet, la consommation de champignons n'est pas ancrée dans les traditions canadienne et américaine mis à part chez les communautés ethniques européenne et asiatique qui habitent ces régions. Ces marchés sont donc entièrement à développer et toute évolution de la consommation ne pourra se faire que dans un horizon à long terme.

#### 3.4.5 Facteurs critiques de succès

Les facteurs critiques de succès d'une activité de récolte commerciale des champignons sauvages sont reliés d'une part à l'exploitation rationnelle de la ressource et aux opérations de cueillette et d'autre part à la commercialisation des produits.

##### 3.4.5.1 Exploitation de la ressource

L'évaluation du potentiel d'un territoire donné pour la récolte de champignons sauvages à des fins commerciales est une condition de base essentielle au succès de cette activité. Cette évaluation doit être effectuée pour plusieurs raisons:

- . identifier les espèces de champignons qui peuvent être d'intérêt commercial et qui sont présentes sur le territoire;
- . identifier les habitats ou les espèces d'arbres avec lesquels ces champignons sont associés;
- . déterminer le potentiel de récolte du territoire concerné sur la base d'un échantillonnage du nombre de champignons récoltés;
- . déterminer le plus précisément possible les périodes de

récolte des différentes espèces de champignons recherchés.

Des méthodes de cueillette adéquates doivent être instaurées afin de préserver l'équilibre de l'habitat des champignons et favoriser la régénération de la ressource. Ainsi, la pratique qui consiste à racler le sol forestier pour mettre à nu les jeunes boutons de champignons est à éviter. De même, le piétinement des talles de champignons peut affecter le rendement ultérieur de certains sites.

L'activité de cueillette étant, dans la plupart des cas, une activité qui nécessite de fréquents déplacements sur de longues distances, la mobilité des cueilleurs, de même que leur habileté à s'orienter en forêt et à identifier les champignons d'intérêt sont également des facteurs critiques du succès de cette activité.

#### 3.4.5.2 La commercialisation des produits

Tel qu'indiqué précédemment, le marché des champignons sauvages est un marché international contrôlé par un nombre relativement restreint d'entreprises souvent en opération depuis longtemps. Leurs gestionnaires ont développé une connaissance approfondie des caractéristiques de la demande sur les marchés qu'ils desservent et conservent jalousement ces informations. En l'occurrence, une entreprise désireuse de s'attaquer elle-même au marché des champignons sauvages sans avoir recours à un intermédiaire déjà établi devrait au préalable acquérir des compétences de mise en marché, effectuer de la prospection sur les marchés internationaux et développer des relations de confiance avec sa clientèle afin de minimiser les risques de marchés inhérents à cette activité.

#### 3.4.6 Évaluation de l'occasion d'affaires

Le tableau 3.13 résume les points permettant de statuer sur l'occasion d'affaires que constitue la récolte commerciale de champignons sauvages.

Tableau 3.13: Forces, faiblesses, opportunités et menaces

<b>Forces:</b>	<p>Le territoire de La Forêt Modèle avec ses différents habitats forestiers, semble à priori propice à cette activité.</p> <p>Les exploitants forestiers ont déjà à leur actif des compétences susceptibles d'être mises en valeur par la mise en place de cette activité. Ils ont une bonne connaissance des habitats forestiers présents sur leur territoire et des associations possibles entre les différentes espèces d'arbres et de champignons.</p>
<b>Faiblesses:</b>	<p>La méconnaissance du potentiel de la récolte commerciale des champignons sauvages à l'intérieur du territoire de La Forêt Modèle et dans la région du Bas St-Laurent dans son ensemble ne permet pas de conclure sur leur capacité à supporter cette activité pour le moment.</p> <p>L'expertise technique dans le domaine de la mycologie forestière semble présente au Québec mais elle ne se trouve pas dans la région. Les exploitants n'auront d'autres choix que de développer eux-mêmes leur savoir-faire ou faire appel à des consultants externes.</p> <p>Cette activité nécessite de pouvoir identifier les espèces recherchées et les espèces présentant un intérêt commercial. La méconnaissance des exploitants et des cueilleurs éventuels en cette matière constitue un obstacle qui peut cependant être surmonté par une formation adéquate.</p> <p>L'activité de cueillette exige une bonne mobilité de la part des cueilleurs pour effectuer de fréquents déplacements en forêt, une certaine dose d'esprit aventurier (campements) et un très bon sens de l'orientation. La disponibilité de travailleurs intéressés à exercer cette activité devrait être évaluée.</p>

<b>Opportunités:</b>	<p>La demande de champignons sauvages sur les marchés internationaux augmente en raison de l'accroissement démographique des pays asiatiques et de la diminution des volumes de cueillette.</p> <p>La valeur commerciale des champignons forestiers en général est élevée. À cet égard, l'activité de cueillette pourrait constituer une source de revenu supplémentaire pour des exploitants forestiers.</p> <p>Les investissements nécessaires au démarrage de cette activité sont limités, surtout si les opérations de conditionnement, de séchage et d'emballage sont effectués par l'acheteur du produit. Aussi, les risques associés à la cueillette des champignons sauvages sont très faibles.</p> <p>Cette activité est intensive en main-d'oeuvre: sa mise en place pourrait contribuer à la création d'emplois saisonniers dans la région.</p>
----------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Tableau 3.13: Forces, faiblesses, opportunités et menaces (suite)**

<b>Menaces:</b>	<p>L'engouement récent pour la récolte commerciale des champignons sauvages s'est traduit par une augmentation significative des volumes récoltés en Amérique du Nord au cours des dernières années. Bien que le marché semble se développer rapidement, l'absence de données sur les conditions de l'offre et de la demande à l'échelle mondiale fait en sorte qu'il est difficile de présumer de sa capacité d'absorption à long terme.</p> <p>La récolte commerciale des champignons sauvages peut constituer une menace pour l'environnement si elle est mal gérée. Cette activité doit donc être effectuée de manière à éviter d'exercer trop de pression sur la ressource afin d'éviter sa destruction.</p>
-----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3.5 CULTURE DE GINSENG SOUS COUVERT FORESTIER

### 3.5.1 DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

L'activité consiste à planter du ginseng américain *Panax quinquefolium* sous un couvert forestier de feuillus situé sur le territoire de La Forêt Modèle et à effectuer la culture et la commercialisation de la semence et des racines produites. Le cheminement des activités impliquées dans l'implantation d'une unité de production de ginseng sous couvert forestier.

#### 3.5.1.1 Préparation du site

Cette activité doit être effectuée préalablement à l'implantation d'une culture de ginseng. Elle implique le nettoyage du sous-bois où la culture sera implantée, le nivellement du sol et la préparation du terrain, incluant sa fertilisation, l'application de pesticides et l'implantation de mesures de protection contre les rongeurs.

#### 3.5.1.2 Ensemencement

La culture du ginseng s'effectue par voie d'ensemencement, au taux d'environ 100 lbs/ac. Cette activité est effectuée manuellement.

#### 3.5.1.3 Entretien de la culture

Une bonne régie de culture nécessite le sarclage du terrain, l'application des pesticides appropriés et la protection des racines de ginseng contre les rongeurs. Il est à noter que le sarclage s'effectue manuellement, dans la plupart des cas.

#### 3.5.1.4 Récolte des racines et de la semence

Les racines de ginseng cultivées sous couvert forestier sont généralement récoltées huit ans après la mise en terre de la semence. La récolte s'effectue manuellement.

Le rendement moyen d'une culture intensive de ginseng sous couvert forestier dans les États de New-York et du Kentucky a été estimé à 1 400 lbs de racines à l'acre (Beyfuss, 1985). En plus des revenus découlant de la vente des racines, la vente de la semence produite par les plants de ginseng constitue également une source de revenus non négligeable pour les producteurs et ce, dès la troisième année d'implantation. Le rendement en semence (selon les mêmes sources) se situait autour de 150 à 250 lbs à l'acre annuellement pour un rendement total de 1000 à 1500 livres à l'acre sur l'ensemble du cycle de production (8 ans).

#### 3.5.2 Aspects économiques

##### 3.5.2.1 Investissements requis

Les investissements de départ requis pour implanter du ginseng sous couvert forestier varient en fonction du degré d'intensité de la culture effectuée. De façon générale, des coûts et des revenus inférieurs sont associés à la culture extensive du ginseng dans un environnement peu ou pas modifié. Dans de telles conditions, les déboursés se limitent généralement à l'achat de la semence et aux coûts de la main-d'oeuvre nécessaire à la préparation du site, l'ensemencement et la récolte.

Les infrastructures requises sont très peu nombreuses dans ce type de culture. En terme d'équipements, l'achat ou la construction d'une unité de séchage des racines de ginseng est à prévoir au moment de la récolte (8<sup>ième</sup> année).

Dans le cadre des deux études américaines (Love, 1982; Beyfuss, 1985) les besoins en fonds de roulement ont été estimés à un peu plus de 120 000 \$ à l'acre (160 000 \$ CA) pour l'ensemble du cycle de production. Les déboursés les plus importants sont effectués à la première année lors de l'implantation de même qu'à la huitième année, année de la récolte.

##### 3.5.2.2 Situation des prix

Les prix payés pour les racines de ginseng diffèrent selon:

- . l'espèce: ginseng américain ou ginseng asiatique;
- . l'origine du produit: ginseng cultivé en plein champ sous ombrière artificielle, ginseng cultivé sous couvert forestier ou ginseng sauvage;
- . l'âge de la racine;
- . les attributs du produit: poids de la racine, conformation, couleur;
- . les conditions du marché.

Les prix actuellement payés pour les principaux types de ginseng américain dans l'état de New-York se présentent comme suit:

- . ginseng cultivé sous ombrière artificielle: 23 à 36 \$ US la livre de poids sec (30 à 50 \$ CA);
- . ginseng cultivé sous couvert forestier: 40 à 220 \$ US la livre (53 à 290 \$ CA);
- . ginseng sauvage: 230 à 300 \$ US la livre (300 à 400 \$ CA).

D'après l'une des sources consultées, les prix du ginseng sont à la baisse. À cet effet, le prix moyen d'une livre de ginseng cultivé en plein champ sous ombrière artificielle serait passé de 56 \$ CA en 1992 à 46 \$ CA en 1993. Une chute du prix en deça de la barre 40 \$ CA est même anticipée par certains experts.

#### 3.5.2.3 Revenu net

Toujours dans le cadre des mêmes études américaines effectuées au cours des années '80, le revenu net provenant de la culture du ginseng sous couvert forestier était estimé à 45 000 \$ US/ac (60 000 \$ CA/ac). Ces prix tiennent compte d'un rendement en racines de 1400 lbs/ac vendues au prix de 70 \$ US/lbs et d'un rendement en semences de 1350 lbs/ac, vendues au prix de 50 \$ US/lbs. Il est à noter que le rendement à l'acre escompté de la culture du ginseng fluctue selon l'intensité de la culture sous couvert forestier.

#### 3.5.2.4 Taille minimale d'une unité de production

La superficie moyenne des cultures de ginseng sous couvert forestier est difficile à estimer. Aux USA, on retrouve des unités de production sur des superficies variant entre 5 et 50 acres et même plus.

En raison de l'importance des frais variables par rapport aux frais fixes dans le coût de production du ginseng, il est possible de cultiver de façon rentable le ginseng sous couvert forestier sur de faibles superficies.

#### 3.5.2.5 Besoin en main-d'oeuvre

La culture du ginseng sous couvert forestier est une activité intensive en main-d'oeuvre. Le nombre total d'heures de travail exigé au cours du cycle total de production (8 ans) est estimé à 12 500 heures, soit une moyenne annuelle légèrement inférieure à 200 jrs par personne par acre. Les besoins les plus importants en main-d'oeuvre se concentrent à la première et à la huitième année.

Sur la base de ces informations, une unité de production de 5 acres pourrait fournir du travail à un équivalent de 5 personnes par année à temps plein. Cependant, en raison des fluctuations du besoin en main-d'oeuvre selon les années et du caractère saisonnier des opérations, les besoins réels en main-d'oeuvre fluctueraient significativement selon les années. Ainsi, ces besoins seraient largement supérieurs à 5 personnes par année en phase d'implantation et au cours de l'année de la récolte.

#### 3.5.3 Situation actuelle et anticipée de l'offre

##### 3.5.3.1 La production canadienne

Bien qu'aucune statistique officielle sur la production de ginseng au Canada ne soit disponible, les superficies totales cultivées ont pu être estimées à environ 5,000 acres actuellement. De son côté, la production totale estimée a fait un bond remarquable au cours des dernières années, passant de 50 000 lbs en 1980, à 1 500 000 lbs en 1993 (Agriculture Canada, 1994) soit un accroissement de près de 3 000%. Plusieurs facteurs ont contribué à cette expansion rapide dont notamment, la disponibilité accrue de semences provenant du Wisconsin, le dynamisme du marché de Hong-Kong, la réduction des limitations à l'importation du ginseng en Chine et la recherche de culture de remplacement du tabac en Ontario.

La méthode de culture effectuée au Canada est la culture sous ombrières artificielle. La production canadienne se concentre dans la région du sud de l'Ontario. Avec une production estimée à 1 000 000 lbs en 1993, soit les deux tiers de la production

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

totale canadienne, l'Ontario est le principal fournisseur de ginseng au Canada. Il est intéressant de remarquer que cette province concentre près de 80% des superficies de ginseng cultivé au Canada. Une partie importante de ces superficies n'ayant été que récemment implantée, on doit s'attendre à un accroissement encore considérable de la production de cette province. La production estimée de l'Ontario devrait approcher les 2 000 000 lbs en 1995. On dénombre actuellement environ 300 producteurs dans cette province. La Colombie-Britannique est la deuxième région productrice en importance avec près de 100 producteurs. Il y a aussi quelques producteurs à l'Ile-du-Prince-Édouard, en Nouvelle-Écosse, au Québec et dans les Prairies. La production québécoise est actuellement très peu développée. Sur la base des informations recueillies auprès des conseillers en horticulture et en agriculture biologique du ministère de l'Agriculture du Québec, seulement cinq producteurs effectuant la culture du ginseng à une échelle commerciale ont pu être identifiés. Ces entreprises sont pour la plupart en phase d'expansion et projettent d'accroître leurs superficies cultivées. Actuellement, la taille moyenne de ces exploitations est de 1 acre ou moins.

L'engouement pour la culture du ginseng au Canada s'est accompagné d'un accroissement substantiel des exportations canadiennes de ce produit. Ainsi, de 1991 à 1993, celles-ci ont presque triplé passant de 282 800 lbs à 764 400 lbs. Au cours de la même période, les importations canadiennes de ginseng ont diminué de façon marquée passant de 558 800 lbs à 153 500 lbs. De 1982 à 1992, entre 93% et 73% des exportations canadiennes ont été expédiées à Hong-Kong pour être classées puis redistribuées sur les marchés asiatiques.

Cette évolution de la structure du commerce international du ginseng traduit bien l'accroissement rapide de la production de ginseng au Canada. Cet accroissement devrait d'ailleurs se poursuivre au cours des prochaines années puisque sur la base des superficies ensemencées en 1992 en Ontario et en 1991 en Colombie-Britannique, la production canadienne de ginseng pourrait dépasser 4 000 000 lbs en 1995. Le Canada occuperait alors le troisième rang parmi les principaux pays producteurs (tous ginseng confondus, *Panax quinquefolium* et *Panax ginseng*) précédant ainsi les États-Unis.

#### 3.5.3.2 La production américaine

Selon les différentes sources consultées, environ 4 000 acres de terres seraient consacrés à la culture du ginseng aux États-Unis. À cette culture s'ajoute la récolte du ginseng à l'état sauvage qui est une activité réglementée aux États-Unis.

De 1981 à 1992, la production totale de ginseng aux États-Unis a presque quadruplée, passant de 537 100 lbs à 1 808 200 lbs. Ces volumes sont ceux déclarés par les entreprises détenant un permis pour l'exportation du ginseng à l'extérieur de leur état d'origine. La production américaine est toutefois relativement stable aux États-Unis depuis quelques années oscillant autour de 1,6 à 1,8 millions de lbs par année. La méthode de culture la plus répandue aux États-Unis est la culture de ginseng sous ombrière artificielle qui accapare plus de 90% du volume produit en 1992. Cette forme de culture est également celle qui s'est le plus développée au cours de la période de 1981 à 1992, passant de 430 300 lbs à 1 649 100 lbs au cours de cette période. La récolte de ginseng à l'état sauvage est quant à elle passée de 106 800 lbs à 159 100 lbs entre 1981 et 1992. Comme les autorités américaines ne recueillent pas de façon distincte les données sur la production de ginseng effectuée sous couvert forestier, les volumes produits selon cette technique sont donc inclus dans la catégorie du ginseng sauvage.

La production américaine de ginseng est fortement concentrée dans l'état du Wisconsin. En effet, plus de 95% du volume de ginseng produit chaque année aux États-Unis origine de cet état ou la culture s'effectue en plein champ sous ombrières artificielles.

La culture du ginseng sous couvert forestier s'effectue presque essentiellement dans les états de la Caroline du Nord, du Tennessee, de la Virginie et du Kentucky. Bien que l'on ne dispose pas de données spécifiques sur le niveau de développement de cette culture, il apparaît que sa popularité s'accroît rapidement aux États-Unis. À cet égard, l'augmentation plus que significative de la production des états où se concentre la production de ginseng sous couvert forestier est une bonne indication. En effet, de 1981 à 1992, la production combinée de ginseng des états de la Caroline du Nord, du Tennessee et de la Virginie a presque triplée, passant de 17 200 lbs à 48 100 lbs.

En ce qui concerne le commerce international des États-Unis en matière de ginseng, on remarque que le niveau des exportations

et des importations s'équilibre. Ainsi, les États-Unis exportent annuellement à peu près la même quantité de ginseng américain (*Panax quinquefolium*) qu'ils importent de ginseng asiatique (*Panax ginseng*).

### 3.5.3.3 La production de ginseng ailleurs dans le monde

Sur la base des informations recueillies, il semble que des exportations massives de semence de *Panax quinquefolium* (ginseng américain) produites aux États-Unis ont été effectuées vers la Chine et d'autres pays asiatiques au cours des dernières années. Pour le moment, il est difficile de prévoir si les objectifs d'autosuffisance en ginseng américain (*Panax quinquefolium*) vont être atteints. Jusqu'à présent, il semble que le ginseng américain produit en Chine soit de piètre qualité. Toutefois, ceci pourrait changer rapidement et se traduire par un accroissement significatif de la concurrence sur les marchés traditionnellement desservis par les États-Unis et le Canada. De plus, en raison de l'intensité des besoins en main-d'oeuvre dans la production de ginseng, la capacité concurrentielle de ces pays est favorisée en raison des faibles niveaux de salaires qui y prévalent.

### 3.5.4 Caractéristiques de la demande

La Chine est à la fois le principal pays producteur et consommateur de ginseng dans le monde. La croissance économique que connaît actuellement la Chine, l'excellente réputation du ginseng américain, le faible niveau actuel de la consommation du ginseng *per capita*, l'adhésion imminente de la Chine au GATT et la baisse des tarifs à l'importation de ginseng laissent présager que la Chine pourrait devenir le principal marché pour le ginseng américain. Les autres principaux marchés de consommation du ginseng dans le monde sont Hong-Kong, le Japon, la Malaisie, le Vietnam, le Laos, le Burma, la Thaïlande, Taiwan, Singapour et les Philippines.

En dépit du fait que le ginseng bénéficie d'une longue tradition sur le plan des usages et du commerce, il n'existe que peu ou pas d'information sur les caractéristiques de la demande de ce produit sur les marchés de consommation. De plus, en raison de l'attrait incontesté que suscite la culture de ce produit en raison de son prix élevé, les entreprises impliquées dans la commercialisation du ginseng se livrent une concurrence féroce

et tentent de préserver à tout prix la confidentialité des informations dont elles disposent, ajoutant ainsi un caractère encore plus secret à cette activité.

Quoi qu'il en soit et sur la base des informations recueillies, il apparaît que la demande de ginseng produit sous couvert forestier est en croissance. Cette situation serait principalement reliée aux facteurs suivants:

- . l'utilisation moins intensive de pesticides dans cette culture en comparaison avec la méthode de culture en plein champ sous ombrières artificielles;
- . l'attrait particulier des acheteurs pour des racines de ginseng plus matures. En effet, les racines de ginseng produites en plein champ sont généralement récoltées à l'âge de 3 ou 4 ans alors que celles produites sous couvert forestier ne sont récoltées qu'après une période de 7 à 8 ans. La croissance plus lente des racines cultivées sous couvert forestier est attribuable à la concurrence que font au ginseng les racines des arbres leur servant de couvert pour l'approvisionnement en eau et en nutriments. Il faut donc 8 ans pour produire en forêt une racine d'un poids équivalent à celui d'une racine de 4 ans cultivée en plein champ. Tel qu'indiqué précédemment, le prix nettement plus élevé des racines produites sous couvert forestier compense en partie pour la période de culture plus longue.

### 3.5.5 Facteurs critiques de succès

Le succès de la culture commerciale du ginseng sous couvert forestier repose sur la capacité du producteur à maîtriser à la fois les aspects techniques et économiques reliés à la production et à la commercialisation du ginseng.

#### 3.5.5.1 Aspects techniques reliés à la production

Sur le plan technique, le producteur doit viser à recréer un environnement semblable aux conditions optimales de croissance du ginseng en milieu naturel. Les facteurs de succès de cette activité sur le plan technique sont donc les suivants:

Implanter le ginseng sous un couvert forestier important afin d'assurer une couverture d'ombre de 75% et plus. Les feuillus possédant un système racinaire profond tel le chêne, le

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

peuplier, le noyer, et le bouleau constituent un milieu propice à la culture du ginseng. Les espèces dotées d'un système racinaire superficiel comme l'érable et les conifères se prêtent moins bien à la culture du ginseng avec lequel leurs racines s'entremêlent, ce qui en complique la récolte. De plus, la concurrence entre les racines de ces espèces et les racines de ginseng pour l'obtention de l'eau et des nutriments du sol défavorise la croissance du ginseng.

Utiliser des sols à la fois humides et bien drainés pour la culture du ginseng. Le sol idéal est un loam contenant au moins 10% de matière organique et plus. La culture en pente se prête bien au ginseng.

Favoriser l'implantation du ginseng dans des régions offrant un climat tempéré au cours de la saison estivale associé à un climat hivernal assez froid afin de satisfaire aux exigences de "chilling" (choc par le froid) de la semence et des racines.

Assurer une protection adéquate contre les rongeurs et contrôler les insectes et les mauvaises herbes afin de réduire la compétition et favoriser la croissance des racines de ginseng. Maintenir, dans la mesure du possible, un niveau de pH du sol de 6,0 à 7,0, bien que le ginseng peut s'accommoder de sol d'un pH de 5,0 si sa teneur en calcium (Ca) et en éléments nutritifs est élevée. Il est à noter qu'à de telles conditions de pH (5,0 et moins) la croissance du ginseng est fortement ralentie alors, l'activité ne devrait pas être considérée.

#### 3.5.5.2 Commercialisation du produit

La majeure partie du commerce du ginseng nord-américain s'effectue par l'intermédiaire de six à sept négociants à la solde d'entreprises localisées à Hong-Kong, qui est en quelque sorte une plaque tournante du marché mondial du ginseng. Ces représentants effectuent généralement plusieurs visites aux producteurs au cours de la période de croissance, créant ainsi des liens privilégiés avec ces derniers et une relation de confiance. Tel qu'indiqué précédemment, les informations concernant le marché sont conservées jalousement par les intermédiaires impliqués. En l'occurrence, un nouveau fournisseur de ginseng n'aurait pour ainsi dire pas d'autre choix que celui d'écouler ses produits à l'intérieur du réseau de distribution existant.

### 3.5.6 Évaluation de l'occasion d'affaires

Le tableau 3.14 résume les points permettant de statuer sur l'occasion d'affaires que constitue la culture du ginseng sous couvert forestier.

**Tableau 3.14: Forces, faiblesses, opportunités et menaces**

<b>Forces:</b>	<p>Le territoire étudié, en particulier celui du Témiscouata qui se caractérise par la dominance de la forêt de feuillus, semble à priori propice à cette culture.</p> <p>Les exploitants forestiers ont des compétences concernant l'aménagement du site et son entretien.</p>
<b>Faiblesses:</b>	<p>Le manque de connaissance des exploitants dans la culture du ginseng. Cette culture est difficile et l'absence de pesticides homologués au Québec complique la tâche des producteurs.</p> <p>L'absence d'expertise technique dans cette culture, effectuée à une très faible échelle au Québec, obligera les producteurs à développer eux-mêmes leur savoir-faire ou à faire appel à des consultants résidant pour la plupart à l'extérieur de la région et probablement du Québec.</p> <p>Aucune donnée n'existe sur la rusticité du ginseng dans la région à l'étude ni sur les rendements potentiels à escompter de cette culture sur le territoire de La Forêt Modèle.</p>

<b>Opportunités:</b>	<p>Le marché du Panax américain, en particulier dans les pays asiatiques, est en croissance.</p> <p>La demande de ginseng produit sous couvert forestier est en croissance. Cette croissance s'explique principalement par la maturité supérieure des racines au moment de la récolte et par l'emploi moins intensif de pesticides dans ce type de culture comparativement à la culture en plein champ.</p> <p>Le prix du ginseng produit sous couvert forestier est supérieur à celui du ginseng produit en plein champ sous ombrières artificielles: ce différentiel de prix entre les produits est voué à se maintenir ou même à s'accroître vu l'augmentation de l'offre de ginseng cultivé en plein champ.</p> <p>Les investissements requis pour le démarrage d'une production de ginseng sous couvert forestier sont inférieurs à ceux requis pour la culture en plein champ. De plus, cette activité peut être démarrée à petite échelle.</p> <p>La culture du ginseng sous couvert forestier est une activité intensive en main-d'oeuvre: son implantation pourrait créer des emplois, principalement saisonniers et/ou à temps partiel.</p>
----------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Tableau 3.14: Forces, faiblesses, opportunités et menaces (suite)**

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

<b>Menaces:</b>	<p>L'offre de ginseng (tous genres confondus) s'est accrue de façon très marquée au cours des dernières années. Le Canada est en voie de devenir l'un des principaux pays producteurs à l'échelle mondiale, devançant les États-Unis. Cette situation pourrait se traduire par un phénomène de saturation du marché en dépit de l'accroissement de la demande. La tendance à la baisse des prix du ginseng observée par certains spécialistes en serait une indication.</p> <p>Le prix du ginseng serait déjà à la baisse, selon certaines sources, en conséquence de l'accroissement rapide de l'offre.</p> <p>Les efforts déployés par la Chine pour atteindre ses objectifs d'auto-provisionnement en Ginseng américain (exportations massives de semences à destination de ce pays) pourraient porter fruit.</p> <p>Le contrôle du marché mondial par un nombre limité d'acheteurs rend les producteurs de ginseng fortement dépendants de la situation prévalant sur les marchés internationaux.</p> <p>Les producteurs américains, notamment ceux du Wisconsin, sont mieux positionnés sur les marchés internationaux que les producteurs canadiens, principalement en raison de leurs efforts de marketing soutenus (étiquette d'identification, publicité et promotion).</p>
-----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### 4. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

L'objectif général de cette étude consiste à soumettre des idées novatrices d'activités complémentaires pour consolider le revenus des exploitants de La Forêt Modèle du Bas St-Laurent. Les activités identifiées devaient être adaptées à la fois au contexte des exploitations forestières du territoire et contribuer à l'atteinte des objectifs énoncés pour le réseau de forêts modèles du gouvernement fédéral, à savoir:

- . Créer des unités d'aménagement viables en favorisant une diversification des revenus;
- . Assurer le développement durable des ressources forestières en préconisant, notamment, une approche de gestion intégrée des ressources;
- . Accroître l'engagement de la population locale dans la mise en valeur des ressources bio-alimentaire et forestière;
- . Favoriser l'entrepreneuriat en milieu rural;
- . Concilier le développement des secteurs bio-alimentaire, touristique et forestier.

Afin d'atteindre ces objectifs, les promoteurs de La Forêt Modèle ont choisi de procéder en trois étapes, les résultats de chacune d'elles devant alimenter les phases subséquentes. Ce document présente les résultats de la première phase, soit l'étude exploratoire. Les buts de cette dernière se résument ainsi:

- . Identifier les activités complémentaires offrant le meilleur potentiel en vue d'une implantation sur le territoire de La Forêt Modèle;
- . Procéder à une évaluation sommaire des occasions d'affaires que constituent ces activités;
- . Recommander aux dirigeants de La Forêt Modèle une démarche adaptée à leur besoins pour la réalisation des phases subséquentes du projet.

La réalisation de la phase 1 du projet a permis de satisfaire à l'ensemble des objectifs énoncés pour cette étape de concert avec les dirigeants de La Forêt Modèle. Dans le cadre de cette étape, un processus d'élimination graduel a été utilisé afin d'identifier les activités à la fois les plus désirables compte tenu des objectifs et des contraintes de la Forêt Modèle et les plus compatibles avec les ressources disponibles sur le territoire étudié. L'application successive de deux filtres,

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

soit un filtre de désirabilité et un filtre de compatibilité à permis de réduire à onze le nombre d'activités. Par la suite, cinq d'entre elles ont été retenues pour une évaluation plus en profondeur afin d'analyser, de façon préliminaire, leur potentiel pour des investissements éventuels dans le cadre du projet de La Forêt Modèle. À cette fin, une description de chaque activité, incluant une évaluation sommaire de ses besoins en capital, en fonds de roulement et en main-d'oeuvre a été effectuée. De même, une analyse de la situation actuelle et anticipée au niveau de l'offre, la demande des produits concernés par ces activités et la détermination de leurs facteurs critiques de succès a été effectuée. Finalement, un tableau synthèse résumant les principales opportunités et menaces reliées à la mise en place de chaque activité, de même que les principales forces et faiblesses du territoire à l'étude en terme de ressources bio-physiques et humaines a été constitué.

Cette étape confirme que les cinq activités suivantes offrent un potentiel intéressant de diversification des revenus des exploitants dans le cadre du projet de la Forêt Modèle du Bas-Saint-Laurent.

- . L'élevage de volailles spécialisées à des fins d'exploitation d'une ferme cynégétique;
- . L'élevage des cervidés à des fins d'exploitation d'une ferme cynégétique;
- . L'élevage des cervidés à des fins d'exploitation d'une ferme cynégétique;
- . La culture du ginseng sous couvert forestier;
- . La récolte commerciale des champignons forestiers.

Face à ces résultats positifs, nous laissons au comité l'initiative de prioriser les activités qui pourraient faire l'objet d'études plus poussées.

Tel que convenu et dans la suite logique de ce projet, l'étape subséquente proposée serait de réaliser une étude de faisabilité et de démonstration terrain. Cette étude comporterait des éléments spécifiques selon la catégorie des activités retenues.

*Pour le ou les élevages retenus par le comité (volailles, sangliers, cervidés):*

- . Étude de marché;
- . Analyse technico-économique;
- . Développement de la stratégie de marketing et du plan d'affaires;
- . Préparation d'un document d'appel d'offre pour les promoteurs;
- . Choix des promoteurs et des sites retenus;
- . Projet pilote pour fins de démonstration et d'évaluation.

*Pour la ou les activités végétales retenues (champignons, ginseng):*

- . Inventaire du milieu pour l'évaluation du potentiel de cueillette;
- . Étude de marché;
- . Analyse technico-économique;
- . Développement de la stratégie de marketing et du plan d'affaires;
- . Préparation d'un document d'appel d'offre pour les promoteurs;
- . Choix des promoteurs et des sites retenus;
- . Projet pilote pour fins de démonstration et d'évaluation.

Si les résultats de cette phase sont positifs, la poursuite du projet vers la phase 3 permettra l'implantation sur une base opérationnelle de la (ou des) activité(s) retenue(s).

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

## 5. LISTE DES PERSONNES ET ORGANISATIONS CONTACTÉES

### AGRICULTURE CANADA

Nicole Charest, conseillère, secteur horticole  
Richard Dullighan, advisor, special crops  
Lucie Larose, conseillère, secteur horticole  
Scott Redhead, spécialiste en champignons forestiers

### ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE SANGLIERS DU QUÉBEC

M. J-Alfred Boutin, président  
M. Denis Poliquin, secrétaire

### ASSOCIATION DES ÉLEVEURS DE CERVIDÉS DU QUÉBEC

Mme Claudette Dorval, secrétaire

### BIOPLANT

Claudine Martel, directrice des projets agricoles

### BRITISH COLUMBIA MINISTRY OF AGRICULTURE AND FOOD

Al Oliver, ginseng specialist

### BRITISH COLUMBIA MINISTRY OF FORESTS

Melanie Milum, researcher, Integrated Resources Branch  
Randy Molina, researcher, botanist

### CENTRE DE DÉVELOPPEMENT D'AGROBIOLOGIE

Pierre Jobin, conseiller

### CENTRE QUÉBÉCOIS DE VALORISATION DE LA BIOMASSE

Danielle Rivard, responsable, secteur agro-alimentaire

### CLUB ROUE DU ROY INC.

M. Ricky longtin

### COLLÈGE MACDONALD, HORTICULTURALINFORMATION SERVICE

### FÉDÉRATION DES POURVOIRIES DU QUÉBEC

M. Serge Tanguay

### INSTITUT DE RECHERCHE EN BIOLOGIE FORESTIÈRE

André Fortin, directeur

### LA CÉDRIÈRE DES GRONDINES, GRONDINES

Mme Gratton, éleveuse de faisans

MAPAQ, DIRECTION DES PRODUCTIONS ANIMALES

M. Pierre Dubois, agronome  
M. Gaston Léonard, agronome  
M. Normand Demers

MAPAQ, DIRECTION DES PRODUCTIONS VÉGÉTALES

J-M Baillargeon, conseiller  
Hélène Boisvert, conseillère  
Yves Lauzon, conseiller en agriculture biologique  
Luc Urbain, conseiller en horticulture  
Marcel Roy, conseiller en agriculture biologique

M. MARCEL BELZILE, AGRONOME

MEF, RÉGLEMENTATION SUR LA CHASSE

M. Gaétan Hamel  
M. Gaston Cayer

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE L'ONTARIO

Mme Diane Spratt

NORTH CAROLINA STATE UNIVERSITY

Jeanine Davis, ginseng crop adviser

NEW YORK EDUCATIONAL CENTER

Bob Beyfuss, ginseng crop adviser

NEW YORK STATE GINSENG ASSOCIATION

Steve Roth, president

ONTARIO MINISTRY OF AGRICULTURE AND FOOD

Pam Fisher, adviser  
Bob Roy, ginseng specialist

POURVOIRIE FLUVIALE 4-SAISONS, CACOUNA

Mme Denise Boucher

POURVOIRIE SIMDAR

POURVOIRIE SAFARI

SERVICE CANADIEN DES FORÊTS

Claude Aerni

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

Jacques Robert  
UNIVERSITÉ LAVAL, DÉPARTEMENT DE PHYTOLOGIE  
P-A Dubé, professeur  
André Gosselin, professeur

USDA AGRICULTURAL RESEARCH SERVICE  
James Duke, research botanist

USDA INSPECTION SERVICE  
Don Thompson, adviser, Plant and Animal Inspection

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA)  
Joel Greene, adviser, special crops  
Doug Schmidt, officer, New York Regulatory Program for Ginseng

UNITED STATES FISH AND WILDLIFE SERVICE  
Carol Carson, officer, United States Ginseng Program

## 6. LISTE DES OUVRAGES CONSULTÉS NON-CITÉS

- Beyfuss, R.L. (1990). *American Ginseng Production in New-York State*. Cornell cooperative extension of Greene County.
- Beyfuss, R.L. (1985). *Historical use, Trade and Cultivation of ginseng*. Thèse de maîtrise, Cornell University. 70 p.
- Charest, N. (1994). *Vue d'ensemble du secteur canadien du ginseng*. Note de service. Agriculture Canada.
- Davis, J.M. (1993). *Care and planting of ginseng seed and roots*. Horticulture information leaf. No. 127. North Carolina, Cooperative extension service.
- Fisher, P. (1993). *Growing ginseng in Ontario*. Notes de conférence présentée à l'occasion de la Horticultural Crops Conference, feb., 18.
- Konsler, T.R. (1992). *Ginseng: A production guide for North Carolina*. North Carolina Cooperative Extension Service, North Carolina State University.
- McRae, M. (1993). *Mushrooms, Guns and Money*. This world, oct., 10.
- Molina, R., T. O'Dell, D. Luoma, M. Amaranthus, M. Castellano and K. Russel (1993). *Biology Ecology And Social Aspects Of Wild Edible Mushrooms In The Forests Of The Pacific Northwest: A Preface To Managing Commercial Harvest*. USDA, Forest Service, Pacific Northwest research station. General technical report, PNN-GTR-309.
- Nelly de Geas, (1993). *Agroforestry Industry in British Columbia. Identification of issues, Responsibilities and opportunities for the Ministry of Forest* (draft report). British Columbia Ministry of Forest.
- Persons, W.S. (1994). *American ginseng green gold*. Bright Mountain Books Inc., Asheville, North Carolina. 203 p.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

Quindon, M. (1993). *Le potentiel de la récolte commerciale de champignons évaluée en région*. L'Écho, mercredi, 18 août.

Red Head, S. (1994). *Mushroom harvesting industry in Western North America*. Présenté au 62e Congrès de l'ACFAS.

Saenger, E. (1989). *Killing the golden goose*. British Columbia Report. Sept., 25.

Statistics Canada (1994). *Canadian imports and exports of ginseng roots*. Office of trade evaluation. M. Agriculture Canada.

USDA (1994). *US Mushrooms and ginseng exports*. Foreign Agricultural trade of the US. Calendar year supplement.

## 7. BIBLIOGRAPHIE

- CPAQ (1983). *Le faisan*. AGDEX 458. MAPAQ
- CREAQ (1992). *Grands gibiers: valeur des animaux*. AGDEX 481/850.
- CREAQ (1992, a). *Cervidés: données technico-économiques*. AGDEX 481/821.
- CREAQ (1992, b). *Sangliers: données technico-économiques*. AGDEX 481/821.
- FPQ (1994). *Guide de la pourvoirie 1994*. Fédération des pourvoyeurs du Québec inc. 120 p.
- Gagné, N et S. Giroux (1993). *Bison et cerf rouge, analyse de situation par rapport aux marchés québécois et étrangers*. Université Laval. 120 p.
- Lavallée, J., A. Hardy et L. Lavallée (1991). *L'élevage du gibier au Québec: cas du sanglier et de bison*. Université Laval. 124 p.
- Legault, P. et S. Garneau (1991). *Systèmes de commercialisation québécois des animaux de venaison*. Université Laval. 63 p.
- MAPAQ (1982). *Élevage du faisan*. Direction de l'aviculture. 29 p.
- MAPAQ (1989). *Généralités sur l'élevage du cerf de Virginie*. 17 p.
- MAPAQ (1990). *Profil des exploitations agricoles enregistrées au MAPAQ en 1990*. Service de l'information et des statistiques. 47 p.
- MAPAQ (1991). *Profil des exploitations agricoles enregistrées au MAPAQ en 1991*. Service de l'information et des statistiques.
- MAPAQ (1992). *Profil des exploitations agricoles*. Service de l'information et des statistiques. 48 p.

RAPPORT D'ÉTUDE: Forêt Modèle du Bas St-Laurent Inc.

MAPAQ (1992). *Généralités sur l'élevage du sanglier*. 24 p.

Miron, F. (1994). *Champignons forestiers sauvages: Potentiel de cueillette et de mise en marché*. Forêt Canada. Projet No. 4050.

Savoie, L. et L. Gagnon (1991). *Profil des consommateurs québécois concernant les viandes de bison, sanglier et cervidés*. Université Laval. 45 p.

## **ANNEXE**

### **Fiches techniques (pour fins de comparaison)**

