



Ajoutez de la valeur à votre entreprise touristique par le biais des PFNL

Avez-vous réfléchi à la façon dont les produits forestiers non ligneux (PFNL) peuvent s'intégrer à un éventail d'entreprises œuvrant dans le domaine du tourisme, et y ajouter de la valeur par le biais de nouvelles sources de possibilités et de revenu? Existe-t-il un potentiel de partenariat qui vous permettrait de vous associer avec un fournisseur d'hébergement et d'offrir aux visiteurs une chasse au champignon guidée? Vos techniques de fabrication de couronnes de Noël pourraient-elles mener à un atelier propice à la période des fêtes? Ou encore, vos produits alimentaires sauvages de spécialité pourraient-ils rehausser le menu de restaurants à la recherche d'un caractère unique? Ce bulletin de diffusion fournira des conseils et de l'inspiration en vue de vous aider à percer le monde de l'entreprise axée sur le tourisme.

Vue d'ensemble

Le terme « produits forestiers non ligneux » (ou PFNL) se réfère aux espèces de végétaux et de champignons qui se trouvent dans le sous-bois de la forêt. S'inscrit dans cette définition tout produit connexe, tel que l'artisanat et les aliments sauvages, alors que s'y excluent les produits ligneux conventionnels tels que le bois d'œuvre, la pâte et les bardeaux de bois. Certains produits provenant d'autres régions naturelles sont aussi souvent considérés comme des PFNL.

Les PFNL se divisent en 2 grandes catégories : les PFNL extractifs (ressources retirées d'un milieu) et les PFNL non extractifs (produits qui se rattachent aux services et aux connaissances).

EXEMPLES DE PFNL « EXTRACTIFS »

Plantes florales (par ex. le salal, l'airelle fausse-myrtille, le raisin d'Oregon, les branches de pin, les cocottes, les mousses, etc.)

Les denrées alimentaires (champignons, baies, herbes, algues, etc.)

Les produits de santé (certaines denrées alimentaires, plantes ou écorces)

EXEMPLES DE PFNL « NON EXTRACTIFS »

Les services qui font appel aux PFNL (tournées, ateliers, etc.)

Les connaissances relatives à l'emploi des PFNL (plantes, écologie, emplois traditionnels et modernes, techniques d'artisanat)



croissant de secteurs distincts, ce qui permet aux intervenants de développer des produits ciblés tout en aidant les consommateurs à distinguer les produits sur le marché. S'il existe plus d'une définition, il reste que la plupart d'entre nous connaissons les concepts de « tourisme axé sur la nature », de « tourisme culinaire », de « tourisme éducationnel » et de « tourisme culturel ». Bien que pratiques, ces étiquettes se chevauchent souvent. Par exemple, une tournée guidée dans la forêt en vue d'observer la façon dont les Premières Nations utilisent traditionnellement les plantes sauvages, de même que leurs habitudes alimentaires, s'inscrirait-elle dans la catégorie « éducationnelle », « interprétative », « culturelle » ou « culinaire » de cette liste? En fonction de votre produit individuel et de l'évaluation relative à la stratégie de marketing, c'est à vous de décider.

La collecte et la récolte des PFNL constituent un secteur croissant qui, en Colombie-Britannique, est de l'ordre de plusieurs millions de dollars. Des milliers de gens de tous les coins de la province s'engagent dans la récolte de champignons, de baies, de plantes florales et de nombre d'autres PFNL, de façon occasionnelle, à temps partiel, ou à temps plein. La création de liens avec l'industrie du tourisme au Canada, laquelle s'élève à un milliard de dollars par année, constitue un excellent potentiel en ce qui concerne l'accroissement de perspectives de revenu et d'emploi.

Potentiel touristique des PFNL

L'Organisation mondiale du tourisme définit le tourisme comme les activités de gens qui voyagent à des endroits hors de leur milieu habituel pendant moins d'une année consécutive pour des fins de plaisir, de commerce ou autre raison.

L'industrie du tourisme se divise en un nombre



Exemples de possibilités touristiques relatives aux

EXEMPLES DE POSSIBILITÉS RELATIVES AUX PFNL	
FONDÉES SUR L'OFFRE	<ul style="list-style-type: none"> - PFNL destinés aux magasins de souvenirs (par ex. nourriture sauvage, artisanat, objets culturels tels que le tambour) - destinés aux restaurants (par ex. sauces, condiments, conserves) - destinés aux magasins locaux, aux gîtes touristiques, aux entreprises d'excursion (par ex., denrées alimentaires, savons, objets de décoration) - destinés aux spas (par ex., baumes, huiles essentielles, etc.)
PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> - ateliers d'artisanat et de fabrication de meubles rustiques - forêts botaniques / baumes - production de miel / de chandelles en cire d'abeille, etc. - fabrication de couronnes ou de guirlandes - création d'art à partir de la mousse (cadres, chaises, etc.) - arrangements de fleurs séchées

PFNL

INTERPRÉTATIVES	<ul style="list-style-type: none"> - tournées de plantes indigènes - promenades en nature (par ex., à la forêt, au bord de la mer, promenades alpines, dans le désert) - tournées écologiques en forêt - champignons (collecte/identification) - expéditions d'observation de la faune sauvage
CULTURELLES	<ul style="list-style-type: none"> - utilisation traditionnelle des Premières Nations face à une région particulière - ethnobotanique - arbres culturellement modifiés - fabrication de tambours et de canots - pratiques de récolte et de gestion des ressources - pratiques culinaires
AUTRES	<ul style="list-style-type: none"> - festivals gastronomiques - expositions d'artisanat (par ex., à l'occasion de Noël, expositions de fleurs, de sculptures)



Se mettre au travail

Avant de prendre une décision importante au sujet de votre entreprise, vous devriez être en mesure de répondre, à fond, à six questions essentielles.

QUESTIONS ESSENTIELLES D'ÉTUDE DE MARCHÉ

Mon produit / mon service se vendra-t-il?

Quels seront mes clients?

Quel pourcentage de mon produit / de mon service pourrais-je vendre?

En quelles saisons de pointe mon produit / mon service connaîtra-t-il une forte demande?

AUTRES QUESTIONS IMPORTANTES

Quel service recèle le plus grand potentiel? Où devrais-je concentrer mes efforts?

Où vivent mes clients potentiels? En quoi consiste le profil du secteur touristique cible? Comment puis-je atteindre ce dernier?

Mes ressources sont-elles suffisantes pour répondre à la demande (en termes de matériaux, de temps, de personnel, d'entreposage, de transportation, etc.)?

Les ventes réalisées pendant la saison de pointe peuvent-elles soutenir mon entreprise à l'année ronde? Quelle autre mesure pourrais-je prendre entre les saisons de pointe? S'agit-il d'un moment propice au lancement de mon entreprise?

Quel prix mes clients payeront-ils?

Quelles sont les entreprises concurrentes?

Combien de revenus dois-je toucher afin d'avoir une entreprise viable?

En quoi mon produit / mon service peut-il dépasser celui de la concurrence?

L'étape suivante consiste à analyser ces renseignements en vue de déterminer si votre projet est suffisamment solide pour développer l'entreprise, s'il requiert des modifications, ou encore s'il ne vaut pas la peine de déployer plus d'efforts à cet égard.

L'identification de la zone de marché et du marché cible

L'essence de votre produit, de votre projet



d'entreprise et de la demande des consommateurs peuvent servir de points de départ par rapport à la détermination du ou des marché(s) cible(s), et de la zone du ou des marché(s).

La région géographique dans laquelle vous prévoyez vendre votre produit constitue votre



zone de marché. Il peut s'agir d'une région à l'échelle locale, régionale, nationale, voire internationale.

Votre *marché cible*, c'est le sous-ensemble de la population de la zone de marché qui désirera acheter votre produit. Votre marché cible pourrait se composer d'une gamme de magasins, de restaurants, de gîtes touristiques et de centres touristiques. Autrement, vous pourriez cibler des gens qui vivent dans votre région locale ou qui la visitent, ou encore des gens, des groupes ou des entreprises provenant de régions beaucoup plus éloignées.

La détermination du créneau de votre produit

Le *créneau*, c'est une partie spécialisée d'un marché qu'on peut cibler. Une entreprise qui se concentre sur un créneau répond à la demande d'un produit ou d'un service quant à laquelle les fournisseurs traditionnels sont faibles. Un créneau peut se définir comme un groupe bien délimité de clients potentiels, dont l'un d'eux

constitue le « secteur », en termes touristiques. Il importe de prendre position dans le marché, dans la mesure où cette position déterminera plusieurs aspects de votre entreprise. La détermination et la délimitation minutieuse de votre propre créneau, abordées de façon à favoriser le développement et le marketing de vos produits ou de vos services en matière de PFNL, peuvent constituer une autre mesure menant au succès de votre entreprise.

Votre PFNL à valeur ajoutée sera plus susceptible de porter fruit si :

- On perçoit votre produit ou service comme rare ou unique.
- Ce dernier est fabriqué ou commercialisé de façon à créer un produit fortement différencié.
- Le créneau ciblé est en train d'émerger, et est sur le point de croître.

La demande des consommateurs

Ayant identifié votre zone de marché et votre marché cible, il importe alors d'entamer le processus de détermination de la demande à l'égard de votre produit ou service. Afin d'y parvenir de façon efficace, vous pouvez mettre à l'épreuve votre produit ou service en l'offrant à des clients potentiels pour en obtenir une réaction.

Ce retour d'information peut vous permettre de commencer à répondre à des questions de grande importance...

LE PRODUIT / LE SERVICE EST-IL BIEN VU?

- Si oui, pourquoi, et sinon, pourquoi pas?
- Peut-on modifier le produit / le service afin d'en améliorer ses perspectives de vente?

LES PRODUITS FORESTIERS NON LIGNEUX

(aliments, nutraceutiques, légumes de la forêt, etc.) sont des produits de créneau, dans la mesure où chacun d'entre eux est hautement spécialisé et ciblé à une partie particulière du marché. Les PFNL à valeur ajoutée disposent d'un créneau spécialisé encore plus important.

QUEL PRIX LES CONSOMMATEURS S'ATTENDENT-ILS À PAYER?

- Est-il probable que ce prix demeure relativement stable, ou est-il sujet à d'importantes fluctuations (par ex., en fonction de la demande saisonnière)?
- Quel est le prix le plus élevé, le plus bas, ou le prix moyen que les consommateurs ont connu, ou qu'ils prévoient face au produit / au service?



EN QUOI CONSISTE LA DEMANDE SAISONNIÈRE?

- Existe-t-il une période plus occupée ou plus tranquille de l'année?
- Certains moments sont-ils très occupés?
- **QUELLE PROPORTION DU PRODUIT / DU SERVICE** pourrait-on acheter dans une période donnée?
- Ce chiffre est-il stable, ou fluctue-t-il?

LES CONSOMMATEURS VEULENT-ILS ACHETER VOS PRODUITS?

- Quelle serait votre part du marché total?
- Y a-t-il moyen d'augmenter et d'accéder à une plus grande part du marché?

- S'agit-il d'un marché saisonnier?
- Le marché est-il considéré comme stable?
- Y a-t-il de la concurrence? De grande ampleur?
- Quelles sont les tendances à venir dans le cadre du marché touristique?
- Votre entreprise, la communauté locale et l'environnement local sont-ils en mesure d'accueillir un grand nombre de touristes?

QUELS AUTRES PRODUITS /SERVICES LES CLIENTS SERAIENT-ILS SUSCEPTIBLES D'ACHETER?

- Existe-t-il d'autres bonnes idées ailleurs?

Exemple d'une petite entreprise axée sur un PFNL

Jean Untel habite un village rural en Colombie-Britannique et récolte des PFNL à temps partiel. Il veut lancer une série d'ateliers de fabrication de couronnes afin de compléter le revenu qu'il touche dans le cadre de ses activités régulières en matière de récolte.

PROFIL D'UN ENTREPRENEUR

- Il cueillera ses propres légumes, et achètera les matériaux nécessaires à ses propres produits à valeur ajoutée (archets, formes, câbles, etc.) d'un grossiste.
- Il s'agit de sa première année de commerce formel, et il reprendra à zéro à partir du mois de septembre.
- Initialement, il se concentrera sur une série de 6 ateliers dans divers villages locaux à 50 km de chez lui, juste avant Noël. Les ateliers seront offerts dans des centres communautaires ou autres salles, au coût moyen de 50\$ par session.
- Chaque atelier s'étalera sur 3 heures, et s'offrira à un groupe de 8 à 10 personnes. Le prix sera de 60\$ par personne, y compris les matériaux. Les participants ramèneront chez eux leur création.
- Il a la plupart de l'équipement requiert dans le cadre de son entreprise.
- Il utilisera son vieux camion (évitant ainsi les prêts) pour faire la récolte. Il fera les achats nécessaires afin de pouvoir offrir les ateliers à de plus grands groupes.
- Au besoin, il versera un salaire de 10\$ de l'heure à sa fille pour qu'elle lui aide à installer et désinstaller son matériel lors des ateliers.
- Il compte faire beaucoup de publicité, mais seulement en faisant appel à des bulletins, des journaux et des groupes communautaires. Il enverra aussi des encarts publicitaires par courrier électronique.
- Plus tard dans la saison, il espère lancer des tournées en forêt et des chasses au champignon. Ceci lui servira de source de revenu pendant l'été, saison où il ne se dédie pas beaucoup à la récolte. Cela ne figure pas encore dans sa prévision, puisqu'il souhaite d'abord voir les résultats qu'amèneront les ateliers.



Facteurs clés que doit considérer une entreprise touristique axée sur les PFNL

Les intérêts et les préoccupations des Premières Nations Les Premières Nations s'attardent à la récolte de PFNL depuis nombre de générations, et les PFNL continuent de jouer un rôle culturel important au sein des communautés autochtones. Il se peut que les bandes des Premières Nations aient des préoccupations à l'égard de l'impact réel ou possible de toute entreprise liée aux PFNL. Cette dernière peut avoir un impact sur les droits autochtones et sur la disponibilité de la nourriture traditionnelle et des matériaux qui serviront à l'artisanat.

On vous encourage à vous familiariser avec les Premières Nations dont le territoire traditionnel fera l'objet de votre travail, et à respecter les droits, les intérêts et les préoccupations de ces dernières. Toute activité qui a lieu sur une réserve indienne est légalement tenue d'en obtenir la permission; en outre, dans un territoire traditionnel culturel, on donnera la priorité aux rencontres culturelles et non aux récoltes commerciales. Vous êtes tenu d'informer la Première Nation en question de vos plans, et de respecter son terrain et sa culture.

Pour vous renseigner sur les profils des Premières Nations au Canada, rendez-vous au site suivant: <http://pse5-esd5.ainc-inac.gc.ca:80/fnp/Main/index.aspx?lang=fra>

L'emploi durable des ressources naturelles Les PFNL, comme n'importe quelle autre ressource, doivent faire l'objet d'un usage et d'une récolte durables afin que nous puissions continuer d'en bénéficier, et les générations à venir aussi. Tout impact potentiel que pourrait entraîner votre entreprise devrait faire partie de votre processus de planification et de votre stratégie opérationnelle. Vous découvrirez peut-

être que l'approche éthique, responsable et durable s'avère également attrayante du point de vue des clients potentiels, et qu'elle pourrait s'incorporer de façon efficace à votre méthode de mise en marché.

L'accès et la récolte durable

Que vous collectez des PFNL en vue d'en faire des artisanats, ou que vous guidez un groupe

dans la forêt, il vous incombe de connaître les droits de propriété foncière relatifs au lieu où vous désirez faire la cueillette, ou auquel vous désirez accéder. Il importe aussi de ne pas perdre de vue le fait que vous aurez peut-être à obtenir

L'ouvrage suivant de *Tourism BC*, à savoir *1Environmentally Responsible Tourism* (qui fait partie de la série *Tourism Business Essentials*) constitue une bonne source de renseignements sur la façon d'accroître la responsabilité environnementale de votre entreprise. ¹ Commandez-le ici : http://www.tourismbc.com/business_development.asp?id=1269

des permis pour mettre en œuvre certaines activités.

La question de la sécurité

Votre entreprise devrait répondre à tous les critères de sécurité se rapportant à l'activité en question. Comme de raison, celles-ci varieront selon la nature de votre entreprise, et revêtent une importance particulière s'il est question d'activité en plein air ou d'emploi d'équipement quelconque.

Si vous récoltez des PFNL sous forme d'aliments ou de légumes floraux à titre d'individu, vous le faites à vos propres risques; cela dit, il est recommandé de prendre des précautions adéquates en matière de sécurité. En guidant un groupe quelconque, il se peut que vous ayez à offrir des fournitures, des matériaux de premiers soins et de l'équipement de sécurité aux



participants. Tout équipement d'occasion doit fonctionner correctement, et doit faire l'objet d'une approbation et d'une inspection conformément aux critères législatifs. Vous devez avoir la formation nécessaire afin d'utiliser l'équipement, et votre personnel aussi.

entreprise touristique, ou l'ajout de la valeur à votre entreprise de PFNL de concert avec des possibilités de tourisme vous offre la possibilité unique de diversifier vos efforts et de présenter un produit ou un service de créneau à vos clients. C'est alors que peut maintenant s'entamer le travail difficile et enrichissant. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter le manuel destiné aux entrepreneurs, soit: "NTFPs: Adding Value to Tourism-Based Businesses".

Êtes-vous prêt?

En tant qu'entrepreneur, vous vous êtes acharné au développement et à l'expansion de votre entreprise. L'incorporation des PFNL à votre

À prendre en considération lors du travail en milieu naturel

- Les chemins forestiers sont souvent très actifs, caractérisés par de gros camions chargés à capacité. Veuillez avertir les responsables industriels, et tâchez de suivre leurs instructions en matière d'emploi des chemins. Confirmez les conditions des chemins que vous comptez utiliser.
- Ne travaillez pas seul ou sans système de recours (plus précisément, assurez-vous que quelqu'un connaisse votre emplacement et que pouvez communiquer avec lui ou avec elle au cours de la journée et à votre retour). Réfléchissez au recours à un système GPS *Spot* comme moyen de sécurité supplémentaire.
- Optez pour des vêtements et des chaussures appropriées, et apportez une trousse de secours au cas où vous aurez à rester en forêt pendant la nuit.
- Amenez une carte, une boussole ou un appareil GPS et assurez-vous de savoir l'utiliser.
- Amenez une trousse de premiers soins dans votre sac à dos, et mettez-en une plus grande dans votre véhicule. Informez-vous si les participants ont une allergie particulière, et constatez la présence de leurs médicaments. Assurez-vous que quelqu'un sait comment et quand les administrer.
- Assurez-vous que tout l'équipement est en bonne condition, et que tous les participants savent l'utiliser de façon sécuritaire.
- Gardez à portée de la main une liste de contacts en cas d'urgence.
- Amenez suffisamment d'eau et de nourriture pour la durée de l'excursion.
- Soyez conscient de la faune sauvage des environs et prenez les précautions nécessaires.