

Les rebelles de la forêt

Valérie Lesage . Les Affaires . 15-10-2011

Gaspésie Sauvage a une mission : mettre la forêt dans vos assiettes. Et pour se rendre en ville avec des produits frais, la jeune entreprise défie le temps.

«Il faut compenser notre éloignement par une grande efficacité logistique, explique le propriétaire Gérard Mathar. On cueille le matin, on appelle les chefs pour leur dire ce qu'on a récolté, ils passent leurs commandes, elles sont envoyées par autobus à 16 h et le lendemain à 6 h, elles sont arrivées à Montréal.»

L'entrepreneur du village de Douglastown, près de Gaspé, a pour clients des restaurants haut de gamme comme Pied de Cochon et Toqué à Montréal, ou L'Initiale à Québec. Il vend aussi des champignons séchés, des épices boréales, des plantes médicinales et des têtes de violon à des épiceries fines au Québec et en Ontario. En tout, lui et sa centaine de cueilleurs, à l'oeuvre du printemps à l'automne, partent à la recherche d'environ 70 plantes différentes.

Vingt-cinq hectares de forêt

Originaire de Belgique, ce fils de commerçant arrivé en Gaspésie en 2005 a acheté 25 hectares de forêt pour en vivre. Il cueille aussi sur les terres publiques. Et depuis qu'il a eu cette idée originale, les CLD se sont mis à faire miroiter le potentiel des produits forestiers non ligneux.

«C'est illusoire d'imaginer que ça va remplacer la foresterie, estime toutefois M. Mathar. C'est impossible de soutenir 20 entreprises au Québec dans ces produits de niche. Le Québec est grand, mais il n'y a pas beaucoup de monde ! Ce n'est pas évident de percer les marchés extérieurs : mon coût pour acheter au cueilleur est trois fois plus élevé que le prix de vente en Chine ou en Inde. Et il faut ajouter la transformation, la distribution et le transport...»

Des coopératives concurrentes essaient aujourd'hui de vendre leurs récoltes à Gaspésie Sauvage, car elle a su, patiemment, cultiver son marché. «J'ai à peu près 120 points de vente au Québec. Je suis allé voir tout le monde avec mes sachets à Montréal en faisant du porte-à-porte. Et puis, j'ai fait les salons. Mon idée était au début de trouver un distributeur, mais on est trop loin de tout.»

Séchés à l'air chaud

La motivation première de Gérard Mathar et de son épouse Catherine Jacob est d'offrir des produits de qualité. Contrairement aux produits importés, leurs champignons ne sont pas fumigés, mais séchés à l'air chaud, pour en conserver les saveurs.

«Les entreprises, on veut toujours les voir en expansion. Mais si, au lieu de se focaliser sur la quantité, on parlait plus souvent de la qualité ?» demande M. Mathar.

Cet ancien guide naturaliste se voit davantage comme un artisan que comme un entrepreneur. Pour lui, l'entreprise n'est pas une finalité, mais un moyen de vivre la vie qui lui plaît, dans la forêt, avec son épouse et ses trois enfants, en quasi-autarcie. Et ce modèle de petite entreprise familiale devrait être davantage encouragé en région, pense-t-il.

«Toutes les entreprises qui reçoivent des millions pour l'énergie éolienne et employer des gens pendant cinq ans, ça n'a aucun sens ! Si on mettait cet argent dans 200 petites entreprises, on ferait un développement plus durable.»