

Vivre l'herboristerie

Johanne Lemire

Par Johanne Fontaine,
herboriste

Johanne Fontaine : Avant de commencer, je voulais te rappeler que je t'ai connue il y a 24 ans, alors que mon fils avait deux ans. Je venais d'apprendre qu'il faisait de l'asthme. Le pédiatre avait prescrit des sirops car il était trop petit pour prendre des pompes, mais il vomissait avec ces sirops. Donc, j'avais été te voir à ton magasin d'aliments naturels sur la rue Conseil à Sherbrooke pour avoir des alternatives plus saines. Tu m'avais vendu de la lécithine en granules et de la chlorophylle que j'ai mises dans son jus pendant quelques années. Cela donnait un drôle de jus, mais il le buvait. Cela l'avait beaucoup aidé.

Je n'avais personne dans mon milieu, à ce moment-là, qui connaissait les produits naturels. Je crois que c'est là que j'ai vraiment commencé à utiliser d'autres alternatives, et j'ai régulièrement fréquenté ta boutique pour avoir du soutien car je n'avais pas de connaissances dans ce domaine. Et tu as été une ressource précieuse pour moi.

Tu étais déjà homéopathe à ce moment-là. Est-ce que tu veux nous parler de ton cheminement ?

Johanne Lemire : Pour commencer, je pourrais dire que vers l'âge de 17 ans, je suis devenue végétarienne et je me suis mise à lire sur l'alimentation saine. Dans les années 1970, il n'y avait pas

grand-chose en français. En même temps, j'ai commencé à lire sur les plantes médicinales et à acheter mes premiers livres. J'allais au Grand Monde des Herbes, sur la rue Sainte-Catherine à Montréal, car je vivais à Montréal. J'étais très hippie, très nature. J'étais dans les bois quand je n'étais pas à Montréal ou au parc du Mont-Royal. J'ai commencé à faire de l'identification des plantes et je fréquentais des gens qui partageaient cet intérêt. Je faisais beaucoup de tai chi à cette époque, même si ce n'était pas encore à la mode. Et à travers ces cours, nous avons eu accès à un professeur qui donnait des cours en herboristerie chinoise. De fil en aiguille, j'ai acquis plus de livres, et mes amis et les gens de mon entourage m'appelaient quand ils avaient un mal de tête ou un symptôme et ils me disaient : « Johanne, qu'est-ce que je devrais prendre pour telle chose ? » Cela a commencé sans que je m'en rende compte. J'étais éducatrice spécialisée, mais ma passion, mon hobby, c'était les plantes.

En 1984, je suis déménagée à Compton dans les Cantons de l'Est et, en 1986, j'ai eu l'occasion d'avoir le magasin Aux Sources Conseil à Sherbrooke. Là, mon hobby devenait ma vie et je me suis dit qu'il était temps que je prenne cela plus au sérieux. J'ai pris des cours en naturopathie. J'ai fait deux cours en homéopathie. Quand j'ai commencé l'homéopathie, j'ai trouvé cela vraiment extraordinaire à cause des résultats que j'avais sur moi, mon entourage et ma clientèle. Je me suis vraiment lancée en homéopathie. Je l'ai enseigné, j'ai fait toutes sortes de cours. J'ai alors mis un peu en veilleuse l'herboristerie. Je continuais tout de même avec les plantes, mais j'ai mis beaucoup l'emphase sur l'homéopathie pendant 7 à 10 ans. Finalement, je suis revenue aux plantes. J'ai fait le cours HerbArt au début des années 2000.

J.F. : Qu'est-ce qui t'a ramenée plus aux herbes ?

J.L. : Ce qui est drôle, c'est que je cultivais chez moi tout près de la maison, car mon voisin avait un verger. L'innocente qui arrivait de la ville ne se rendait pas compte de ce que cela représentait d'être voisine d'un verger. Cela semblait très bucolique, mais j'ai réalisé que l'on ne pouvait pas culti-



Photo : Johanne Lemire



ver de manière biologique avec un tel voisin.

J.F. : Tu veux dire que tu vivais près d'un verger commercial avec tous les arrosages chimiques que cela représente.

J.L. : Oui. Au départ, on trouvait cela très beau et on se disait : ça va être beau lors de la floraison au printemps, mais sans comprendre tout ce qui venait avec. Et il n'y avait pas d'entente possible avec mon voisin.

À un moment donné, ironie du sort, mon voisin a dû couper son verger. Tout à coup, le déclic s'est fait et je me suis dit que je pouvais cultiver plus sérieusement. J'avais déjà quelques plantes médicinales pour moi et un potager, mais graduellement, le jardin de plantes médicinales s'agrandissait. Il faut dire aussi qu'au magasin nous vendions des plantes séchées et nous étions un des rares magasins à Sherbrooke qui avait autant de plantes médicinales. Je voulais voir plus qu'un dessin de la plante séchée. Il n'y avait pas souvent de photos, dans ces années-là. Par curiosité, j'avais envie de voir les plantes fraîches.

J.F. : Où est-ce que tu t'approvisionnais pour les plants et les graines ?

J.L. : Chez Richters ou Johnny's Seeds.

J.F. : À ce moment-là, Richters était une des seules ressources pour les plantes médicinales.

J.L. : Oui. J'achetais aussi des plants à Chantal Dufour, avant qu'elle parte pour le Témiscouata, et également à Patricia Kelly de Sutton et à l'Armoire aux Herbes. Alors, avec la disparition du verger, j'ai envisagé faire quelque chose avec ma terre, qui était en friche depuis une dizaine d'années. Car, pour moi, il était inconcevable de faire de la culture à côté d'un verger. Alors, ce fut quelque chose de défricher : dix ans, c'est long.

J.F. : Des arbres avaient poussé.

J.L. : Ah ! Oui. Alors, finalement, en 1998, nous avons fait les premiers labours, ensuite des engrais verts. D'année en année, nous avons agrandi des parcelles en commençant avec des engrais verts. Ils sont vraiment nécessaires.

J.F. : Tu as vu leurs bienfaits ?

J.L. : Absolument. Sinon, tu as du chient toute ta vie. On a aussi mis du fumier. C'était trop acide et on a dû ajouter de la chaux. On a travaillé et retravaillé la terre. Même que la dernière section a été en engrais verts pendant quelques années, avant que l'on puisse planter là. Cela a donné de bons résultats. On a une très très bonne terre.

J.F. : Compton est un village très agricole.

J.L. : On est comme un petit village gauchois entouré de producteurs. Au début, nous étions drôlement perçus. Les gens nous demandaient : « Qu'est-ce que vous faites ? ». Mais maintenant, il y a une érablière qui est biologique, la fromagerie de la Station tout près qui est biologique aussi. Nous ne sommes plus tout seuls.

J.F. : Il y a aussi l'école Steiner à Waterville, le village voisin. Cela amène des gens qui recherchent des produits biologiques. Est-ce que tu vois des gens de ce milieu-là ?

J.L. : Oui, de temps en temps. Il y en a que je connais depuis longtemps.

J.F. : Il y a vraiment une communauté qui cherche des produits biologiques dans cette région.

J.L. : Oui, et depuis longtemps. À Compton, il y a la ferme Sanders qui est une des premières fermes biologiques au Québec. C'est une très grosse ferme.

J.F. : La ferme Sanders prépare beaucoup de paniers de légumes qui sont distribués dans différents endroits.

J.L. : Ils sont là depuis les années 1970. Il y a également les Vallons Maraîchers, et l'Abri Végétal qui sont tout près. Il y a une belle énergie et un microclimat. C'est zoné 4b, presque 5. Il y a des poiriers dans le village. Cela nous donne l'occasion d'avoir des plantes qui sont trop délicates pour d'autres climats ailleurs au Québec.

J.F. : Alors, si on continue l'histoire de ton parcours, tu continuais de travailler au magasin tout en développant des parcelles de culture chez toi. Est-ce que cela te permettait d'approvisionner ton magasin en plantes séchées ?

J.L. : Oui, à partir de l'année 2000, on a commencé à produire. Nous avons deux vieilles granges que l'on a démolies. On a préparé un plan d'affaires et on a fait construire un bâtiment neuf pour la transformation. Il a été construit

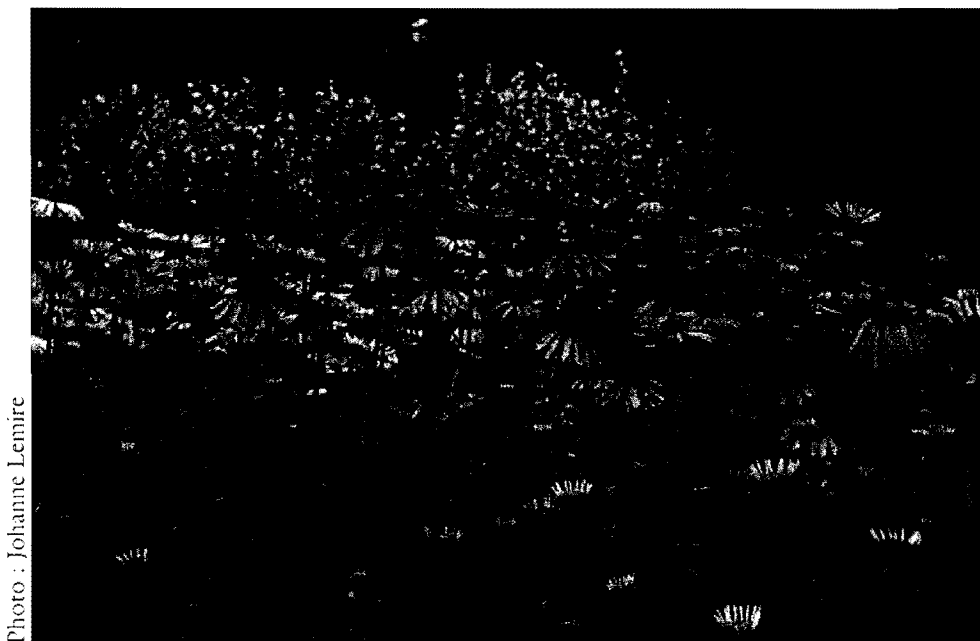


Photo : Johanne Lemire



en 2000. Pendant la construction, durant l'été, nous avons dit aux constructeurs :

« La priorité, c'est le séchoir ». Les murs n'étaient même pas montés, mais le séchoir était terminé. C'était une priorité ! On a pu sécher et voir comment il fonctionnait et ça allait très bien. Mais c'est vraiment en 2001 que l'on a commencé à faire des teintures, plus de plantes séchées et d'élaborer les produits. J'ai eu le magasin pendant 20 ans, de 1986 à 2006. Donc, entre 2001 et 2006, nous avons pu vendre nos produits dans notre magasin. Et ça, c'était vraiment agréable car j'avais les premiers commentaires des gens sur les produits comme Bio-Foie, Bio-Dodo, Bio-Immune. Les gens reviennent et te disent qu'ils dorment bien avec Bio-Dodo. Certains producteurs ne sont pas en contact direct avec la clientèle. Donc cela me permettait de vérifier la qualité des produits. Avec l'échinacée, par exemple, on la vendait au même prix que les autres compagnies, mais les gens revenaient et voulaient notre marque. Ils trouvaient qu'elle avait un goût plus prononcé et ils aimaient plus le goût et l'efficacité. Avec le millepertuis aussi.

J.F. : Et c'était des vedettes pendant cette période.

J.L. : On vendait des capsules de millepertuis de d'autres compagnies, mais les gens préféraient notre teinture faite avec des plantes fraîches. Cela me donnait du courage parce que je n'étais pas très patiente avant et la récolte demande de la patience. Quand tu es toute seule devant une étendue de millepertuis de 20 pieds par 30 pieds à ramasser des petites fleurs, il ne faut pas regarder tout ce qu'il y a à ramasser. Quand je récoltais, je pensais aux femmes que

Photo : Johanne Lemire



Johanne Lemire et son conjoint François Benoit

j'avais vues dans la dernière année et qui m'avaient dit que le millepertuis les avait aidées. Alors, je cueillais et je me disais : « Tiens, cela est pour Francine, ça pour Rosanne... » Je commençais avec des femmes que je connaissais, puis j'ajoutais des prénoms fictifs. Puis finalement, j'étais au bout de la rangée et je réalisais que j'avais déjà tout fait cela. C'est plus encourageant. Sinon, c'est répétitif. Quand tu y donnes un sens : soigner des gens, ça donne de la patience.

J.F. : Comment as-tu trouvé d'avoir le magasin et le jardin en même temps ?

J.L. : Pas facile. C'est pourquoi on a abandonné le magasin, à un moment donné.

J.F. : Vous l'avez vendu ?

J.L. : Non, on l'a fermé. Il faut dire aussi qu'après 20 ans, je sentais que j'avais fait le tour. Mon cœur était plus avec les jardins. J'étais de moins en moins au magasin, et c'est vraiment plus le travail sur le terrain que je voulais faire. Ce ne fut pas difficile à décider.

J.F. : Comment s'est passée la transition pour vendre tes produits car, en fermant le magasin, tu n'avais plus ce moyen de distribuer tes produits ?

J.L. : On a un distributeur, Bio Lonreco. Quand j'étais plus dans l'homéopathie,

j'ai travaillé pour eux, et mon conjoint François aussi, pendant sept ans environ; fin des années 1980 et début 1990. Je donnais des formations en homéopathie pour eux. On a offert des cours aux clients. La clientèle de Bio Lonreco est surtout composée de naturopathes, de chiropraticiens, d'acupuncteurs, des thérapeutes. Alors, nous nous sommes promenés partout au Québec, notamment dans les écoles d'homéopathie. On donnait des cours sur les produits homéopathiques et sur les sels de Schussler. Cela nous a beaucoup occupés. Quand nous avons commencé les jardins, nous avons laissé Bio Lonreco. Toutefois, quelques années plus tard, nous leur avons demandé de devenir notre distributeur. Nous avons suffisamment de travail et nous ne voulions pas occuper une partie de notre temps en étant sur la route. Ils ont accepté et ils le font encore. Ils vont partout, autant dans le reste du Canada qu'aux États-Unis et au Québec.

J.F. : C'est pourquoi tu as entrepris de faire reconnaître tes produits par Santé Canada. Depuis combien de temps as-tu commencé cette démarche ?

J.L. : Dès les débuts. Pour commencer, j'ai obtenu ma licence de production. Ce qui n'est pas une petite affaire. C'est

compliqué. C'est beaucoup de paperasse qui t'amène dans une autre sphère que je n'avais pas imaginé. Quand je regarde cela avec du recul, je vois tout ce que nous avons fait et comment nous nous sommes dépassés, François et moi. Toute la mise en marché de nos produits : les tisanes, les boîtes, les recettes des tisanes... Sur les boîtes de tisane, il y a des photos des plantes fraîches que j'ai faites. Cela coûte cher. La plupart des compagnies vont faire un emballage pour toute la gamme



de tisane. Mon côté créatif m'a amenée à le faire de cette façon : penser à la maquette...

J.F. : Tu avais du plaisir à faire cela ?

J.L. : Oui, et autant François que moi. Ce sont tous différents volets que nous abordons avec la gestion de l'entreprise.

J.F. : Il est certain que, quand on est entrepreneur, on porte plusieurs chapeaux.

J.L. : Oui, c'est agréable aussi de se dépasser. Quand tu n'as pas beaucoup de moyens, tu deviens ingénieux. Nous avons créé nous-mêmes notre presse pour filtrer les plantes lors de la fabrication des teintures. C'est simple, mais cela demande de la mécanique. Cela nous permet d'aller chercher le jus des plantes.

C'est très drôle car nous avons besoin d'un permis pour l'alcool et il y a un rapport à faire à tous les mois. Un moment donné, ils nous ont appelé et nous ont dit : « Comment cela se fait-il que vous finissiez 10 litre de teintures et puis vous finissez avec 11,5 litres ? » C'est à cause du jus des plantes. Ils n'avaient pas compris cela.

J.F. : Est-ce que tu fais tous tes concentrés dans l'alcool ?

J.L. : Oui, l'alcool biologique.

J.F. : Est-ce que tu penses qu'avec Santé Canada on peut faire approuver certaines plantes dans le vinaigre ?

J.L. : Non.

J.F. : Tu as déjà fait l'essai ?

J.L. : Non, mais je connais la littérature et leurs demandes. Tu vois, avant, nous utilisions de l'alcool à 40 %, mais cela n'était pas suffisant. Avec la licence de titre, il faut faire des analyses et prouver l'innocuité des produits. Si tu utilise de l'alcool à 40 %, tu dois faire un test de laboratoire pour vérifier les microbes, mais si tu prends de l'alcool à 50 %, cela n'est plus exigé. Alors nous sommes passés à 50 %, comme bien d'autres compagnies. Quant à moi, 40 %, c'est suffisant,

l'alcool détruit plusieurs bactéries, mais le vinaigre pas autant. Déjà, au niveau de la stabilité, les standards ont augmenté à 50 %, alors imagine le vinaigre. C'est loin des standards. Si tu le fais, il faudra faire des tests de laboratoire pour chaque production et cela est coûteux. Déjà, on le fait pour les tisanes, car on nous exige de leur faire passer un test d'innocuité. Il faut vérifier les métaux lourds, même si nous faisons de la culture biologique.

On ne peut pas vraiment argumenter avec les gens de Santé Canada. Il y a des normes standards pour toutes les compagnies, que tu sois une micro entreprise ou une grosse compagnie pharmaceutique. Je remplis des papiers pour chaque production comme si nous étions une grosse compagnie.

J.F. : Malgré tout, cela n'a pas trop alourdi ton travail ?

J.L. : Énormément.

J.F. : Mais tu persévères quand même.

J.L. : J'ai la tête dure. Ah ! Ah ! Ah ! J'ai vu cela comme un défi. Il est certain que j'ai eu des périodes creuses. Quand j'ai lu le testament de l'Armoire aux Herbes de Danièle. Cela m'a tellement parlé. J'ai eu des problèmes de santé, moi aussi. J'ai pensé lâcher aussi, à un moment donné. Une phrase m'avait tellement touchée quand elle disait qu'elle préférerait noircir le sol de compost plutôt que de noircir des pages pour Santé Canada. J'étais tellement dans la paperasse à ce moment-là que je comprenais tout à fait ce qu'elle voulait dire. J'ai été très très touchée et beaucoup attristée. Je me demande souvent : « Qu'est-ce que je fais ? Est-ce que je continue ? » Mais j'ai reçu des numéros de produits naturels (NPN) pour plusieurs produits et je suis vraiment dans le processus. Quand je regarde en arrière, je me dis que le pire est passé.

J.F. : Il y en a peu au Québec qui ont fait le processus. Tu es un exemple. Il y a bien sûr la Clef des Champs; c'est quand même une plus grosse entreprise.

J.L. : Nous sommes seulement deux à la Val'heureuse.

Quand il a fallu commencer à faire nos demandes de licence de produits, j'ai attendu un peu parce que je me disais qu'ils allaient s'assouplir un peu, que cela n'avait pas de sens. On ne pouvait pas faire des demandes traditionnelles si ce n'était pas des plantes ayurvédiques ou chinoises. Ils ne reconnaissaient pas la pharmacopée européenne. Avec les actions de la Guilde des Herboristes et de Marie Provost, les choses ont un peu bougé, mais ce fut assez long avant qu'ils comprennent que l'on pouvait faire des demandes traditionnelles autrement. Même pour les formules avec plusieurs plantes, c'était considéré comme une demande non traditionnelle. La voie à prendre quand c'est non traditionnel, il faut faire des recherches cliniques et scientifiques sur les plantes. Et il ne faut pas seulement le résumé d'une étude, mais l'étude au complet. Et cela coûte cher. Il faut payer les études. Et encore là, toutes les plantes n'ont pas été étudiées. À part le ginkgo, l'échinacée...

J'ai fait des recherches au début, car je me disais « C'est la seule façon », mais il faut que le dosage corresponde à celui de ton produit. Si ce n'est pas le même dosage, oublie ça. C'était assez complexe. À ce moment-là, il n'y avait pas de possibilité de faire des demandes, et même pour la Clef des Champs.

J.F. : Et finalement, cela s'est assoupli.

J.L. : Oui, dans le sens que l'on peut maintenant faire des demandes de produits traditionnels. Mais cela demande une patience incroyable de recherche. Il faut trouver une référence, un livre qui dira que c'est un usage traditionnel. Il faut que ce soit écrit noir sur blanc.

J.F. : Tu me disais la semaine dernière, quand nous avons pris rendez-vous, que tu avais du plaisir à lire les anciens auteurs.

J.L. : Ah ! Oui. Si ce n'est pas mentionné dans un livre que c'est utilisé traditionnellement pour tel ou tel malaise, ils vont l'accepter si c'est dans un livre de 50 ans et plus. Cela t'amène vraiment ailleurs. Ça, c'est un grand plaisir, car je suis une



passionnée d'histoire en partant. L'année dernière, nous avons fait une journée porte ouverte avec l'Union des Producteurs Agricoles (UPA) et nous avons décidé de faire l'histoire des plantes médicinales. J'ai fait des mois de recherche en plus de tout ce que j'avais à faire. Je n'étais pas obligée, mais cela m'a vraiment allumée. Déjà, je suis passionnée d'histoire; en y ajoutant les plantes médicinales, c'était vraiment « trippant ».

J.F. : C'était le bonheur ! Dis-moi, combien de produits as-tu qui sont acceptés par Santé Canada ?

J.L. : Une douzaine, quinze peut-être.

J.F. : Est-ce qu'il y en a encore plusieurs que tu veux ajouter ?

J.L. : Autant, sinon plus. Je suis à mi-chemin environ. Nous sommes seulement deux. Je n'engage pas quelqu'un qui fait cela à temps plein. Il y a quelqu'un qui m'aide un peu, mais cela coûte cher, alors je fais la majorité moi-même. Il faut aussi tenir compte du temps que j'ai, car l'été, je travaille vraiment à temps plein dans les jardins et ça commence tôt et ça finit tard. Les semis vont commencer bientôt. Il y a la gestion des jardins. Tout cela, déjà, c'est un travail à temps plein. Le reste de mon temps, je le consacre à Santé Canada.

Il y en a qui me demandent si je peux donner une conférence ou telle activité. Mais je dis non à tout, je me discipline. Plein de choses me tentent, mais je dois vraiment me discipliner, car mon temps est vraiment précieux. C'est presque une vocation.

J.F. : Donc, tu es contente d'avoir fait ce bout de chemin-là et d'avoir des produits reconnus qui sont vendus dans les magasins.

J.L. : Oui, et quand je regarde derrière, je me dis que je ne peux pas avoir fait tout cela pour abandonner maintenant.

J.F. : C'est très bien car il faut qu'il y

La Val'heureuse

475, chemin Hatley
Compton, QC, J0B 1L0
Téléphone : (819) 835-9149
Télocopieur : (819) 835-0753
www.lavalheureuse.com
info@lavalheureuse.com

en ait, des petites herboristeries, qui le fassent. C'est important qu'il y ait des pionniers pour encourager les autres.

J.L. : Je suis allée à toutes les formations que donnait Santé Canada et dans les réunions, les gens de Santé Canada disaient que leur but était d'aider les petites entreprises comme les plus grandes, ce n'est pas d'éliminer les petits. Et c'est vrai qu'il y a une forme de volonté. Dans le fond, ils font leur travail, mais c'est qu'ils ne connaissent pas ça.

J.F. : Ils ne connaissent pas la réalité que cela représente d'avoir une herboristerie.

J.L. : Ce sont des bureaucrates qui font du mieux qu'ils peuvent. Ils sont tout de même abordables et on peut leur parler. Il ne faut pas les voir comme des gros méchants qui veulent juste éliminer des entreprises. Ça prend juste beaucoup de temps pour comprendre les rouages.

J.F. : Oui, parce que c'est tout un autre univers.

J.L. : Ah, c'est un univers en soi. Je n'en reviens pas que j'arrive à me démêler dans tout cela. J'ai une certaine fierté à avoir réussi à passer à travers tout cela.

J.F. : Est-ce que tu dirais que vous arrivez à vivre convenablement, ton conjoint et toi, en faisant de l'herboristerie ?

J.L. : C'est une bonne question. Ça coûte cher d'être dans ce processus là. On réinvestit beaucoup pour les exigences de Santé Canada. On vit simplement, mais heureux de faire ce que l'on fait. Je mets beaucoup de temps sur l'ordinateur, alors qu'avant je ne m'y connaissais pas. Une preuve que cela m'amène à me dépasser et à apprendre des choses nouvelles.

J.F. : Qu'est-ce que tu dirais à ceux qui sont en train d'étudier et qui veulent faire carrière en herboristerie, pas nécessairement de la même façon que toi ? Parce que l'on peut pratiquer de différentes façons.

J.L. : Une des bonnes choses que l'on a réussi à obtenir avec la Guilde des Herboristes vis-à-vis Santé Canada, c'est que les herboristes peuvent vendre leurs produits dans le cadre d'une consultation, sans avoir à obtenir une licence pour ses produits. Au moins, on nous a laissé cette liberté-là.

C'est un beau monde, les plantes ! C'est un monde infini ! C'est une passion qui n'a pas de fin ! Il y aura toujours des livres à lire.

J.F. : Des expériences à faire !

J.L. : Tu changes de pays et il y a beaucoup de nouveautés. Seulement changer de région, au Québec, nous fait découvrir des plantes qu'il n'y a pas dans notre région. Notre passion nous suit partout !

Quand je vais au colloque de la Guilde, cela me fait plaisir de voir les jeunes qui prennent la relève. Ne lâchons pas ! Un avantage pour partir en affaires est de créer une coopérative ou d'être plusieurs, surtout si on veut faire des produits et obtenir des licences de Santé Canada.

J.F. : Est-ce que tu fais encore de la consultation ?

J.L. : Oui, oui. Je prends le temps. J'ai des clients depuis une vingtaine d'années. Je trouve très intéressant d'entendre des histoires comme ce que tu m'as raconté au début de l'entrevue par rapport à ton fils. Maintenant, je vois les enfants de mes premiers clients. Et ils se souviennent de moi quand ils étaient jeunes et qu'ils venaient au magasin avec leurs parents. Cela donne un coup de vieux. Ha ! Ha ! Ha ! Mais c'est vraiment agréable.

J.F. : Merci beaucoup, Johanne, du temps que tu nous as consacré et de tous ces beaux partages.

J.L. : Cela me fait plaisir !

