

## Exploration des potentiels de commercialisation des cultures pérennes en Amérique du Nord

Cureton et al. (2023) Towards a practical theory for commercializing novel continuous living cover crops: a conceptual review through the lens of Kernza perennial grain, 2019–2022. *Front. Sustain. Food Syst*

---

*Les possibilités de commercialisation du Kernza, une graminée pérenne, sont tributaires d'une synergie entre les acteurs afin qu'offre et demande se coordonnent*

---

Les pratiques agricoles se diversifient pour s'adapter aux enjeux reliés à l'environnement et aux impacts des activités agricoles sur l'écosystème. Les cultures pérennes émergent comme alternatives aux cultures annuelles et présentent divers avantages écosystémiques. Entre autres, elles favorisent la régénération de la santé des sols et diminuent les risques d'érosion hydrique et éolienne. Or, il est encore difficile de repérer des opportunités de production et de commercialisation des grains issus de cultures pérennes. Une étude américaine s'est intéressée au potentiel de l'agropyre intermédiaire (une variété de graminée) : le Kernza, qui apparaît sur les marchés de l'Amérique du Nord.

Malgré les multiples bénéfices écosystémiques associés aux cultures pérennes, la mise en marché de ces lignées reste encore freinée par diverses contraintes techniques, économiques, réglementaires et culturelles. Le Kernza, une graminée pérenne qui s'apparente au blé, est au centre de divers projets de recherche depuis une trentaine d'années. Quelques possibilités de commercialisation de cet aliment se présentent sporadiquement : des transformateurs artisanaux, boulangers ou restaurateurs ayant un intérêt pour des produits moins conventionnels l'intègrent dans certaines recettes. Cependant, c'est un intrant plus dispendieux que le blé conventionnel et sa disponibilité est faible et inconstante, ce qui ne favorise pas l'implantation de relations commerciales stables. Pour rendre possible la commercialisation du Kernza, six concepts clés doivent être considérés selon les auteurs : le transfert technologique, l'innovation des pratiques et connaissances, l'implication d'acteurs intermédiaires entre producteurs et commerçants, la légitimité du produit, l'intégration du produit de niche au sein du régime dominant ainsi que des stratégies de mise à l'échelle. En bref, les possibilités que le Kernza soit commercialisé sont tributaires d'une synergie entre les intérêts des acteurs impliqués, le niveau d'adaptabilité du produit pour qu'il s'intègre aux marchés actuels et la réceptivité des consommateurs. Or, la demande actuelle ne suffit pas à donner envie aux producteurs de tester cette culture et, de manière circulaire, le manque d'offre réduit l'intérêt des demandeurs.

### Les enseignements

Ce cas nous éloigne un peu de la seule agriculture de proximité, mais il est emblématique des difficultés diverses que peuvent rencontrer certaines filières en émergence, susceptibles d'apporter de la diversité dans les cultures et divers gains environnementaux. Au Québec, plusieurs productions pourtant prometteuses comme le chanvre ou l'asclépiade, peinent à se développer, pour les mêmes raisons que celles expliquées ici à propos du Kernza, alors qu'elles apportent divers bienfaits écologiques. Au Québec aussi, il serait intéressant de voir s'implanter davantage de cultures pérennes et des [projets de recherche](#) sur le Kernza sont en cours afin d'explorer son adaptation aux conditions agroclimatiques québécoises. Mais il faudra ici comme ailleurs, plus que des cultivars adaptés pour qu'une nouvelle culture s'implante. Le développement d'un marché, assis sur une coordination des acteurs et des prix adéquats reste indispensable.

#### Rédaction

[Marilou Ethier](#), [Pascal Genest-Richard](#),  
[Patrick Mundler](#)

*Ce bulletin vous est offert avec le soutien du  
ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de  
l'Alimentation du Québec (MAPAQ)*