

Ida Bost

décembre 2018

---

# HERBORISTE : UNE PROFESSION, UNE FORMATION

---

Des capacités nécessaires à l'exercice  
herboristique, à la viabilité d'un métier

*Rapport à destination de la Fédération des Ecoles  
d'Herboristerie*

*(points 4 et 5 de la proposition)*



# SOMMAIRE

<b>Introduction .....</b>	<b>1</b>
Objet du rapport.....	1
Méthodologie.....	4
Organisation du rapport .....	4
<b>PARTIE I.....</b>	<b>6</b>
<b>LES CONNAISSANCES AU CŒUR DU MÉTIER D'HERBORISTE .....</b>	<b>6</b>
A. Connaître les plantes et leurs effets sur le corps humain .....	6
B. Un artisan .....	10
C. Un gardien de la nature.....	12
D. Savoir transmettre et échanger avec les clients .....	13
<b>PARTIE II.....</b>	<b>17</b>
<b>METTRE EN PLACE ET DIRIGER UNE ACTIVITÉ D'HERBORISTE.....</b>	<b>17</b>
A. La maîtrise de la législation et des démarches administratives .....	17
B. Respecter les mesures d'hygiène .....	19
C. Savoir inscrire son activité dans un lieu et identifier des débouchés .....	20
D. Gérer sa communication.....	21
<b>Partie III .....</b>	<b>23</b>
<b>La manière d'enseigner l'herboristerie.....</b>	<b>23</b>
A. Faire de la pratique sur toute l'année .....	23
B. Une formation qui prend en compte l'aspect humain.....	24
C. Des cours clairement présentés .....	26
<b>Conclusion.....</b>	<b>28</b>
<b>Table des illustrations.....</b>	<b>29</b>
<b>Table des annexes.....</b>	<b>30</b>
<b>Annexe 1 : Questionnaire « le métier d'herboriste d'aujourd'hui et de demain ».....</b>	<b>31</b>
<b>Annexe 2 : Guide d'entretien .....</b>	<b>36</b>



# Introduction

## Objet du rapport

L'objet de ce rapport est d'identifier les particularités identitaires des herboristes contemporains, afin d'en proposer une traduction en terme de formation. Dans la perspective d'une reconnaissance de la profession d'herboriste (soit par l'intermédiaire d'une proposition de loi, soit dans le cadre d'une certification), ce rapport se veut un outil permettant de construire une formation et un métier pertinents par rapport aux réalités du terrain, tout en étant viable économiquement.

Les écoles d'herboristerie de la FFEH se sont construites dans un contexte délicat : elles forment à un métier qui n'existe officiellement plus depuis 1941. De ce fait, elles accueillent deux types de populations visibles notamment dans les résultats des enquêtes réalisées auprès des anciens élèves. D'un côté, nombre d'étudiants suivent ces cours dans un but personnel, que ce soit en première intention ou par crainte de s'investir dans un métier non reconnu. Mais d'un autre côté, force est de reconnaître l'existence de professionnels de l'herboristerie. Si le métier n'existe pas légalement parlant, il existe dans la réalité quotidienne. **De fait, les écoles d'herboristerie forment aujourd'hui des professionnels** qui utilisent les compétences qu'ils ont acquises dans leur formation pour construire leur métier, dans l'objectif d'en vivre. Si demain une loi en faveur de la reconnaissance des herboristes est votée, il est fortement probable que le nombre d'étudiants ayant un objectif professionnel augmentera, conduisant à une demande accrue en faveur de capacités permettant d'exercer un métier d'herboriste économiquement rentable. Mais il me semble qu'il ne faudrait pas, pour autant, que l'existence d'une certification (ou d'une formation diplômante reconnue par l'Etat) remette en question l'accès des individus à la connaissance des plantes dans le cadre d'un usage personnel.

Ce rapport concerne la formation de professionnels de l'herboristerie et ne concerne pas l'exercice de l'herboristerie purement familiale. Ce travail expose les capacités nécessaires à l'exercice du métier d'herboriste à partir des données du terrain, sachant que la FFEH, tout comme les écoles, valorisent, dans leur communication papier et numérique, le caractère professionnalisant des formations qu'elles proposent.

L'identification des capacités nécessaires à la profession d'herboriste se heurte à deux difficultés majeures. La première réside dans la **diversité des profils des herboristes contemporains**. L'absence d'encadrement législatif les a incités à réinventer leur métier, proposant une diversité de profils allant du paysan herboriste à l'herboriste de comptoir. L'étude des récurrences et des caractéristiques les plus partagées par ces professionnels montrent **quatre profils généraux** :

- Le profil de « paysan herboriste » : personne qui cultive et cueille des plantes locales, qu'elle transforme en préparations simples (baumes, tisanes, macérations solaires, etc.) pour les vendre sur les marchés et, parfois, chez des revendeurs (notamment le réseau biocoop et les magasins de producteurs). En règle générale, ce profil combine des connaissances transmises par les écoles d'herboristerie et des connaissances agricoles obtenues par un organisme autre (type CFPPA)
- Le profil d'« herboriste de comptoir » : personne installée dans une boutique en dur, généralement dans les villes. L'herboriste de comptoir propose des plantes en l'état et des produits en rapport, avec toujours une partie artisanale (notamment à travers la maîtrise du mélange de plantes). C'est un recours de « première intention » : à l'écoute du client, il conseille, éduque aux questions de santé et d'environnement, et va, au besoin, requalifier la demande ou renvoyer vers un autre professionnel. En règle générale, ce profil s'appuie essentiellement sur les savoirs transmis par les écoles.
- Le profil d'« herboriste de cabinet » : installé dans un cabinet, c'est un spécialiste des plantes qui propose des consultations longues (1h à 1h30). L'herboriste se place ici en thérapeute, avec un suivi approfondi des patients. Ce profil est généralement justifié par la possession complémentaire d'un autre diplôme permettant, en l'état actuel de la législation, l'exercice en cabinet (diététicien, naturopathe, psychologue, kinésithérapeute, etc.)<sup>1</sup>. En règle générale, dans ce profil, les savoirs transmis dans les écoles viennent compléter ceux acquis dans une formation antérieure.
- Le profil du « passeur de savoirs » : cet herboriste concentre son activité sur la transmission du savoir herboristique auprès de populations variées. Cette transmission peut prendre diverses

---

<sup>1</sup> De fait, toutes les écoles ouvrent leurs portes à des professionnels de la santé souhaitant compléter leurs savoirs. Typiquement, ce profil s'insère dans la 4<sup>ème</sup> année « praticiens de santé par les plantes » proposée par IMDERPLAM qui a « pour objectif d'apporter et d'approfondir les outils et connaissances nécessaires pour accompagner un projet d'installation en tant que praticien de santé par les plantes en cabinet et/ou au comptoir » (IMDERPLAM. *Brochure* [en ligne]. Disponible sur <http://ecole-imderplam.com/fichiers-fil-cyclelong/46.pdf> [dernière consultation le 11/12/2018]). Sans évolution de la législation, il semble difficile que les certifications proposées par les écoles puissent suffire à justifier un tel profil, sans risquer l'accusation d'exercice illégal de la médecine. En revanche, si la loi évolue en ouvrant des droits aux herboristes en matière de conseils, il est envisageable que ce profil puisse s'appuyer, à l'avenir, sur les seuls diplômes décernés par les écoles.

formes : des ateliers, des cours, des formations, des sorties botaniques, des visites de jardins, des interventions en classes, des expositions dans des conservatoires, des publications, etc. Au cœur de ce type de profil se trouve le savoir plus encore que la pratique. Ces herboristes font office de passeurs entre le milieu herboristique et la population française en général. En règle générale, ce profil s'appuie essentiellement sur les savoirs transmis par les écoles.

Il est très rare que ces profils soient stricts : si les herboristes ont généralement un profil dominant (voire deux), ils le combinent presque systématiquement avec un ou plusieurs profils secondaires. Ainsi, des herboristes proposant des consultations en cabinet vont également proposer des sorties botaniques. Des herboristes installés dans des boutiques vont proposer des consultations dans leur arrière-salle ou pratiquer également un peu de cueillette et de culture de plantes. Des producteurs de plantes vont proposer également des visites pédagogiques de leurs installations, etc. Par ailleurs, ils font preuve d'une grande inventivité quant aux modalités d'exercice de leur métier et aux activités complémentaires qu'ils proposent : bar à tisanes dans une boutique d'herboristerie, installation d'une herboristerie au sein d'une ressourcerie, proposition de formations à domicile, etc.

Si les professionnels de l'herboristerie présentent des profils diversifiés, il s'agit pourtant bien d'un seul métier qui se décline de manière différente. En effet, les descriptions que font ces professionnels de leurs activités montrent qu'ils s'appuient tous sur **un même socle de savoirs et de savoir-faire**, qu'ils déclinent et approfondissent en fonction de leur spécialisation. Par exemple, la pratique de l'herboristerie en cabinet nécessite des compétences en communication plus étendues que pour les autres profils. Ce rapport vise à rendre compte de ce socle commun, et des spécialisations nécessaires en fonction des profils.

La deuxième difficulté dans l'identification des capacités professionnelles propres aux herboristes réside dans l'évolution potentielle de la loi. La législation actuelle restreint grandement la pratique herboristique. Si la loi change, cela aura un impact certain sur le devenir de la profession. Dans une moindre mesure, l'existence d'une certification pourrait l'impacter également. J'ai cherché à m'inscrire dans une perspective dynamique, en **anticipant sur les évolutions du métier**, prenant en compte des éléments récurrents, des dynamiques de changement qui semblaient moins liées à un effet de mode qu'à une évolution fondamentale des pratiques.

## Méthodologie

Outre les connaissances accumulées par les précédents rapports, ce travail s'appuie sur les réponses au questionnaire en ligne intitulé « L'herboriste d'aujourd'hui et de demain », établi par Yves Gourvenec et moi-même. Ce questionnaire a été diffusé en ciblant une population engagée ou exerçant professionnellement dans le monde herboristique. Il a été diffusé auprès des participants aux deux derniers congrès des herboristes, ainsi qu'auprès des adhérents au syndicat SIMPLES, durant l'été 2018. Il a rassemblé 668 réponses<sup>2</sup>.

Ce questionnaire a servi à l'identification de 30 personnes pratiquant l'herboristerie dans un cadre professionnel, choisies pour la représentativité de leurs profils. Ces personnes ont été interrogées par téléphone, par Yves Gourvenec et moi-même, lors d'entretiens longs (entre 1h et 1h30), à partir d'une grille d'entretien basée sur la description de leur métier (chiffre d'affaire, décomposition des activités pratiqués, attentes des clients, évolution du marché, impact de la législation, connaissances nécessaires pour la pratique quotidienne, etc.)<sup>3</sup>.

L'étude des différents documents qui m'ont été transmis par les écoles (portraits de la newsletter d'IMDERPLAM, réponses au questionnaire auprès des anciens élèves de l'ELPM et de l'ARH-IFH) est venue compléter ces sources.

Les résultats obtenus ont été mis en perspective avec les brochures de présentation des formations proposées par les écoles de la FFEH.

## Organisation du rapport

Ce rapport est organisé en trois parties.

- ❖ La première partie porte sur les connaissances pratiques et théoriques que les professionnels de l'herboristerie jugent comme étant au cœur de leur activité professionnelle quotidienne. Ces dernières relèvent globalement de celles proposées actuellement par les écoles de la FFEH.

---

<sup>2</sup> Cf. annexe 1, p. 33

<sup>3</sup> Cf. annexe 2 p. 39



- ❖ La deuxième partie porte sur les connaissances pratiques et théoriques dont ils ont besoin dans leur quotidien professionnel, mais qu'ils ne considèrent pas comme au cœur de l'herboristerie. Ces dernières sont abordées par les écoles de la FFEH dans leurs offres de formation, mais pourraient être davantage valorisées.
- ❖ La troisième partie témoignera d'un aspect apparu dans les entretiens : la dimension formelle des cours. Au-delà de la question des connaissances pratiques et théoriques transmises apparaît celle de la manière de faire cours, de la population accueillie, ou encore des attentes sur le choix des intervenants.

Des extraits des entretiens réalisés viennent illustrer chaque proposition.

# PARTIE I

## LES CONNAISSANCES AU CŒUR DU MÉTIER D'HERBORISTE

### A. Connaître les plantes et leurs effets sur le corps humain

Sur le terrain, **les formations proposées par les écoles de la FFEH sont globalement très appréciées**, toute école confondue. Leur légitimité est reconnue dans le milieu des professionnels. Selon le questionnaire en ligne « L'herboriste d'aujourd'hui et de demain », 86.9% des individus revendiquant le titre d' « herboriste » ont fait une école d'herboristerie. À la question « Le cas échéant, si une formation en herboristerie venait à être reconnue par l'Etat, quelles seraient, selon vous, les principales matières enseignées ? », 10.87% des réponses renvoient au programme des écoles de la FFEH. Pour le reste, les matières les plus mentionnées sont la botanique (66.02% des réponses), la chimie et la biochimie (38.83%), l'anatomie (32.04%) et la physiologie (31.07%). Ce qui correspond bien aux principales matières enseignées par les écoles de la FFEH.

Outre la pertinence des cours proposés, la légitimité des formations proposées par les écoles de la FFEH réside dans **le caractère scientifique** des enseignements. Les professionnels de l'herboristerie ont besoin de cette dimension, autant pour se légitimer auprès de leurs interlocuteurs que pour avoir des bases leur permettant de comprendre les processus en cours et pour pouvoir aller chercher des informations par eux-mêmes.

### Témoignages

« L'école en herboristerie, j'en suis hyper satisfaite » (Ma. M, 35 ans, profil dominant « herboriste en cabinet »)

« Tout ce que j'ai eu à Lyon, c'est très très bien » (SB, 58 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« J'ai eu l'occasion de faire un stage à l'école bretonne en juin 2016, il y a vraiment eu un déclin. Ça m'a vraiment plu, ça s'est très bien passé » (MM, 56 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Rien à enlever sur les matières de l'ARTH. [...] Après si je peux me permettre une réflexion personnelle, il y a aussi des approches qui peuvent être d'ordre un peu ésotérique. Ce que j'ai aimé à l'ARTH, c'est qu'elle gardait une colonne vertébrale scientifique » (C. Bo., 42 ans, profil dominant « passeur de savoir »)

« J'ai aimé la formation française [NB : l'herboriste a également suivi une formation québécoise] avant parce qu'elle est très scientifique en matière de biologie, botanique » (EG, 46 ans, double profil « herboriste de cabinet » et « passeur de savoir »)

Les herboristes, en tant que fournisseurs et cueilleurs de plantes, ont besoin d'une **connaissance approfondie** de ces dernières. Ils doivent être capables de les reconnaître, de les évaluer, mais également de maîtriser leurs particularités propres (propriétés, formes d'utilisation, etc.). Parce qu'ils prodiguent des conseils en santé, ils ont besoin **d'une bonne connaissance des processus physiologiques humains**, afin d'identifier comment l'action de la plante peut entrer en combinaison avec eux.

En dehors de toute question législative<sup>4</sup>, l'analyse des réponses données au questionnaire « L'herboriste d'aujourd'hui et de demain » indique que l'herboristerie (que ce soit par les étudiants issus des écoles ou de manière plus générale) est d'abord associée à l'information sur les propriétés et les produits, à la complémentarité avec l'action médicale, au bien-être et seulement, en dernière position, au traitement de maladies bénignes. Les herboristes sont considérés comme des individus autonomes dans le champ de la santé, et non soumis au contrôle direct d'un médecin.

---

<sup>4</sup> La question de la limite des droits des herboristes dans le champ de la santé est complexe et influe sur la limite des connaissances qu'ils doivent maîtriser. Si la législation évolue en faveur d'une ouverture, l'étendue des connaissances thérapeutiques à maîtriser devra être réévaluée.

Tableau 1 : Droits souhaités en lien avec la pratique herboristique

Données issues du questionnaire en ligne « L'herboriste d'aujourd'hui et de demain »

	Sur l'ensemble des personnes interrogées		Sur les personnes ayant fait une école d'herboristerie	
Etre autorisés à informer leurs clients sur les propriétés des plantes et des produits vendus, ainsi que leurs contre-indications	639	96.82%	370	97.37%
Travailler en complément des médecins, afin de renforcer une action ou limiter les effets secondaires d'un traitement prescrit par ces médecins	579	87.73%	344	90.53%
Etre autorisés à prodiguer des conseils non thérapeutiques, relevant du bien-être et du maintien d'une bonne santé	529	80.15%	293	77.11%
Traiter les maladies/les problèmes diagnostiqués comme bénin par un médecin	451	68.33%	267	70.26%
Travailler sous le contrôle d'un médecin, lequel serait tenu au courant des remèdes pris afin d'en vérifier l'efficacité et l'innocuité	116	17.58%	72	18.95%
Autre réponse	12	1.82%	2	0.53%
<b>TOTAL DE PERSONNES AYANT REPONDU A LA QUESTION</b>	<b>660</b>		<b>380</b>	

Dans les faits, les entretiens réalisés auprès des professionnels indiquent que **l'essentiel de la demande relève de la « bobologie »** : des petits maux pour lesquels les clients ne jugent pas nécessaire d'aller voir un médecin ou qui sont des maux chroniques contre lesquelles le médecin ne peut rien proposer (un bleu, des poux, des rhumatismes, un rhume, du stress, des difficultés à s'endormir, de l'acné, des piqûres d'insectes, des règles douloureuses, des digestions difficiles, etc.). Les herboristes ne sont que rarement soumis à des demandes autour de maladies graves. Pour autant, nombre de clients viennent avec des résultats d'examens ou des diagnostics posés par des médecins. Les herboristes doivent donc être capables de les comprendre, de les expliquer, et éventuellement de proposer des mesures d'accompagnement relevant de leur champ de compétence.

À noter qu'à ce jour, la clientèle des herboristes reste fortement féminine, même si plusieurs professionnels observent une mixité croissante. De même, une majorité des personnes pratiquant l'herboristerie sont des femmes (76.7% des répondants au questionnaire « L'herboriste d'aujourd'hui et de

demain »). Cette particularité demande à l'herboriste une bonne connaissance de la femme et de ses cycles, et, en particulier, des plantes conseillées ou déconseillées en cas de grossesse ou d'allaitement. Cette caractéristique est d'ailleurs souvent déjà visible dans les formations proposées par les écoles, à l'exemple de la journée à thème « Phyto-Aromathérapie de la Femme Enceinte » proposée par l'ELPM. Il est possible qu'une reconnaissance du métier d'herboriste, s'accompagnant d'une meilleure visibilité, modifie cette féminisation de la clientèle, amenant à davantage de mixité.

#### Savoirs et savoir-faire nécessaires

##### Connaître les plantes :

- Être capable de reconnaître une plante médicinale (sur le terrain et hors du terrain), maîtriser les principales erreurs possibles de reconnaissance
- Être capable d'évaluer la qualité d'une plante médicinale sèche ou fraîche, de savoir contrôler sa provenance
- Être capable d'anticiper sur les processus chimiques principaux au cœur du fonctionnement des plantes
- Maîtriser les périodes de cueillette en fonction des plantes et des parties de plantes
- Maîtriser les outils et le vocabulaire de la botanique afin d'être capable de compléter par soi-même ses informations : savoir utiliser une flore, identifier une famille pour en présumer des caractéristiques, etc.
- **Particularité profil « paysan herboriste »** : ce profil nécessite la maîtrise de la culture des plantes médicinales. Cet aspect pourrait être apporté par une formation complémentaire auprès des CFPPA, et, à l'image de la situation actuelle, peut ne pas être fourni par les écoles. Un partenariat officiel avec des formations agricoles pourrait être envisagé. En revanche, parce que les herboristes inscrits dans d'autres profils pratiquent également de la culture à petite échelle, il pourrait être pertinent de leur proposer quelques rudiments sur la culture des plantes aromatiques et médicinales (à l'image de l'atelier « jardinage des simples » proposé par l'ELPM).

#### Savoirs et savoir-faire nécessaires

##### L'effet des plantes sur le corps humain :

- Être capable d'expliquer et de conseiller une bonne hygiène de vie et d'alimentation, en les inscrivant dans une dynamique de changement des saisons
- Maîtriser les principales interactions chimiques entre les corps et les plantes pour pouvoir les anticiper et les décrire (propriétés des plantes et éléments chimiques à l'origine de ces propriétés). Connaître les principales contraindications générales et contraindications médicamenteuses.
- Être capable de comprendre le fonctionnement du corps humain, en abordant l'échelle globale, l'échelle des organes et l'échelle moléculaire.
- Être capable de comprendre et de lire les principales analyses demandées par les médecins (sanguines par exemple)
- Maîtriser la « bobologie » : être capable de proposer une solution aux « petits maux du quotidien » comme le stress, l'eczéma, les rhumatismes, le rhume, les poux, etc., dans le maintien d'une bonne santé.
  - **Particularité profil « herboriste de cabinet »** : des herboristes ayant ce profil ont exprimé le désir d'aller plus loin, de pouvoir répondre à des pathologies plus lourdes. Mais dans l'état actuel de la loi, il est difficile de proposer une telle évolution.
- Être capable de faire le lien entre l'herboristerie et des pratiques « alternatives », en particulier l'aromathérapie. Être capable de conseiller l'usage d'une huile essentielle
- Maîtriser les outils et le vocabulaire de l'anatomie physiologie afin de pouvoir se documenter par soi-même et s'auto-former.

## B. Un artisan

À ce premier socle essentiellement théorique vient s'articuler **la maîtrise du savoir-faire**, également enseignée dans les écoles, et qui apparaît comme fondamental. En effet, l'herboristerie est considérée comme relevant d'une forme **d'artisanat** : les herboristes fabriquent eux-mêmes au moins une partie de leurs produits. Et ceci est valable même pour les profils appartenant à la catégorie « herboriste de comptoir » ou « herboriste en cabinet ». Quant aux « passeurs de savoirs », les attentes de leurs clients ne se résument pas à un savoir théorique, mais bien à une demande concernant la mise en pratique du savoir herboristique à travers la fabrication de produits.

L'analyse des résultats produits par le questionnaire en ligne témoigne de la diversité des produits associés à l'activité herboristique : les tisanes, les produits de cosmétique (baumes, pommades, etc.), les huiles essentielles et les hydrolats, les extraits fluides et hydro alcooliques, les teintures-mères, les alcoolatures, les macéras glycérinés, etc. Si les produits de l'alimentaires (vins, pestos, sirops, etc.) et les compléments alimentaires (en particulier pour les herboristes ayant suivis les cours d'une des écoles) sont considérés comme faisant moins partie du cœur de l'herboristerie, ils sont néanmoins proposés par les professionnels actuels du fait de leur intérêt économique. Ils peuvent être un complément intéressant à la pratique herboristique.

*Tableau 2 : Tableau des produits associés à la pratique de l'herboristerie*

*Données issues du questionnaire en ligne « L'herboriste d'aujourd'hui et de demain »*

	Ensemble des personnes interrogées		Personnes ayant fait une école d'herboristerie	
Plantes en l'état (tisanes)	651	99.09%	379	99.74%
Plantes en gélules et compléments alimentaires de ce type	390	59.36%	236	6%
Produits de cosmétique (baumes, pommades, etc.)	514	78.23%	314	82.63%
Produits de l'alimentation (vins, pestos, sirops, etc.)	280	42.62%	168	44.21%
Huiles essentielles et hydrolats	608	92.54%	355	93.42%
Extraits fluides et hydro alcooliques, teintures-mères, alcoolatures, macéras glycérinés, etc.	630	95.89%	373	98.16%
Autre réponse	5	0.76%	2	0.53%
<b>TOTAL DE PERSONNES AYANT REPONDU A LA QUESTION</b>	<b>657</b>		<b>380</b>	

La dimension artisanale du métier ne concerne pas seulement la fabrication des produits. Le métier d'herboriste ne rapporte que peu financièrement parlant et les investissements nécessaires à l'activité sont une charge financière non négligeable. La logique économique qu'utilisent ces professionnels est celle de la moindre dépense, dans une optique d'autosuffisance. **Nombre d'entre eux montent eux-mêmes leurs séchoirs, distillent leurs plantes, font leurs huiles, extraient leur cire d'abeille, etc.** Leur proposer quelques outils pour les aider dans leur démarche et diminuer les coûts d'investissement pourrait leur apporter une aide réelle. Ceci est particulièrement vrai pour le profil « paysan herboriste », mais peut l'être également pour d'autres profils du fait que tous les profils du métier d'herboriste sont touchés par une forme d'artisanat. Les entretiens témoignent, par ailleurs, d'un intérêt particulier pour l'apiculture comme source de matière première (miel et cire) et comme pratique complémentaire à l'herboristerie.

#### Témoignages

« Ce qui est important, c'est de valoriser les plantes de qualité et pour moi la qualité, c'est des transformations artisanales. C'est des produits de meilleure qualité que des produits qui vont être artificiels. [...] L'herboriste fait partie des artisans. » (NC, 51 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« J'aurais aimé [dans mon enseignement en herboristerie] que la transformation des produits, que ce soit plus "pro" et qu'on passe plus de temps là-dessus. Avec des recettes claires, nettes, avec des chiffres. » (C. Bo., 42 ans, profil dominant « passeur de savoir »)

« L'intérêt c'est d'utiliser mes plantes et mes matières premières. Pour l'instant je fabrique mon alcool, j'amène mes pommes fermentées au bouilleur de cru. Je fabrique ma propolis, pour l'instant j'achète ma cire. Mais l'idée c'est de pouvoir la faire. [...] L'aspect transfo, on est lâché dans la nature. J'aurais bien aimé approfondir beaucoup plus l'aspect transfo. » (ML, 36 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Je suis en train de mettre mon outil en place. Avant je distillais chez d'autres. [L'objectif est de] limiter les coûts et avoir plus d'autonomie. Plus de volume, pouvoir démarcher d'autres endroits. » (AT, 44 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« J'utilise des déshumidificateurs électriques. C'est parfait mais je dépense de l'électricité. L'enseignement pourrait faire un -atelier sur le séchoir solaire. Surtout quand on est appelé à être producteur et transformateur. » (CB, 64 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

### Savoirs et savoir-faire nécessaires

- Maîtrise des mélanges de plantes
- Maîtrise du processus de dessiccation des plantes en l'état
- Connaissance du processus d'obtention des huiles essentielles par distillation
- Maîtrise de la galénique
- Connaissance de la fabrication de produits de l'alimentation ayant une valeur ajoutée intéressante (sirops, sels, huiles aromatisées, etc.)
- **Connaissances particulières notamment au profil « paysan herboriste » mais pouvant être utiles dans les autres profils**
  - Savoir construire un séchoir
  - Savoir faire ses préparations à l'aide d'outils simples et abordables
  - Savoir utiliser un distillateur, connaître les prix, les contenants existants
  - Éventuellement, envisager quelques rudiments en apiculture

Les professionnels de l'herboristerie considèrent que **l'éducation aux problématiques environnementales fait partie intégrante de leur travail**. La dimension écologique est d'ailleurs un fil rouge dans les formations aujourd'hui proposées par les écoles, plusieurs d'entre elles proposant explicitement des cours d'écologie. Cette éducation à l'environnement se fait à la fois de manière théorique, mais également par l'exemple, les herboristes considérant que leurs propres pratiques doivent être aussi peu agressives que possible à l'égard de l'environnement. Cette question trouve à s'exprimer, en particulier, à travers les cueillettes, largement pratiquées notamment par les « paysans herboristes » et par les « passeurs de savoirs ».

La question de la protection de l'environnement passe également par l'utilisation de produits biologiques, dimension pour laquelle ces professionnels se montrent particulièrement sensibles, tout comme leurs clients. Les herboristes ont besoin de maîtriser les **différentes certifications biologiques présentes**, et ce qu'elles autorisent ou n'autorisent pas. Les « paysans herboristes » en ont besoin pour labelliser leurs cultures, source d'une meilleure garantie et visibilité, offrant un avantage économique. Les « herboristes de comptoir » et les « herboristes de cabinet » en ont besoin pour s'assurer de la qualité des plantes qu'ils conseillent à leurs clients.

Enfin, l'herboriste n'est pas qu'un gardien de la nature mais également **un gardien d'une tradition et d'un patrimoine**. Plusieurs herboristes ont mentionné un attrait « touristique » à leur travail, les clients étant attirés par l'image d'un herboriste porteur de connaissances ancestrales. Il semble important que les herboristes de demain conservent leur qualité de lien entre les générations et leur ancrage dans l'histoire passée. Aujourd'hui, les écoles proposent des cours d'histoire de l'herboristerie, l'EDPP ayant même construit sa particularité sur la reprise de l'examen des certifiés. Les professionnels de l'herboristerie ont



besoin de connaître l'histoire dans laquelle ils s'inscrivent (en particulier dans le cadre du profil de « transmetteur de savoirs »).

#### Témoignages

« Et puis c'est vrai que j'ai de plus en plus de demandes pour visiter. Et montrer comment les choses sont pensées pour qu'on arrive dans un endroit et qu'on le perturbe le moins possible. Comment les choses se font, la cueillette, la manière de travailler. » (AT, 44 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Je pense que l'herboriste a un rôle à jouer dans la communication pour encourager les gens, pour avoir un regard plus neuf, plus chaleureux et sympathique vis-à-vis de la nature y compris pour les plantes sauvages. » (CB, 64 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Il y a vraiment l'éducation [à l'environnement], il y a un rôle de préservation, et ça, ça doit être important... De faire passer... De savoir comment préserver quand on cueille » (CC, 57 ans, profil dominant « herboriste de cabinet »)

« J'encourage à cultiver dans leur jardin. C'est plus un accompagnement, une découverte. Je vais être plus accompagnatrice. » (CG, 42 ans, profil « herboriste en cabinet »)

#### Savoirs et savoir-faire nécessaires

- Maîtriser les enjeux de l'utilisation de plantes locales
- Être capable de sensibiliser aux enjeux environnementaux globaux et locaux
- Connaître les différentes certifications en produits biologiques
- Connaître et être capable de transmettre les bonnes pratiques de cueillette
- Connaître et savoir transmettre l'histoire de l'herboristerie
- **Connaissances particulières notamment au profil « passeur de savoirs »**
  - Connaître les acteurs locaux de la défense environnementale

## D. Savoir transmettre et échanger avec les clients

Si les herboristes estiment avoir un rôle à jouer en matière d'éducation à l'environnement, ils estiment également avoir un rôle à jouer en matière **d'éducation à la santé**. Ils intègrent toujours le recours à la plante dans un équilibre global, prenant en compte notamment l'alimentation du client. C'est, ici encore, l'un des fils rouges du message transmis aujourd'hui par les écoles de la FFEH. Acteurs dans le champ de la santé, ils portent une **responsabilité** vis-à-vis de l'information qu'ils transmettent. Ils se

doivent d'être sûrs à la fois d'avoir bien compris les enjeux et la demande, et à la fois de s'être fait bien comprendre. Plusieurs professionnels ont exprimé le fait que nombre de clients ne pensent pas à leur donner toutes les informations nécessaires à un bon conseil. Par exemple, la consommation de « doliprane » ou de la pilule contraceptive est devenue suffisamment banale pour que les clients ne pensent pas à la mentionner. Tous les herboristes interrogés ont déjà eu besoin de redéfinir la demande d'un client et/ou de le rediriger vers un autre professionnel. Ils ne sont pas, à proprement parler, une alternative à la médecine et à la pharmacie, mais semblent plutôt se placer, dans une certaine mesure, comme **des relais vers un recours réfléchi et pertinent au médecin et au pharmacien.**

Les professionnels de l'herboristerie sont fortement conscients de leur responsabilité, et prennent à cœur leur rôle de conseiller. Ils souhaitent privilégier **l'écoute et l'accompagnement**, et non l'autorité et l'imposition. Ils sont très attachés au contact avec le client. Or ils n'ont pas toujours des outils solides pour encadrer leurs échanges. Ce manque d'outil peut s'avérer d'autant plus difficile que l'activité herboristique implique un face-à-face avec le client (et non une réponse différée), d'où la nécessité d'une improvisation face à chaque situation.

- ❖ Nombre d'herboristes interrogés ont dû mettre au point une grille de questions pour encadrer leurs échanges, afin d'être sûr de ne pas oublier un aspect important du profil du client. Leur donner accès à un questionnaire-type, qu'ils pourront adapter à leur pratique, leur fournirait davantage d'assurance dans les premiers temps de leur carrière.
- ❖ Les herboristes valorisent l'empathie. Ils sont devenus des points d'écoute pour une population qui se sent, par ailleurs, peu écoutée. Mais cette écoute peut venir perturber leur activité, notamment lorsque les clients s'épanchent et prennent un temps durant lequel l'herboriste ne peut vendre (voire même lui retirent des clients lassés d'attendre). Cette caractéristique est particulièrement vraie pour les « herboristes de comptoir » et les « paysans herboristes » qui gagneraient à maîtriser des outils leur permettant de mieux contrôler cet échange qualitatif avec le client. L'herboriste n'est pas un psychologue et doit savoir poser des limites à ses clients.
- ❖ Enfin, le métier d'herboriste est associé à un imaginaire lourd, associé à la sorcellerie ou la magie. Cette caractéristique attire parfois, même si cela reste l'exception, une population en rupture sociale, refusant tout recours à la biomédecine. Cette caractéristique concerne tous les profils d'herboristes. Avoir des outils pour répondre ou faire face à des situations potentiellement difficiles pourrait les aider.

### Témoignages

« Parfois on a des gens qui ne veulent pas voir de toubib qui viennent chez nous. » (NL, 60 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« On accompagne les gens là où ils ont envie d'aller. C'est pas "il faut faire ça" mais "qu'est-ce que vous allez pouvoir mettre en place ?". Dans la bienveillance. Je ne vais pas changer sa vie. Par contre je les envoie, quand je vois que ça m'échappe un peu, j'ai des soupçons, je les envoie vers le médecin généraliste pour faire des bilans sanguins. On a beaucoup de personnes qui ne disent pas les plantes qu'ils prennent. Beaucoup de personnes qui ne me disent pas qu'ils prennent la pilule, des médicaments. » (EG, 46 ans, double profil « herboriste de cabinet » et « passeur de savoir »)

« Au niveau mental, c'est plus lourd à porter. Il y a une charge émotionnelle pour des gens qui ne vont vraiment pas bien. Des gens énervés. On prend dans la gueule pour rien. » (GB, 23 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« Les gens nous prennent pour des psy, c'est pas notre rôle. On n'est pas psy, on n'est pas médecin. » (Ma. M, 35 ans, profil dominant « herboriste en cabinet »)

« Le "colloque singulier" comme disent les médecins. Être dans l'empathie mesurée, ça s'apprend. Il y a une attitude corporelle à avoir, on n'est pas à un bureau. Il y a toute une subtilité. » (MCK, 48 ans, double profil « herboriste de cabinet » et « passeur de savoirs »)

### Savoirs et savoir-faire nécessaires

- Savoir écouter, savoir s'exprimer clairement, savoir quelles questions poser pour être sûr d'identifier tous les aspects du problème (cf grille de questions)
- Savoir redéfinir les demandes, savoir sensibiliser à l'utilisation de produits en santé parfois moins connus, mais locaux et efficaces
- Être capable de faire un lien entre les prescriptions et leur accompagnement à l'aide des plantes
- Savoir réagir face à un individu en rupture avec la société ou ayant une demande à laquelle l'herboriste ne peut pas répondre

Il existe un second champ de savoirs et savoir-faire qui relève de considérations pratiques permettant aux herboristes de mettre en place leur activité professionnelle. Actuellement, les écoles offrent quelques outils dans ce domaine : le « module 10 » de la formation *Conseiller en produits naturels* proposée par l'ELPM, le cours sur le commerce des plantes médicinales présents dans la formation *Plantes et santé* de l'EDPP, la vidéo *Gestion, aménagement, commerce* proposée par l'EBH, le document *9 mois pour créer son entreprise* proposé par l'ARH-IFH, le cours sur la législation et l'étiquetage proposé en 3<sup>ème</sup> année par IMDERPLAM, etc. Mais, il semblerait, selon ce qui se dégage des entretiens réalisés, que **ces outils mériteraient d'être approfondis**. Par exemple, en analysant les réponses données à la question portant

sur les difficultés rencontrées dans le questionnaire diffusé auprès des anciens étudiants de l'ELPM, on constate qu'une majorité des réponses est liée à un manque d'information sur la création globale d'une activité (communication, gestion de l'entreprise, droits, etc.). « Les difficultés rencontrées : sélectionner les produits, les fournisseurs, démarches administratives, bilan prévisionnel... » répond un ancien étudiant. « L'isolement, pas de formation à la création de son activité au cours des études » répond un second. La « création d'entreprise » répond le suivant. « Mauvaises connaissances du métier de "commerçant", apprentissage de la gestion d'une entreprise » répond un quatrième. Actuellement, les herboristes acquièrent ces compétences par des formations parallèles ou par l'apprentissage sur le tas. Le manque d'information s'ajoute aux difficultés d'installation qu'ils rencontrent, et participe à rendre la survie économique et l'exercice de l'herboristerie difficiles.

De fait, l'herboristerie engendrant de faibles bénéfices, la grande majorité des professionnels sont à la tête de leur entreprise, et seule une minorité est salariée. Cette tendance apparaît dans les résultats des enquêtes réalisées par les écoles auprès de leurs anciens élèves, en montrant que ceux qui se professionnalisent dans l'herboristerie tendent vers la création d'activité dans les trois ans qui suivent leur formation. En même temps, les réponses témoignent des vraies difficultés qu'ils rencontrent pour acquérir une autonomie financière. Par exemple, sur les 62 réponses obtenues par l'ELPM en 2015, près de 55% déclarent ne pas encore être autonomes (pour un diplôme obtenu en moyenne en 2006) et la durée maximale mentionnée pour devenir autonome est de 10 ans. Ainsi que l'indiquait le précédent rapport, il est aujourd'hui difficile de monter son activité dans l'herboristerie et d'en vivre. Les futurs herboristes ont donc besoin d'acquérir des compétences de chef d'entreprise ou de chef d'exploitation en sus du savoir proprement herboristique.

## PARTIE II

# METTRE EN PLACE ET DIRIGER UNE ACTIVITÉ D'HERBORISTE

### A. La maîtrise de la législation et des démarches administratives

La question de la législation et de l'administration est centrale pour les herboristes. En l'état actuel, **la législation est complexe et nombre d'entre eux ne la maîtrise pas**. La législation ne concerne pas seulement les conseils et les plantes autorisées, mais également toutes les démarches et obligations administratives liées aux activités des herboristes. Toutes les écoles de la fédération proposent actuellement des cours de législation. Pour autant, les herboristes s'emmêlent entre les différentes listes (liste des plantes libérées/liste des plantes autorisées dans les compléments alimentaires), ils ne savent pas toujours ce qu'ils ont ou pas le droit de dire, ils ne comprennent pas toujours très bien les démarches à effectuer pour enregistrer un produit. Même si une proposition de loi vient clarifier le champ juridique de l'herboristerie, la maîtrise de la législation restera un point central dans un métier qui s'inscrit entre la cosmétique, l'alimentaire et la santé.

En outre, actuellement, remplir les formalités, connaître la loi et se mettre en accord avec elle représente **un coût économique et en temps considérable**. Outre les coûts proprement liés à l'inscription des produits, les budgets d'installation sont grevés par des formations sur la législation ou par l'appel à des prestataires externes chargés d'aider les professionnels à se mettre en conformité avec la loi. Il existe des outils d'aide déjà en place, comme les formations ou la « mallette » proposées par le syndicat SIMPLES pour aider à l'enregistrement de produits cosmétiques simples. Mais ces outils sont trop peu nombreux et

trop peu connus. Donner aux étudiants une maîtrise des aspects juridiques et administratifs (ainsi que des outils à leur disposition dans ce domaine) leur faciliterait les démarches.

### Témoignages

« C'est un cursus qui n'est pas facile, il y a la loi, etc. Les jeunes, on leur dit que c'est tout beau mais au niveau administratif, une fois qu'on est dedans, c'est trop tard. On paie des charges exorbitantes. » (CG, 42 ans, profil « herboriste en cabinet »)

« REACH nous a donné beaucoup de fil à retordre. ...Deux ans pour monter un dossier pour un petit baume ! » (CU, 42 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Parce que moi j'ai fait des formations complémentaires avec le syndicat des SIMPLES. J'ai fait deux formations sur la législation auprès du syndicat. On avait une journée avec un avocat [à l'école d'herboristerie] mais c'est largement insuffisant. » (NC, 51 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« C'est la réglementation qui coûte le plus. J'ai dû faire un emprunt. » (IF, 36 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Une autre chose qui est importante, c'est pour savoir les évolutions de la loi. Comment veux-tu qu'on sache nous les nouvelles directives qui nous tombent dessus ? » (NL, 60 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« Je me fais aider avec les SIMPLES qui ont mis des outils pour nous aider à faire les dossiers. Mais ça ne marche que pour des choses très simples. » (ML, 36 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Ce n'est pas très clair sur la façon d'utiliser ou de remplir et il y a certains dossiers qui sont dans tous les sens. [...] Parfois il manque des informations qui sont la base. [...] Il y a pas mal d'incompréhensions des gens. » (MV, 27 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

### Savoirs et savoir-faire nécessaires

- Connaître la limite de ses droits par rapport aux monopoles pharmaceutique et médical : savoir quelles sont les plantes autorisées en dehors de la pharmacie et sous quelles formes, savoir ce qui peut être dit et écrit dans le cadre de l'activité herboristique.
- Connaître le milieu professionnel et syndical de l'herboristerie (Synaplante, syndicats locaux, réseaux de professionnels, etc.)
- **Compétences propres au profil « paysan herboriste », « herboriste de comptoir » et « herboriste en cabinet »**
  - Connaître les démarches liées à l'installation : les différents statuts utilisables (autoentrepreneur, indépendant, chef d'exploitation, etc.), les déclarations à effectuer, les intitulés sous lesquels il est possible de s'enregistrer, etc.
  - Connaître les différentes aides possibles, financières et en terme de formation (FranceAgriMer, Chambre des Métiers, Pôle Emploi, etc.)
- **Compétences propres au profil « paysan herboriste » et « herboriste de comptoir »**
  - Savoir inscrire son produit en fonction des législations concernées : cosmétique, complément alimentaire, etc.
  - Connaître les attendus des inspections et savoir comment elles se déroulent

## B. Respecter les mesures d'hygiène

Que ce soit en cosmétique, en alimentaire (et plus encore si demain les produits herboristiques deviennent pleinement des produits de santé), **la connaissance et la maîtrise des mesures d'hygiène** est essentielle pour les profils « herboristes de comptoir » et « herboristes paysans ». D'autant que les plantes en vrac ont la particularité de demander un espace de stockage important, de faire de la poussière, et d'attirer de petits insectes (surtout lorsqu'elles ne sont pas traitées). Gérer la traçabilité et respecter les mesures d'hygiène est une activité qui prend une part conséquente du quotidien des herboristes et fait partie intégrante de la transformation des produits. C'est également un argument économique qui rassure les clients.

### Témoignages

« Je pense que ce qui prend le plus de temps, c'est la transfo et tout ce qui est paperasse : noter tous les poids de récolte, séchage, les protocoles de nettoyage, de ménage, les échantillons... » (ML, 36 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« La transformation ça prend énormément de temps, surtout quand on a une traçabilité, des registres, des poids, des mesures, etc. La transformation en cosmétologie, on est obligé de faire tout précisément. » (IF, 36 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Oui, il faut avoir un local, les plantes elles ne se ramassent qu'une fois par an. Il faut quand même qu'il y ait un minimum de stock. Donc il faut une avance de quelques kilos. Bon la poussière, ça fait toujours un peu de poussière... [...] On nettoie la poussière. Et au mois de mai, on se bat contre les mites. Pour éloigner les mites, il n'y a que les phéromones qui marchent bien. Et qui soient naturelles. » (MR, 65 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

### Savoirs et savoir-faire nécessaires

- Connaître les mesures d'hygiène accompagnant la fabrication des produits et le stockage des plantes
- Être capable de les expliquer aux utilisateurs
- **Compétences propres aux profils « herboristes de comptoir » et « herboristes paysans »**
  - Savoir tenir une traçabilité des produits et de l'hygiène, proposer des fiches qualité

## C. Savoir inscrire son activité dans un lieu et identifier des débouchés

L'activité herboristique prend très majoritairement la forme de **petites entreprises, gérées par un seul individu (ou par un couple), comportant rarement des employés**. Cela répond à un ensemble de caractéristiques propres à l'herboristerie : la faible valeur ajoutée des produits qui limite les revenus possibles, associée à la valorisation d'une échelle locale, maîtrisable, et à l'absence de volonté de déléguer notamment la relation au client. De ce fait, les herboristes ont besoin de compétences variées en matière de gestion d'une entreprise : les professionnels interrogés endossent des rôles multiples qui dépassent la seule activité herboristique. Avant de créer leur entreprise, ils ont besoin de savoir comment ils vont pouvoir inscrire leur activité sur le marché local, et identifier les débouchés possibles des produits qu'ils proposent.

### Témoignages

« Après le matin, recevoir les commandes. Écrire sur l'ordi tout ce qu'on a reçu. Parfois il faut mettre des étiquettes, je les tire et je les mets. Ensuite je reçois le courrier, je trie les factures. Il faut que j'aille sur le site de mon comptable pour lui dire "j'ai reçu ça", tout le travail à ce niveau-là. Si je fais une demande à un grossiste, c'est avant 3h30, donc en général j'ai vérifié en rayon s'il faut faire une commande. [...] C'est un commerce comme un autre. » (NL, 60 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« C'est un métier à part entière. [Il faudrait que, dans les écoles, on soit] formé aussi à la gestion économique d'une petite entreprise. Ça devrait y être. » (CC, 57 ans, profil dominant « herboriste de cabinet »)

« Moi ce que je reproche un peu (à la formation en herboristerie), il y a beaucoup de gens qui font ça juste pour eux. C'était pas suffisamment professionnel pour moi. Ce qui est normal puisque [l'herboristerie] n'est pas encore une profession. J'aurais aimé me trouver avec plus de gens qui ont un projet professionnel. » (NC, 51 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Pas se disperser et essayer de bien choisir ses lieux de diffusion. Bien choisir ses lieux de vente, en faire beaucoup ne sert à rien. On n'est pas sur le même registre : on n'achète pas des produits de l'herboristerie comme on achète du pain et des légumes. » (CM, 54 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)



### Savoirs et savoir-faire nécessaires

- Savoir établir une cartographie des activités déjà présentes localement et en lien avec l'herboristerie. Savoir comment y placer son activité.
- Savoir tenir une comptabilité et maîtriser les outils informatiques en rapport
- Savoir fixer un prix aux produits/consultations/formations que l'on vend, les prix de revient et anticiper les pertes éventuelles (dates de péremption, etc.)
- **Compétences particulières au profil « passeur de savoirs »**
  - Savoir identifier les organismes locaux susceptibles d'être intéressés par des formations ou des interventions autour de l'herboristerie (comités d'entreprise, école, structures associatives et d'aide, conservatoires, parcs naturels, etc.)
- **Compétences particulières aux profils « herboriste de comptoir », « paysans herboristes » et « herboristes de cabinet »**
  - Savoir trouver des fournisseurs pertinents et entretenir la relation avec eux
- **Compétences particulières au profil « paysan herboriste »**
  - Connaître les démarches à effectuer pour travailler sur les marchés et les coûts associés
  - Connaître les démarches à effectuer pour trouver des revendeurs (magasins de producteurs, biocoop, etc.) et les coûts associés
  - Connaître les démarches nécessaires (présentation des produits, accueil, etc.) à la vente sur place et les coûts associés
- **Compétences propres aux « herboristes de cabinet »**
  - Connaître les démarches nécessaires et les coûts associés à la mise en place d'un lieu d'accueil
  - Savoir établir des dossiers de suivi pour chaque client, tout en garantissant leur anonymat

## D. Gérer sa communication

La communication publicitaire est un élément bien souvent compliqué et pourtant fondamental dans l'activité des herboristes. **Savoir bien présenter ses produits, connaître les différents supports de communication (affiches, flyers, étiquettes, etc.) et construire sa visibilité sur internet** sont nécessaires dans le cadre d'activités commerciales. C'est là également un aspect qui déconcerte les professionnels de l'herboristerie, et sur lequel ils ont peu d'armes. Dans la même démarche d'une autosuffisance maximale face à un métier économiquement peu rentable, la connaissance des outils informatiques leur permettant de créer leurs supports de communication pourrait représenter une vraie aide.

### Témoignages

« [À propos d'un paysan herboriste chez lequel il travaille] un temps, il avait embauché un commercial qui se chargeait d'aller démarcher dans toutes les boutiques. Il a fait sa place et maintenant il a des produits connus avec un marketing et une bonne présentation de ses produits. » (C. Bo., 42 ans, profil dominant « passeur de savoir »)

« [Ce métier] nécessite beaucoup de connaissances, ne serait-ce que pour la communication car je fais mes étiquettes moi-même. Il faut s'y connaître en informatique. » (ML, 36 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« C'est vrai qu'on aimerait développer le côté internet, continuer avec nos produits à nous, se faire connaître. » (NL, 60 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« [Ce qui m'a manqué dans ma formation d'herboriste c'est] tout ce qui est relation avec le client. [...] Comment se faire connaître, comment gérer la relation avec le client, cela aurait été pertinent [de le savoir] ». (AMH, 30 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

### Savoirs et savoir-faire nécessaires

- Savoir identifier une clientèle, savoir se positionner sur un marché
- Connaître les principaux outils pour attirer les clients (dégustations, associations de produits, couplage formation/vente, etc.)
- Savoir développer un logo, une charte graphique et une identité commerciale propre
- Connaître les différents outils de communication (panneaux, prospectus, flyers, cartes de visite, etc.)
- Connaître les outils informatiques permettant de produire sa communication de base soi-même (étiquettes, flyers, cartes de visite, etc.)
- Connaître les rudiments permettant de créer son site internet (ou son blog)
- **Compétence propre aux profils « herboristes de comptoir » et « paysans herboristes »**
  - Maîtriser la mise en place de la vente à distance par internet

## Partie III

# La manière d'enseigner l'herboristerie

Plusieurs attentes sur la manière dont les cours d'herboristerie pourraient se dérouler sont remontées du terrain.

### A. Faire de la pratique sur toute l'année

Pour les professionnels, **l'herboristerie ne peut s'acquérir qu'à travers la pratique**. Celle-ci est déjà bien présente au cœur des enseignements des écoles (cours de galénique, jardins pédagogiques, ateliers, travaux pratiques, etc.). Plus particulièrement, les herboristes sont très demandeurs de stages qui apparaissent comme l'exercice pratique le plus complet. Globalement, ils estiment que tout futur herboriste, même s'il ne se destine qu'à de la revente de plantes, doit connaître le travail de culture et de cueillette des plantes. Le métier étant fortement marqué par les différentes périodes de l'année, les stages seraient idéalement répartis entre les différentes saisons afin que les étudiants puissent appréhender l'ensemble des facettes de la vie des plantes et de leurs utilisations. En outre, les herboristes valorisent fortement le caractère local de leur activité, qu'ils lient à des plantes locales. La pratique de plusieurs stages leur permettrait d'intégrer les particularités locales du lieu où ils souhaitent, à terme, s'installer.

Cette insistance sur la pratique se traduit également par une attente sur des intervenants se plaçant comme professionnels de l'herboristerie. Au-delà du savoir théorique, ils pourraient transmettre aux étudiants **un aperçu des réalités quotidiennes de leur métier**. Cette remarque s'inscrit dans la continuité de nombreuses démarches déjà proposées par les écoles, à l'image des visites chez les professionnels ou des stages en entreprise.

### Témoignages

« Le top ce serait de pouvoir faire de l'alternance » (GB, 23 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« Il faudrait que les gens puissent passer dans plusieurs endroits [puissent faire des stages dans des lieux différents] parce qu'on a des pratiques très différentes, donc c'est intéressant. C'est vrai que moi, j'ai fait mes stages par ailleurs [en dehors de la formation à l'école d'herboristerie]. Mais ça manque vachement [la pratique de stages dans la formation en herboristerie]. Il faudrait un tiers, deux tiers de stages. Faudrait venir en toutes saisons. » (NC, 51 ans, profil dominant « paysan herboriste »)

« Pour moi, s'il y a un diplôme, même si tu fais l'école, il devrait être donné après un an de vrai travail en herboristerie. Ayant fait en même temps l'école et mon travail, c'est très lourd, très très lourd, mais on comprend ce qui se fait à l'école. » (NL, 60 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« L'école Cap Santé, ce que je trouve intéressant, c'est qu'il y a des personnes qui pratique l'herboristerie, des infirmières, des sages-femmes. Il ne faut pas se couper de ça si on fait un cursus plus académique. » (EG, 46 ans, double profil « herboriste de cabinet » et « passeur de savoir »)

### Propositions d'orientations

- Développer les propositions de stages, répartis sur l'ensemble de l'année
- Privilégier les interventions de professionnels et non de théoriciens, et inciter les enseignants à faire part de leur quotidien professionnel durant les cours

## B. Une formation qui prend en compte l'aspect humain

La population des professionnels actuels de l'herboristerie présente un profil particulier : **une grande part d'entre eux sont des reconvertis**. Cette caractéristique est notamment visible dans les enquêtes proposées par les écoles auprès de leurs anciens élèves. À titre d'exemple, sur les 300 réponses au questionnaire proposée par l'ELPM auprès de ses anciens étudiants, 72.7% exerçaient un emploi au moment où ils ont commencé leur formation, 23.7% étaient sans emploi, et seulement 3.7% étaient étudiants, en formation, ou sortaient de leurs études. Ces mêmes enquêtes témoignent, par ailleurs, d'une forte diversité des secteurs d'activité dans lesquels ils s'inscrivent (et non une spécialisation autour des plantes ou de la santé), l'herboristerie attirant des individus issus d'univers professionnels multiples. La

moyenne d'âge autour de 40 ans traduit le fait que les étudiants en herboristerie sont souvent des individus qui arrivent dans la formation avec déjà des expériences de vie derrière eux. Cette situation est très probablement liée au contexte juridique. Si l'herboristerie en vient à être reconnue par l'État comme une profession légitime, elle attirera probablement davantage de jeunes issus du baccalauréat, apparaissant comme un premier choix de carrière. Pour autant, il serait dommage de fermer demain les études herboristiques à la population des reconvertis.

Tableau 3 : Moyenne d'âge des étudiants - ELPM, 2010-2015

Tableau réalisé à partir des réponses au questionnaire envoyé par l'école auprès de ses anciens élèves

Année d'entrée à la formation de l'ELPM	Nombre de réponses	Moyenne d'âge
2010	40	41 ans
2011	41	40 ans
2012	46	39 ans
2013	14	41 ans
2014	7	41.5 ans
2015	3	43 ans

Pour autant, la présence de ces reconvertis implique des attentes spécifiques sur les formations. D'une part, ayant souvent perdu l'habitude d'une culture scolaire, ils sont **à la recherche d'un autre rapport enseignant/élève**. Ils valorisent la proximité humaine, l'échange égalitaire entre individus, *a contrario* d'un cours magistral basé sur la prise de notes. La dimension humaine des cours est aujourd'hui indissociable des valeurs portées par l'herboristerie et est au cœur des enseignements proposés par les écoles, y compris dans les enseignements à distance qui préservent des échanges entre les étudiants et avec les enseignants. C'est, par exemple, cette dimension essentielle que met en avant l'ARH-IFH sur son site lorsqu'elle accueille les étudiants « dans un esprit chaleureux et engagé, afin de former dans la convivialité »<sup>5</sup>. Il me semble nécessaire de la préserver à l'avenir.

D'autre part, ces personnes continuent souvent de pratiquer leur ancien métier avant de l'abandonner à l'issue de leurs études. Il serait donc préférable que **les offres proposées par les écoles restent souples**, comme c'est aujourd'hui le cas, en particulier dans les choix des dates des cours (week-end, cours par

---

<sup>5</sup> ARH-IFH. *Le mot de l'équipe pédagogique* [en ligne]. Disponible sur <https://www.institut-francais-herboristerie.fr/un-institut-herboristerie-comment-pour-qui-pourquoi/> [dernière consultation le 11/12/2018]

correspondance, etc.). La diversité des profils et des associations de profils en herboristerie nécessite également une offre de formation souple, par exemple modulaire, permettant de compiler des connaissances en fonction du projet de chaque étudiant. Un tronc commun portant sur le cœur de l'herboristerie pourrait continuer à assurer une homogénéité entre les différents métiers de l'herboristerie, et une partie modulaire pourrait permettre la plasticité des métiers de l'herboristerie tout en permettant que les formes prises par ces métiers restent imaginatives, ce qui est également un plus économique dans le cadre de l'herboristerie. Ce système n'est pas éloigné de ce que proposent déjà certaines écoles de la FFEH à travers des cours optionnels.

#### Témoignages

« Il ne faudrait pas que des gens comme moi soient lésés si ce sont des études universitaires. Il faudrait pouvoir y accéder par plusieurs portes. Il ne faudrait pas que ce soit une voie de garage. On avait l'herboristerie sur une liste et on ne sait pas quoi faire. Moi je ne serais pas contre qu'il y ait un vrai cursus universitaire, je ne vois aucune contre-indication. Mais il faut aussi une autre possibilité. D'ailleurs la plupart du temps, ce sont des reconvertis. Ça demande du courage, on vient déjà d'essayer des difficultés quelque part, donc repartir sur ça, c'est parce qu'on a réfléchi. » (CM, 54 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« Je crois que j'en ai marre de l'école. J'adore apprendre mais je ne sentais pas de retourner à l'école. » (MV, 27 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

#### Propositions d'orientations

- Proposer des cours avec au moins une partie modulaire. Rester sur des formations suffisamment souples pour qu'elles puissent être suivies par des personnes exerçant une activité professionnelle en parallèle (cours le week-end, enseignement par correspondance, etc.)
- Conserver des cours humains, avec une relation enseignant/élève vécue comme interindividuelle (des cours en salle, sans estrade, une facilité de communication et d'échanges entre les étudiants et les enseignants, etc.)

## C. Des cours clairement présentés

En interrogeant les professionnels de l'herboristerie sur la documentation qu'ils utilisent au quotidien, on ne peut que constater **l'importance que revêtent leurs documents de cours**. La haute idée

qu'ils se font de leur responsabilité les incite à relire leurs cours régulièrement, afin de s'assurer de ne pas se tromper. La clarté de la présentation des cours jouent en ce sens un rôle essentiel.

D'autre part, l'herboristerie nécessite de continuer à se former et à s'informer dans sa vie professionnelle, afin de mettre à jour ses connaissances. C'est d'ailleurs là l'un des enjeux majeurs de la formation : donner aux étudiants le vocabulaire et les connaissances nécessaires pour qu'ils puissent aller chercher et juger de la qualité de nouvelles informations. **Certains herboristes estiment que les écoles ont un rôle à jouer dans la formation continue**, ne serait-ce qu'en mettant en réseaux les professionnels et les futurs professionnels, leur permettant de se rencontrer et d'échanger les informations, ainsi qu'en multipliant l'offre de stages et de formations d'approfondissement. Le fait est que les écoles proposent déjà des cours de ce type (stages, formations courtes, journées à thème, année d'approfondissement, etc.) qui peuvent être valorisés dans ce contexte.

#### Témoignages

« J'utilise beaucoup les livres et les cours des deux écoles [d'herboristerie qu'elle a suivies]. »  
(AMH, 30 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« Pour moi la formation, c'est important. Quand j'ai un moment à rien faire, je reprends mes cours. » (NL, 60 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

« Moi j'aurais très très envie que la fédération des écoles d'herboristerie soit une fédération des herboristes avec des rencontres, des échanges, des partages. Les grandes fêtes des SIMPLES, c'est des endroits où on devrait pouvoir échanger ensemble sur nos pratiques. »  
(EG, 46 ans, double profil « herboriste de cabinet » et « passeur de savoir »)

« Formation continue ? Obligatoire pas forcément, mais pourquoi pas. Il faudrait un espèce de bulletin trimestriel/mensuel ou un site où on puisse se référer, avec les avancées sur les plantes, la recherche. Avec la possibilité de faire des stages avec des professionnels de la botanique et de la médecine. » (GB, 23 ans, profil dominant « herboriste de comptoir »)

#### Propositions d'orientations

- Continuer à proposer des cours avec un contenu clair et bien organisé et des présentations de cours favorisant une utilisation ultérieure (« fiches »)
- Proposer des éléments de formation continue permettant aux professionnels de se perfectionner
- Garder un réseau actif avec des moments de rencontre (réseau d'herbalistes/d'herboristes/d'anciens élèves, congrès des herboristes, etc.)

# Conclusion

Ce rapport présente des propositions d'éléments pouvant être mis en avant dans les formations proposées par les écoles de la fédération, en accord avec le vécu des professionnels de l'herboristerie d'aujourd'hui. Il vise à répondre aux besoins de futurs étudiants cherchant une certification (ou un diplôme) professionnalisant(e), leur permettant d'exercer un métier viable économiquement, mais qui respecte les caractéristiques et les valeurs associées profondément à l'herboristerie. Les propositions faites sont destinées à être améliorées et formalisées dans le cadre du travail d'inscription au RNCP.

Ce rapport ne présente pas des cours mais bien des savoirs et savoir-faire. Plusieurs d'entre eux peuvent être dispensés au sein d'un même enseignement, ou répartis entre plusieurs enseignements distincts. Certains nécessitent un temps d'apprentissage important (comme ceux qui touchent au domaine de la botanique ou à l'anatomie-physiologie), d'autres beaucoup plus restreint (comme certaines questions législatives). Certaines informations factuelles nécessaires à la création d'une entreprise et à sa gestion ne nécessitent pas forcément la présence d'un intervenant sur la durée. Nombre d'informations pourraient être diffusées sous format papier, vidéo ou plus généralement numérique. Ce rapport ne préconise pas une refonte entière des formations, mais une adaptation. La majorité de ces savoirs et savoir-faire nécessaires sont déjà présents dans les formations actuelles. À titre d'exemple, un cours sur les plantes médicinales peut intégrer la reconnaissance des plantes, la maîtrise de leurs propriétés, mais aussi, dans une certaine mesure, d'autres savoirs et savoir-faire, à l'image de la communication, de l'hygiène de vie, du lien entre herboristerie et aromathérapie, etc. Ce rapport propose seulement de revaloriser certains aspects de ces cours d'une manière plus formelle.

Il est également vraisemblablement envisageable de déléguer la formation sur certaines de ces compétences à d'autres organismes partenaires, ayant une habitude de formation sur ces domaines plus importante. Dans les faits, ces associations entre différentes formations existent déjà. C'est particulièrement visible pour le profil « paysan herboriste », qui accueille des individus ayant, bien souvent, suivi une formation agricole en plus d'une formation herboristique. Officialiser un partenariat entre, par exemple, les formations proposées par la FFEH et celles proposées par les CFPPA pourrait s'avérer bénéfique à la fois pour les étudiants (mieux dirigés et donc mieux formés) et pour les organismes concernés (puisque'ils se renverraient les étudiants intéressés).



## Table des illustrations

Tableau 1 : Droits souhaités en lien avec la pratique herboristique .....	8
Tableau 2 : Tableau des produits associés à la pratique de l'herboristerie.....	10
Tableau 3 : Moyenne d'âge des étudiants – ELPM, 2010-2015 .....	25

## Table des annexes

<b>Annexe 1 : Questionnaire « le métier d'herboriste d'aujourd'hui et de demain ».....</b>	<b>31</b>
<b>Annexe 2 : Guide d'entretien .....</b>	<b>36</b>

## Annexe 1 : Questionnaire « le métier d'herboriste d'aujourd'hui et de demain »

Vous êtes	Age	Niveau d'étude	Code postal	Métier
<input type="checkbox"/> Homme <input type="checkbox"/> femme				

**Estimez-vous avoir des connaissances en herboristerie ?**

- Oui     
  Non     
  Quelques-unes

**En dehors de toute considération juridique, vous qualifieriez-vous d'herboriste ?**

- Oui     
  Non     
  Ne sait pas

Si vous le souhaitez, expliquez pourquoi : -----

-----

-----

Y a-t-il un autre qualificatif que vous préférez ? -----

<b>Le cas échéant, comment avez-vous acquis vos connaissances en herboristerie ?</b> Cochez à droite la(les) réponse(s) correcte(s)		
Dans une école spécialisée sur l'herboristerie	<input type="checkbox"/> En suivant des stages courts en herboristerie	
Dans le cadre d'un cursus d'études supérieures en santé (pharmacie, médecine, infirmier, sage-femme, etc.)	<input type="checkbox"/> Par la lecture de livres	
Dans le cadre d'un cursus d'études supérieures en biologie ou en agronomie	<input type="checkbox"/> Dans le cadre d'une transmission orale (familiale ou non familiale)	
Dans le cadre d'une formation agricole	<input type="checkbox"/> Dans le cadre de votre activité professionnelle	
Par l'expérimentation et l'observation personnelle	<input type="checkbox"/> Par la consultation d'internet	
Dans le cadre d'une formation en naturopathie ou en médecine complémentaire		

*Autres réponses ou commentaires éventuels :* -----

-----

-----

<b>Le cas échéant, vous utilisez vos connaissances en matière d'herboristerie :</b>			
Dans le cadre de votre activité professionnelle principale		Dans le cadre d'une activité associative ou bénévole	
En complément de votre activité professionnelle principale		Dans un cadre privé	

Autres réponses ou commentaires éventuels : -----  
-----  
-----

<b>Si vous pratiquez une activité en lien avec l'herboristerie, celle-ci vous permet-elle de dégager suffisamment de revenus pour en vivre ?</b>	<b>Selon vous, si le métier d'herboriste était reconnu, il pourrait être :</b> Cochez toutes les réponses vous semblant pertinentes
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Oui mais difficilement <input type="checkbox"/> Pas actuellement mais j'ai l'espoir qu'elle me le permette <input type="checkbox"/> Pas du tout, et je ne pense pas qu'elle puisse me le permettre	<input type="checkbox"/> Un métier exercé à titre principal <input type="checkbox"/> Un métier de complément à une activité médicale ou paramédicale <input type="checkbox"/> Un métier de complément à une activité en lien avec le bien-être et le maintien de la santé <input type="checkbox"/> Un métier de complément à une activité agricole <input type="checkbox"/> Un métier de complément en lien avec la formation autour des plantes ou des animations nature

Autres réponses ou commentaires éventuels : -----  
-----  
-----

<b>Actuellement, quelles activités en lien avec l'herboristerie exercez-vous dans le cadre de votre profession ?</b>	<b>Selon vous, quelles activités devraient être associées au métier d'herboriste si celui-ci était rétabli ?</b> (Indiquer C : activité au cœur du métier, S : activité secondaire, N : activité non constitutive du métier)
<input type="checkbox"/> Aucune <input type="checkbox"/> Production de plantes <input type="checkbox"/> Cueillette <input type="checkbox"/> Transformation (distillation, fabrication de produits, etc.) <input type="checkbox"/> Ventes de plantes en l'état et de produits à base de plantes (baumes, vins, gélules, alcoolatures, etc.) <input type="checkbox"/> Conseils en santé/de bien-être <input type="checkbox"/> Transmission de savoirs autour des plantes (formations, ateliers, animation nature, etc.)	<input type="checkbox"/> Production de plantes <input type="checkbox"/> Cueillette <input type="checkbox"/> Transformations (distillation, fabrication de produits, etc.) <input type="checkbox"/> Ventes de plantes en l'état et de produits à base de plantes (baumes, vins, gélules, alcoolatures, etc.) <input type="checkbox"/> Conseils en santé/de bien-être <input type="checkbox"/> Conseils thérapeutiques visant à soigner des maladies <input type="checkbox"/> Transmission de savoirs autour des plantes (formations, ateliers, animation nature, etc.)

Commentaires éventuels : -----  
 -----  
 -----

Si votre activité professionnelle est en lien avec l'herboristerie, dans quel(s) lieu(x) l'exercez-vous ?	Selon vous, dans quel(s) lieu(x) devrait pouvoir exercer un herboriste ? Cochez toutes les réponses vous semblant pertinentes
<input type="checkbox"/> Dans une pharmacie <input type="checkbox"/> Dans une herboristerie <input type="checkbox"/> Dans une boutique spécialisée en produits naturels <input type="checkbox"/> Dans un commerce alimentaire en produits biologiques <input type="checkbox"/> En itinérant (marchés, foires, manifestations, etc.) <input type="checkbox"/> En cabinet	<input type="checkbox"/> Dans une pharmacie <input type="checkbox"/> Dans une herboristerie <input type="checkbox"/> Dans une boutique spécialisée en produits naturels <input type="checkbox"/> Dans un commerce alimentaire en produits biologiques <input type="checkbox"/> En itinérant (marchés, foires, manifestations, etc.) <input type="checkbox"/> En cabinet

Autres réponses ou commentaires éventuels : -----  
 -----  
 -----

Selon vous, quels produits doivent être associés à l'activité de l'herboriste ?	Parmi les compétences suivantes, quelles sont selon vous, celles que l'herboriste doit maîtriser (indiquer N : nécessaire / F : facultatif / I : inutile)
<input type="checkbox"/> Plantes en l'état (tisanes) <input type="checkbox"/> Plantes en gélules et compléments alimentaires de ce type <input type="checkbox"/> Produits de cosmétique (baumes, pommades, etc.) <input type="checkbox"/> Produits de l'alimentation (vins, pestos, sirops, etc.) <input type="checkbox"/> Huiles essentielles et hydrolats <input type="checkbox"/> Extraits fluides et hydro alcooliques, teintures-mères, alcoolatures, macérats glycinés, etc. <input type="checkbox"/> Autres : ..... .....	<input type="checkbox"/> Diététique/Nutrition <input type="checkbox"/> Naturopathie <input type="checkbox"/> Gemmothérapie <input type="checkbox"/> Aromathérapie <input type="checkbox"/> Elixirs floraux (fleurs de Bach, etc.) <input type="checkbox"/> Médecine traditionnelle chinoise <input type="checkbox"/> Ayurveda <input type="checkbox"/> Autres : ..... .....

Commentaires éventuels : -----  
-----  
-----

<b>Selon vous, les herboristes devraient :</b> Cochez toutes les réponses vous semblant pertinentes
<input type="checkbox"/> Etre autorisés à prodiguer des conseils non thérapeutiques, relevant du bien-être et du maintien d'une bonne santé
<input type="checkbox"/> Etre autorisés à informer leurs clients sur les propriétés thérapeutiques des plantes et des produits vendus, ainsi que leurs contre-indications
<input type="checkbox"/> Travailler sous le contrôle d'un médecin, lequel serait tenu au courant des remèdes pris afin d'en vérifier l'efficacité et l'innocuité
<input type="checkbox"/> Travailler en complément des médecins, afin de renforcer une action ou limiter les effets secondaires d'un traitement prescrit par ces médecins
<input type="checkbox"/> Traiter les maladies/problèmes diagnostiqués comme bénins par un médecin

Autres réponses ou commentaires éventuels : -----  
-----  
-----

**Qu'est-ce qui, selon vous, distingue l'herboriste du naturopathe ?**

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

**Pensez-vous qu'une formation en herboristerie (amenant à une profession identifiée) devrait être reconnue par l'Etat ?**

- Oui       Non       Ne sait pas

**Pensez-vous que le titre d' « herboriste » devrait être protégé ? Il garantirait alors un niveau de qualification et serait associé à un ensemble de droits et de devoirs.**

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

**Le cas échéant, si une formation en herboristerie venait à être reconnue par l'Etat, quelles seraient, selon vous, les principales matières enseignées ?**

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

**Accepteriez-vous que nous prenions contact ultérieurement avec vous pour un complément d'enquête par interview ?**

Si oui, laissez-nous vos coordonnées :

Prénom et nom	Mail	Téléphone

*Merci de nous avoir accordé votre temps !*

## Annexe 2 : Guide d'entretien

Thématiques	Questions
<b>Profil du répondant</b>	Si pas déjà : sexe, âge, métier, code postal Comment est arrivé à faire ce métier ? Depuis combien de temps ? Nature de la structure (entreprise, association, etc.)
<b>Définition de l'herboriste</b>	Si pas déjà : où commence et s'arrête le rôle de l'herboriste selon lui : part du conseil, production, etc. Quels droits devrait avoir l'herboriste ? Un métier/des métiers/des spécialités ?
<b>Définition du travail pratiqué et dimension économique</b>	Qu'est-ce que vous faites ? Activités secondaires et principales, régulières et non régulières, saisonnalité. Journée type, saison type ? Quelles périodes avec activité intense et pourquoi ? Plusieurs activités au sein d'un même métier ou plusieurs métiers bout à bout ? Sentiment d'uniformité ou pas ? Pourquoi : un choix ? une contrainte ? Evolution du chiffre d'affaire/du salaire ? Perspectives ? Répartition du chiffre d'affaire par activité ? Avantages en nature en dehors du salaire (repas, récupération de produits, reconnaissance sociale et médiatique, etc.) ? Quel est le(s) plus gros poste(s) de dépense ? Quelle part représente(nt)-t-il(s) ? Combien de plantes vendues et sous quel statut ? Importées ou locales ? Comment se fait le choix du fournisseur ? Quels sont les produits les plus vendus ? Evolutions et perspectives ? Comment améliorer l'entreprise pour développer son économie ? Perspective de croissance (ou au contraire, anticipation d'une baisse d'activité) ?
<b>Charge physique et mentale</b>	Comment qualifieriez-vous globalement vos conditions de travail ? Comment qualifieriez-vous votre niveau de responsabilité au sein de l'entreprise (faible, moyenne, importante) ? Quelles charges physiques ? Nature ? Raison (ex : manque d'équipement) ? Quelles nécessités physiques requière votre activité ? Quelles activités vous prennent le plus temps ? Pourquoi ? Quelles charges mentales ? Comment évalueriez-vous la charge mentale représentée par votre activité (faible/moyenne/importante) ? Travaillez-vous le dimanche, tard le soir, les jours fériés ? Est-ce que vous pouvez « couper » et prendre des vacances ? Nature de la charge mentale et origine ? Saisonnalité ? A-t-elle évolué ? Perspectives ? Avez-vous une équipe sur laquelle vous appuyer pour diminuer la charge mentale et physique ? Comment ?
<b>Relations de travail</b>	Travail seul ou en équipe ? Des tâches où seul ? Inscription dans une hiérarchie ? Décrire relation-type avec collègues



<b>Contraintes/réglementation (dont conseil)</b>	Quelles contraintes : délais, qualité, respect de la réglementation, relation client, communication, fournisseurs, contrôle institutionnalisé Degré d'autonomie par rapport aux délais, conseils, résolution d'incidents, choix des produits, pratique en situation d'urgence, etc. Impact de la réglementation sur le conseil : un client vient vous voir, qu'est-ce que vous dites ? Jusqu'où (contrindications, mentions des propriétés les plus connues, etc.) ? Quelles limites vous vous fixez et sur quoi vous vous basez pour fixer cette limite ? Outils et ressources que vous monopolisez dans votre travail : livre, internet, documents internes, individus ressources, etc.
<b>Relation client</b>	Impact du conseil sur les clients ? Répercussion économique ? Jusqu'où aller dans la discussion avec le client : modifier une demande initiale après en avoir parlé ? Juste lui donner ce qu'il veut ou chercher plus loin ? Combien de temps en moyenne avec le client ? Profil de la clientèle ? Evolution de ce profil ? Habitués ou pas ? Comment les clients vous connaissent ? Bouche à oreille ? Visibilité sur internet ? Résonance de l'activité : au sein du quartier ? de la ville ? au-delà (vente par correspondance ou sur internet) ? Que viennent chercher les clients (se soigner, tisane plaisir, conseils, etc.) ? Panier moyen d'un client ?
<b>Risques liés à l'activité</b>	Risques principaux et conséquences éventuelles. Décrire les incidents/erreurs pouvant survenir : habituels ou non, grave ou pas, comment ils sont gérés. Degré de responsabilité face aux risques : consignes écrites, orales, réponses formalisées ou pas. Réglementation sur les risques : clair ou pas ? Différence réglementation/situation théorique et réalité ?
<b>Contrôle de l'activité</b>	Qui contrôle, comment et pourquoi ? Vos propres critères de vérification que le travail a été bien fait ? Pour vous et personnes que vous encadrez ? Evolution du contrôle de l'activité ? Perspectives d'avenir ? Mise en place d'outils ?
<b>Formation</b>	Avez-vous suivi une formation d'une des écoles de la Fédération ? Si oui, les compétences acquises sont-elles au cœur de votre activité professionnelle actuelle ? Rôle clé ou plutôt secondaire ? Y a-t-il des compétences dont vous avez besoin dans votre activité actuelle et qui ne sont pas enseignées dans les écoles ? Quels pré requis (physique, centre d'intérêt, capacités/aptitudes particulières, etc.) vous semble nécessaires avant de faire une formation en herboristerie ? D'autres formations ou niveau de qualification seraient-ils nécessaires avant de faire la formation d'herboriste ? Y aurait-il des niveaux de qualification différents selon les métiers de l'herboristerie (par exemple, qualification moindre si paysan-herboriste) ? Comment voyez-vous l'organisation globale d'une formation en herboristerie (stages, alternances, nombre d'années d'études, etc.) ? Quelle reconnaissance de cette formation ? Quel contrôle ?

<b>Questions globales</b>	Rayonnement de votre activité sur l'herboristerie? Sur l'économie locale? La production de plantes? Dimension de patrimoine? Impact pour les générations futures?
---------------------------	---