

**Évaluation périodique des interventions de la  
Fédération des producteurs acéricoles du Québec  
dans la mise en marché du produit visé par le  
Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec**

Le 7 mars 2012

## TABLE DES MATIÈRES

<b>1. MANDAT</b> .....	1
<b>2. SÉANCE PUBLIQUE</b> .....	1
<b>3. PARTICIPANTS</b> .....	2
<b>4. SITUATION DE L'INDUSTRIE</b> .....	3
4.1 Demande et marchés .....	3
4.2 Échanges commerciaux .....	3
4.3 Offre, demande et prix .....	4
4.4 Circuits de commercialisation .....	5
4.5 Recettes monétaires et retombées économiques du secteur acéricole .....	6
4.6 Portrait des acheteurs/transformateurs .....	6
4.7 Compétitivité de l'industrie .....	6
4.8 Enjeux .....	7
<b>5. PRÉSENTATION DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC</b> .....	8
5.1 Historique et faits saillants .....	8
5.2 Gestion des risques en acériculture .....	8
5.3 Déploiement du potentiel acéricole .....	10
5.4 Pertinence des résultats des interventions de la fédération dans la mise en marché .....	11
<b>6. COMMENTAIRES DU CONSEIL DE L'INDUSTRIE DE L'ÉRABLE</b> .....	12
<b>7. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES TRANSMISES PAR LA FÉDÉRATION</b> .....	14
<b>8. ANALYSE ET COMMENTAIRES DE LA RÉGIE</b> .....	15
<b>9. RECOMMANDATIONS</b> .....	17

## **LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1 :	Destination des exportations québécoises de produits de l'érable 2005 vs 2010.....	4
Tableau 2 :	Quelques indicateurs de performance .....	11

## **LISTE DES FIGURES**

Figure 1 :	Évolution du nombre d'exploitations et du nombre d'entailles.....	4
Figure 2 :	Évolution des stocks de sirop d'érable au Québec .....	5

## **ANNEXE**

Annexe 1 :	Synthèse des risques, outils de gestion et résultats identifiés par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec	
------------	---	--

## LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

FPAQ	Fédération des producteurs acéricoles du Québec (Fédération)
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
Régie	Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
CIE	Conseil de l'industrie de l'érable

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

## 1. MANDAT

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*<sup>1</sup> (la Loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder à une évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché.

En effet, cet article précise que :

« 62. À la demande de la Régie et au plus tard à tous les cinq ans, chaque office établit devant la Régie ou devant les personnes qu'elle désigne pour lui faire rapport, que le plan et les règlements qu'il édicte servent les intérêts de l'ensemble des producteurs et favorisent une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

La Régie donne alors aux personnes intéressées à la mise en marché du produit visé l'occasion de présenter leurs observations sur l'application du plan et des règlements concernés. »

C'est en regard de cette obligation que la Régie a procédé à l'évaluation des interventions de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (la Fédération) en vertu du Plan conjoint qu'elle administre. Il s'agissait du quatrième exercice d'évaluation périodique pour cette Fédération, la dernière ayant eu lieu le 13 décembre 2006.

## 2. SÉANCE PUBLIQUE

La Fédération et les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique, tenue le 15 décembre 2011, à Drummondville, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'administrateur du *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* (le Plan conjoint) dans la mise en marché.

La Régie a fait publier préalablement un avis de séance publique dans l'édition du 1<sup>er</sup> décembre 2011 du journal *La Terre de chez nous*.

Les objectifs poursuivis lors de cette rencontre étaient :

- de recevoir le rapport des administrateurs de la Fédération, chargée de l'administration du Plan conjoint;
- d'évaluer la pertinence et les résultats des interventions du Plan conjoint dans la mise en marché du produit visé;
- d'entendre les réactions, commentaires et attentes des autres intervenants;
- d'être informés des cibles stratégiques et des priorités du Plan conjoint en regard d'une mise en marché ordonnée pour les prochaines années;
- de permettre aux représentants de la Régie d'apprécier les actions des administrateurs du Plan conjoint depuis la dernière évaluation, d'en comprendre toute la portée et de contribuer à l'amélioration de ses interventions.

La Régie a invité la Direction développement et initiatives économiques du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), à préparer une

---

<sup>1</sup> L.R.Q., c. M-35.1

**7 mars 2012****Rapport d'évaluation périodique**

monographie du secteur acéricole et les représentants de cette direction ont présenté une synthèse de cette monographie aux participants lors de la séance.

La Fédération a soumis à la Régie son évaluation de la pertinence et des résultats de ses interventions dans la mise en marché du produit visé. Le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE) a également fait des présentations. Les intervenants ont été invités à présenter leurs commentaires et observations après chacune des présentations. Les documents déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie.<sup>2</sup>

Le présent document constitue le rapport de cette évaluation. Il fait état des présentations et des opinions exprimées et il résume les interventions réalisées par la Fédération depuis l'évaluation périodique précédente. La dernière section du document présente l'analyse et les commentaires de la Régie de même que les recommandations formulées à la Fédération visant à favoriser une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé.

### **3. PARTICIPANTS**

La Régie est représentée par :

M<sup>me</sup> Françoise Gauthier, présidente de la séance  
M. Pierre Labrecque, régisseur  
M. André Belzile, régisseur  
M. Jaafar Bouanane, secrétaire de la séance

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Direction développement et initiatives économiques, est représenté par :

M. Hervé Herry, directeur adjoint et secrétaire coordonnateur, Filière acéricole

Les personnes et organismes ayant fait des représentations à la Régie sont :

- Fédération des producteurs acéricoles du Québec

M. Serge Beaulieu, président  
M. Rolland Urbain, administrateur  
M. Marcel Laroche, administrateur  
M<sup>me</sup> Anne-Marie Granger Godbout, directrice générale  
M<sup>e</sup> Louis Coallier, procureur (Miller Thomson Pouliot SENCRL)

- Conseil de l'industrie de l'érable

M<sup>me</sup> Carole Fortin, secrétaire générale  
M. Bruno Boutin, administrateur et président de Produits de l'érable St-Ferdinand B

---

<sup>2</sup> La monographie préparée par le MAPAQ et le rapport de la FPAQ sont également disponibles sur les sites Internet de ces organismes.

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

Les personnes et organismes présents lors de la séance sont :

- Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec :
  - M. Carol Gilbert, économiste
  - M. Pierre Dumoulin, analyste de la mise en marché
- Agriculture et Agroalimentaire Canada
  - M. Roger Riverin, agent développement des marchés
- Agence canadienne de l'inspection des aliments
  - M. Claude Grenier, spécialiste des produits de l'érable

#### 4. SITUATION DE L'INDUSTRIE

M. Hervé Herry, directeur adjoint à la Direction développement et initiatives économiques du MAPAQ, dépose et présente le document intitulé « Monographie de l'industrie acéricole du Québec (2<sup>e</sup> édition 2011) ». Cette monographie permet aux participants de connaître la situation économique de l'industrie et son évolution au cours des cinq dernières années. Les grandes lignes de la monographie sont résumées dans la présente section.

M. Herry débute en indiquant que la monographie porte sur la période 2006-2010 et lorsque des données comparables sont disponibles, l'évolution par rapport à la période précédente (2001-2005) est présentée.

##### 4.1 Demande et marchés

À l'échelle mondiale, la tendance de consommation des produits de l'érable est à la hausse. Ainsi, la demande mondiale était estimée à 111,1 millions de livres en 2010, soit une hausse de 5,2 % par rapport à 2005 et de 24,5 % depuis dix ans.

Le taux de croissance annuel moyen, pour la période 2006-2010, a été de 1 % dont plus de 50 % des gains de consommation en volume se sont faits aux États-Unis suivi du Japon avec une croissance de 15 %. Les États-Unis demeurent le principal marché avec une part de 60 %. À noter que la part de consommation en dehors des États-Unis et du Canada s'est accrue de 4 % par rapport à la période antérieure.

##### 4.2 Échanges commerciaux

Près de 93 % de la production québécoise a été destinée à l'exportation ces dix dernières années et la croissance annuelle moyenne de ces exportations a été de 2,1 %. Cependant, durant la période 2006-2010, cette croissance n'a été que de 1,2 %.

Les exportations québécoises de produits de l'érable sont presque exclusivement constituées de sirop (99 % du volume). Ces exportations ont touché 50 pays, néanmoins près des deux tiers ont été dirigés vers les États-Unis, environ 17 % vers l'Union européenne et 10 % vers le Japon.

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

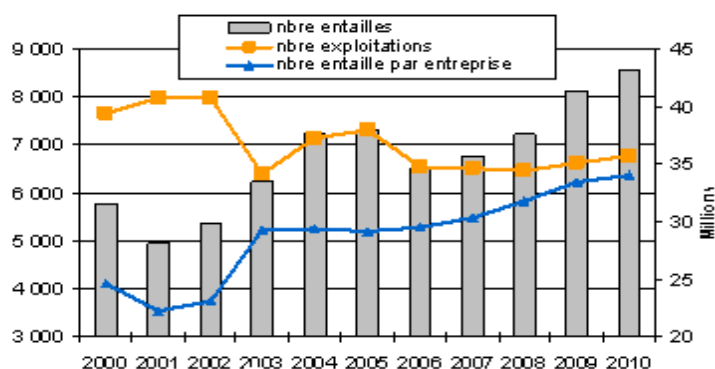
**Tableau 1 : Destination des exportations québécoises de produits de l'érable 2005 vs 2010**

Pays	2005	2010
États-Unis	77 %	66 %
Japon	8 %	10 %
Allemagne	5 %	6 %
Royaume-Uni	2 %	4 %
France	2 %	3 %
Australie	1 %	3 %
Suisse	2 %	2 %
Autres	3 %	6 %

À noter qu'au cours de la période 2006-2010, les importations au Canada de produits de l'érable en provenance des États-Unis équivalaient à 20 % de la consommation canadienne (contre 18 % pour la période précédente 2001-2005).

### 4.3 Offre, demande et prix

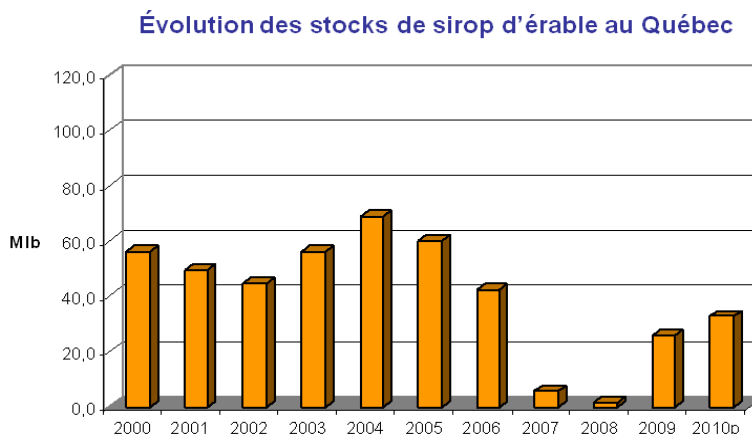
La production au Québec a été en hausse durant ces cinq dernières années. Entre 2005 et 2010, le nombre d'entreprises est passé de 7 250 à 7 420 détenant respectivement un contingent de 69 millions et 111,2 millions de livres. En outre, le nombre d'entailles est en croissance depuis 2006 et est passé de 34 à 43 millions d'entailles en 2010.

**Figure 1****Évolution du nombre d'exploitations et du nombre d'entailles**

L'influence des conditions climatiques, le développement des marchés et la mise en place d'une réserve stratégique ont fortement influencé cette croissance. En effet, pour assurer un approvisionnement régulier et soutenir les prix, les producteurs ont mis en place le système de contingents qu'ils ajustent selon les besoins. Par ailleurs, en 2008 il y a eu une rupture des inventaires causée par une importante demande des acheteurs et une baisse marquée de la

production ce qui a révélé la nécessité de constituer une réserve stratégique pour répondre adéquatement aux marchés.

**Figure 2**



Le prix de vente perçu par les producteurs au cours de la période 2006-2010 a connu une bonne croissance. Il a été supérieur de 27 % en moyenne à celui du quinquennat précédent. La capacité d'entreposage et la croissance de la demande ont contribué à soutenir le prix durant cette période. Le prix de sirop d'érable obtenu par les producteurs québécois constitue la référence mondiale.

À noter que, compte tenu de la dévaluation de leur monnaie, les producteurs américains ont perçu une plus forte croissance de leur prix en dollars américains au cours des cinq dernières années, cette croissance peut les inciter à augmenter davantage leur production par rapport aux producteurs canadiens et québécois.

Au Québec, le potentiel de production est évalué à près de 100 millions d'entailles, soit presque 2,5 fois le nombre d'entailles actuel. Cependant, il y a lieu de noter que le potentiel de développement est encore plus grand du côté américain, où il est estimé à près de 2 milliards d'entailles, ce qui en fait un important concurrent potentiel.

#### 4.4 Circuits de commercialisation

En 2010, la production de sirop d'érable au Québec a été évaluée à 88,1 millions de livres et sa commercialisation s'est faite selon trois canaux :

- les ventes en vrac par l'intermédiaire de l'agence de vente ont canalisé environ 83 % de cette production (y compris la gestion des inventaires 16 %);
- les ventes au détail réalisées par les producteurs par le biais d'intermédiaires commerciaux ont absorbé 4 % de la production;
- les ventes directes à la ferme ont représenté le troisième canal et les quantités sont estimées à 13 % de la production.

#### 4.5 Recettes monétaires et retombées économiques du secteur acéricole

En 2010, les recettes monétaires de la production acéricole se sont établies à 238,9 millions de dollars. Ces recettes ont enregistré, entre 2006 et 2010, une croissance annuelle moyenne de 10,2 % par année, une augmentation nettement supérieure à celle de l'ensemble du secteur agricole québécois qui se situe à 2,9 %.

L'évaluation de l'impact économique du secteur acéricole, réalisée selon le modèle intersectoriel de l'Institut de la statistique du Québec, montre que la valeur ajoutée directe de la production pour l'année 2010 a été de 158,5 millions de dollars générant 3 256 emplois directs (équivalents à temps plein) et des retombées indirectes de 45,4 millions de dollars essentiellement dans les services (énergie, transport...) générant quelques 611 emplois. Du côté de la transformation, l'impact est évalué à 34,3 millions de dollars avec 700 emplois directs.

La situation financière des producteurs acéricoles est satisfaisante et s'est encore améliorée au cours de la période 2006-2009 par rapport aux cinq années précédentes. Le bénéfice net avant impôt (BNAI) est en effet passé de 5,5 % à 16,9 %. Cette situation est nettement supérieure à celle de l'ensemble des exploitations agricoles du Québec dont le BNAI est de 7,3 % pour la même période.

#### 4.6 Portrait des acheteurs/transformateurs

Les acheteurs de l'industrie acéricole acquièrent le sirop principalement en baril. Au Québec, environ 65 entreprises constituent le noyau dur des acheteurs de sirop d'érable. Neuf de ces acheteurs constituent les principaux exportateurs des produits de l'érable (environ 88 % de la production). Le reste des entreprises, de plus petite taille, est réparti sur l'ensemble du territoire québécois et leurs activités sont très variées.

#### 4.7 Compétitivité de l'industrie

Au cours de la période 2006-2010, la production acéricole du Québec a accaparé 77 % des parts de marché mondial, soit un recul de 4 % par rapport à la période antérieure. Cette perte de marché s'est faite au profit de la production américaine et semble être due à la conjoncture monétaire défavorable pour le Québec (taux de change).

S'agissant des autres critères d'analyse de la compétitivité, il ressort ce qui suit :

- l'utilisation plus efficace des principaux intrants par les producteurs;
- l'amélioration des résultats financiers des exploitations acéricoles du Québec soutenue par la croissance des prix du marché et la baisse des taux d'intérêt;
- sur le plan de la productivité technique, une moins bonne performance pour les exploitations québécoises (baisse du rendement par entaille de 4 %) par rapport à leurs concurrents américains (hausse du rendement par entaille de 25 %);
- le facteur climatique demeure le principal avantage concurrentiel pour le Québec.

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

#### 4.8 Enjeux

Les auteurs de la monographie ont identifié cinq enjeux auxquels le secteur acéricole devra faire face.

##### Le développement des marchés

La vigueur de la situation financière des exploitations acéricoles et le potentiel de développement de la production au Québec devraient inciter les producteurs à augmenter la production. Ainsi, l'augmentation de la demande sur les différents marchés devient la pierre angulaire du développement de l'industrie acéricole. Comme d'importants efforts de promotion ont visé le Japon et les États-Unis ces dernières années, le développement de nouveaux marchés, tel que celui de l'Europe qui offre un important potentiel, serait opportun.

##### La diversification de l'offre dans une perspective économique

Près de 90 %, des produits de l'érable sont commercialisés sous forme de sirop. Ainsi, il serait intéressant de développer de nouveaux produits à valeur ajoutée et encourager l'utilisation, à plus grande échelle, des produits de l'érable sous toutes les formes à l'effet d'ajouter de la valeur à la transformation. Cependant, la rentabilité de ces produits pour les surtransformateurs reste à démontrer.

##### La gestion des stocks

Les variations climatiques ayant une grande influence sur la production, une pénurie d'inventaires peut avoir un impact négatif sur les parts de marché du Québec devant la concurrence. Aussi, il est important pour l'industrie de poursuivre sa démarche visant à conserver une réserve stratégique de sirop d'érable à l'effet d'assurer un approvisionnement plus stable des marchés.

##### La concurrence américaine

La concurrence américaine est une importante préoccupation pour l'industrie québécoise de l'érable. En effet, les taux de croissance annuels moyens de plusieurs indicateurs de production des États-Unis (nombre d'entailles, rendement à l'entaille et production de sirop) ont été largement supérieurs à ceux du Québec durant ces cinq dernières années.

Compte tenu de la taille de l'industrie acéricole du Québec, la croissance de production aux États-Unis est à relativiser, néanmoins l'industrie de l'érable du Québec doit demeurer compétitive pour maintenir ses parts de marchés.

##### L'efficacité technique

L'amélioration de la situation financière dans le secteur acéricole s'est faite essentiellement grâce à l'augmentation des prix et la baisse des taux d'intérêt et non à une amélioration significative de l'efficacité technique. Ainsi, le maintien d'une productivité à l'entaille et l'avantage d'une qualité élevée concurrentielle, par rapport aux producteurs américains, constituent un enjeu stratégique majeur pour l'industrie acéricole québécoise.

## **5. PRÉSENTATION DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC**

### **5.1 Historique et faits saillants**

La Fédération dépose à la Régie son quatrième rapport d'évaluation de l'administration du Plan conjoint qui présente les différentes interventions dans la mise en marché du sirop d'érable effectuées au cours des dernières années. M<sup>me</sup> Anne-Marie Granger Godbout procède à la présentation du rapport.

Dans la première partie de son rapport, la Fédération présente un historique et les faits saillants du Plan conjoint qui résument l'évolution de la mise en marché du sirop d'érable depuis 1958. Parmi les éléments énumérés, la Régie retient certains événements survenus depuis la dernière évaluation périodique de 2006 :

- En 2006, la Cour suprême du Canada prononce la dissolution judiciaire du Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable et transfère tous ses actifs à la Fédération. La Fédération honore l'engagement moral qu'elle avait pris de redistribuer la somme de 12 millions de dollars aux quelque 2 563 producteurs ayant livré du sirop en 1990 et 1991 et qui n'avaient pas entièrement été payés pour ce sirop.
- Pendant quatre années consécutives (2005 à 2008 inclusivement), les rendements ont été sous la barre des 2 livres/entaille alors que la moyenne historique avoisine les 2,5 livres/entailles. Dès 2007, les inventaires sont épuisés et la Fédération enclenche une consultation sur la première vague d'augmentation des contingents afin de relancer le signal de la croissance. Au même moment, la Fédération augmente le facteur de contingentement de toutes les entreprises, jusqu'alors fixé à 75 %. Ce dernier passe donc à 90 % (2008 et 2009) et, dès 2010, à 100 % du contingent intérimaire.
- En 2008, les inventaires de sirop d'érable sont complètement épuisés et la nécessité d'une réserve stratégique est évidente. Cette année-là, la Fédération fait l'acquisition d'un entrepôt afin de recevoir et gérer une réserve stratégique et déclenche une seconde vague d'augmentation des contingents.
- Au cours de l'été 2010, les acheteurs obtiennent de la Régie l'accréditation du CIE pour les représenter dans le cadre de la négociation des conditions de mise en marché du sirop en vrac. Ainsi, la négociation de la Convention 2011-2012 s'est faite dans un contexte complètement différent et a permis de conclure une toute première Convention négociée de gré à gré.

### **5.2 Gestion des risques en acériculture**

La Fédération souligne que grâce au regroupement des acériculteurs dans le cadre de leur Plan conjoint et à leur capacité d'utiliser les pouvoirs, programmes et ressources à leur disposition, une gamme d'outils performants et cohérents a été mise en place pour réduire la vulnérabilité des entreprises acéricoles.

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

La Fédération identifie dix risques majeurs pour l'industrie et les outils mis en place pour mieux les gérer à savoir<sup>3</sup> :

1. conditions climatiques;
2. incertitude et fluctuation des prix de vente;
3. incertitude et variation du revenu des entreprises;
4. risques financiers (mauvaises créances et besoins
5. variation du coût des facteurs de production;
6. fluctuation et diversité de la demande des marchés;
7. risques liés à la qualité et à la pureté;
8. risques technologiques;
9. incertitude des politiques et des programmes;
10. risques des autres maillons de la filière.

Les principaux outils mis en place grâce au Plan conjoint des producteurs acéricoles sont :

- conditions de mise en marché négociées collectivement, connues d'avance et appliquées uniformément;
- connaissance des unités et de la capacité de production (fiches d'enregistrement et contingents);
- engagement et sensibilisation des producteurs sur la qualité (ex. allergènes dans la production);
- classement, inspection, traçabilité de tout le sirop d'érable en vrac (agence de vente);
- développement des outils d'analyse et de mesure de la qualité et de la pureté;
- priorités de paiement et transfert de hors contingent impayé lors d'une petite récolte;
- réserve stratégique mondiale de sirop d'érable supportée et gérée collectivement;
- agence de vente centralisant le paiement du sirop (et contrôlant les risques de mauvaises créances);
- administration du programme de paiements anticipés.

En plus de minimiser les risques pour les entreprises acéricoles, la Fédération mentionne que les outils mis en place réduisent significativement certains risques majeurs des acteurs en aval de la production (transformateurs, importateurs, consommateurs) tels :

- sécurité d'approvisionnement;
- contrôles de qualité et d'authenticité;
- stabilité du coût des intrants (prix du sirop);

---

<sup>3</sup> Une synthèse de la gestion des risques développée par la Fédération figure en annexe de ce rapport.

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

- réduction des coûts et des risques d'inventaires;
- réduction des risques financiers (besoins de liquidités).

La Fédération conclut cette partie de sa présentation en précisant que c'est en gérant ces risques et en créant un environnement propice au développement de la production et des marchés que le secteur de l'érable a pu et pourra déployer son plein potentiel.

### 5.3 Déploiement du potentiel acéricole

La Fédération aborde les stratégies élaborées et les actions entreprises pour déployer le potentiel de l'érable. La Fédération indique qu'elle investit dans une vision à long terme pour assurer la pérennité du secteur en s'appuyant sur la stratégie d'innovation « *Nouvelle génération de l'érable 2020* ».

Cette stratégie permet d'appuyer la croissance du marché de l'érable au bénéfice de l'industrie canadienne de l'érable et ce, sur la base :

- d'investissements dans la recherche et développement des connaissances, des technologies et des produits novateurs potentiels;
- de l'adaptation et création des techniques de production selon les besoins du marché en vue d'assurer la livraison des produits à valeur ajoutée;
- du développement des marchés sur la base des connaissances acquises en recherche.

Selon la Fédération, l'innovation dans un marché de plus en plus exigeant et diversifié sera l'une des clés de la compétitivité de la chaîne de valeur acéricole canadienne. Au Québec et au Canada, la production acéricole est loin d'avoir épuisé son potentiel. Son développement repose à la fois sur l'exploitation de nouvelles entailles et sur l'amélioration de la productivité des entailles existantes. Elle estime ainsi que le nombre d'entailles en production pourrait tripler pour répondre à la demande des marchés. De plus, la productivité moyenne des entailles au Québec avoisine les 2,5 livres/entaille. Sachant que plusieurs entreprises arrivent à produire le double, l'amélioration de la productivité des érablières devrait être une priorité. Enfin, les plus récentes études sur les changements climatiques portent à croire que, dans les régions plus au sud (ex. plusieurs états américains), la saison propice à la récolte de la sève d'érable tendra à raccourcir.

La Fédération conclut cette section en soulignant que le développement de la production doit absolument se faire de manière pérenne. Pour y parvenir, la recherche appliquée permettant d'évaluer l'impact des nouvelles technologies de production sur la qualité des produits et sur la santé des écosystèmes doit absolument se faire en continu. De même, le transfert technologique et la formation des entrepreneurs doivent permettre à l'industrie de s'adapter aux besoins du marché tout en assurant le développement durable de la ressource.

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

#### 5.4 Pertinence des résultats des interventions de la fédération dans la mise en marché

La Fédération indique, qu'avec ses onze syndicats acéricoles régionaux affiliés, son conseil d'administration composé du président de chaque syndicat affilié et les délégués à l'assemblée générale annuelle (au nombre de 113), elle dispose d'une structure qui favorise la participation, la transparence et un fonctionnement démocratique.

Les multiples actions en communication, recherche scientifique, relations publiques et promotion générique ont réussi à créer et nourrir un véritable engouement pour les produits de l'érable.

La Fédération énumère les modifications et bonifications réglementaires apportées au cours des cinq dernières années. Elle précise qu'à plusieurs chapitres, elle améliore ses outils et ses façons de faire pour s'ajuster à l'évolution des mécanismes de mise en marché, pour dispenser plus efficacement les services aux producteurs ou pour réduire les frais d'administration.

Grâce à un suivi rigoureux des règlements, à des efforts de communication importants et aux sanctions appropriées présent par la Fédération, le nombre de contraventions aux règlements est relativement bas.

En plus des vérifications auprès des producteurs, plusieurs enquêtes auprès des acheteurs ont permis de régulariser certaines situations problématiques. Quelques dossiers nécessitent quand même l'intervention de la Régie.

Pour conclure ce chapitre, la Fédération fait le bilan des indicateurs de performance qu'elle s'était donnés lors de la dernière évaluation périodique en 2006 :

**Tableau 2 : Quelques indicateurs de performance**

Indicateurs	Évaluation quinquennale 2002-2006	Évaluation quinquennale 2006-2011	Progression
Nombre d'entailles (M)	36,1	40,1	+ 11 %
Prix pondéré du sirop d'érable (\$/livre)	2,10 \$	2,53 \$	+ 21 %
Chiffre d'affaires à la ferme (M dollars)	130,4	179,5	+ 38 %
Exportations canadiennes (M livres)	70,3	76,8	+ 9 %
Exportations canadiennes (000 dollars)	161,9	234,4	+ 45 %
Qualité du sirop vendu au détail (% de non-conformité majeure)	46 %	24 %	- 48 %
Volume moyen de sirop produit hors contingent annuellement (M livres)	5,13	2,52	- 51 %
% de vérification des entreprises	11 %	25 %	+ 127 %
% de dossiers non conformes et nécessitant l'intervention de la Régie	3,7 %	0,6 %	- 84 %

**7 mars 2012****Rapport d'évaluation périodique**

La Fédération conclut que la pertinence des interventions du Plan conjoint des producteurs acéricoles ne fait aucun doute et ses retombées profitent à toute la filière acéricole ainsi qu'à la société québécoise en général. Il a permis de mettre en place une gamme d'outils performants pour gérer les risques et créer un environnement propice au développement des affaires. Elle estime que dès lors que les conditions de mise en marché sont stables et prévisibles et que les approvisionnements sont sécurisés, les entreprises peuvent investir pour innover, améliorer leur compétitivité et développer les marchés.

Enfin, la Fédération entend poursuivre ses mandats :

- dans la foulée de la stratégie d'innovation « *Nouvelle génération de l'érable 2020* » et des plans de commercialisation qui en découlent;
- en s'appuyant sur la planification stratégique sectorielle du secteur de l'érable, actuellement en cours d'élaboration.

## **6. COMMENTAIRES DU CONSEIL DE L'INDUSTRIE DE L'ÉRABLE**

M<sup>me</sup> Carole Fortin présente les commentaires du Conseil de l'industrie de l'érable (CIE). Elle souligne qu'à la suite de son accréditation par décision de la Régie, rendue le 29 juin 2010, c'est la première fois que le CIE exprime son opinion au nom de tous les acheteurs dans le cadre de l'évaluation périodique des interventions de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec.

Les éléments centraux qui ressortent du mémoire du CIE sont :

- la situation de l'industrie acéricole selon le CIE;
- l'évaluation de l'administration du Plan conjoint par la Fédération.

### *La situation de l'industrie acéricole*

Selon le CIE, le principal défi que l'industrie de l'érable du Québec doit relever au cours des prochaines années est la concurrence de plus en plus importante des producteurs des États-Unis dont la production ne cesse de croître. À ce titre, le CIE précise que les entreprises américaines se procurent des équipements de pointe et visent à augmenter encore leur niveau de production. Cette croissance aura des conséquences pour les transformateurs du Québec car :

- comme les prix au Québec sont régis par une Convention de mise en marché et donc connus de tous, les américains peuvent déterminer leurs prix en conséquence;
- ces prix étant inférieurs, il y a un risque pour le Québec de perdre des parts de marché;
- lorsque le volume de la production américaine sera suffisant (certains prévoient d'ici 2016<sup>4</sup>), il y a risque que des tarifs douaniers soient imposés à la frontière américaine sur les produits du Québec, limitant ainsi les exportations.

---

<sup>4</sup> Selon le CIE, lors d'un congrès tenu dernièrement aux États-Unis, les américains ont annoncé qu'ils seront autosuffisants d'ici cinq ans.

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

Devant ce constat, le CIE souligne que l'industrie doit poursuivre assidûment son travail de croissance des marchés et demeurer vigilante face à la croissance de la production chez nos voisins et à la situation économique mondiale.

Le CIE indique qu'un travail de collaboration avec la Fédération est plus que jamais requis pour s'assurer de maintenir le développement de l'industrie acéricole québécoise.

#### L'évaluation de l'administration du Plan conjoint par la Fédération

Le CIE souligne le progrès des relations entre la Fédération et les acheteurs qui a, notamment, permis l'homologation de la Convention de mise en marché 2001-2012. L'un des éléments majeurs contenu dans cette Convention et qui est favorable pour l'industrie est la création d'un comité de suivi et l'obligation d'informer le CIE sur divers sujets. Néanmoins, le CIE indique que certains points doivent être mentionnés, notamment :

a) Le manque de transparence et le climat de confiance

Malgré une amélioration, le CIE estime que le climat de confiance et la transparence des actions de la Fédération demeurent déficients.

Pour démontrer le manque de transparence de la Fédération, le CIE énumère de nouveau les points soulevés dans le rapport d'évaluation de 2003 et repris en 2007 :

- ✓ La Convention permet à la Fédération de vendre des inventaires en vrac à l'étranger, ce qui est préjudiciable en terme de perte de contrôle de la qualité, en perte d'emplois dans les régions du Québec et en perte de revenus dû à l'absence de valeur ajoutée et à la création d'une concurrence étrangère utilisant notre matière première;
- ✓ L'obligation pour le CIE de demander un siège pour les acheteurs-transformateurs sur le comité de travail chargé d'élaborer le plan stratégique visant les activités génériques de promotion des produits de l'érable sur les marchés internationaux.

b) Le nombre de griefs devant la Régie

Le CIE relève que le nombre de griefs déposés par la Fédération devant la Régie demeure important en comparaison avec les autres productions. Il indique que le sirop transigé au noir constitue une grande menace pour l'industrie d'où la nécessité de comprendre les raisons qui favorisent le marché noir afin d'apporter les correctifs requis.

Le CIE réfère aux recommandations de la Régie faites dans le précédent rapport, à l'effet de développer des incitatifs qui valorisent le respect des dispositions réglementaires et conventionnelles. Le CIE se dit prêt à travailler avec la Fédération dans cette voie.

c) Le montant prélevé pour la promotion

Le CIE indique que la Fédération prélève 0,02 \$/livre aux producteurs à des fins de promotion générique. À ce titre, Il exprime le souhait que la Fédération partage avec lui les résultats et les montants alloués pour la promotion.

7 mars 2012

Rapport d'évaluation périodique

Le CIE souligne enfin que le système actuel de convention de mise en marché a comme avantage de faciliter les négociations. Selon le CIE, l'inconvénient est causé par une réglementation et une jurisprudence qui donnent davantage de pouvoirs et de droits à la Fédération. Il préconise un travail de partenariat de tous les intervenants et la recherche d'un équilibre qui permettrait une mise en marché ordonnée et un développement de marché favorable pour les parties signataires de la Convention de mise en marché.

## 7. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES TRANSMISES PAR LA FÉDÉRATION

Suite aux commentaires du CIE concernant la vente des inventaires en vrac à l'étranger par la Fédération et les préjudices que cela pourrait engendrer, la Fédération a transmis à la Régie, après l'audience du 15 décembre, des informations complémentaires afin de lever toutes les inquiétudes de ses partenaires. Il ressort de ces informations que :

- Toutes les ventes de sirop en vrac sont encadrées par la *Convention de mise en marché du sirop d'érable* et le *Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles du Québec*. La Fédération ne fait aucune vente hors de ce cadre.
- Conformément à la Convention, la Fédération peut vendre à des acheteurs qui ne sont pas autorisés à recevoir du sirop directement des producteurs et ce, dans des cas bien particuliers :
  - ✓ Le sirop de la récolte courante qui n'est pas reçu par les acheteurs autorisés à recevoir du sirop directement des producteurs.
  - ✓ Au deuxième tour de la mise en vente du sirop des années antérieures, le premier tour étant réservé aux acheteurs autorisés.
- Les modalités de prix et de paiement sont publiées par voie de communiqué de vente.
- Contrairement à ce que craint le CIE, les volumes transigés ainsi sont extrêmement marginaux. En effet, depuis cinq ans, soit pour les années de commercialisation 2007 à 2011 inclusivement, la Fédération a vendu 0,03 % du sirop d'érable en vrac à des acheteurs qui n'étaient pas autorisés à recevoir du sirop directement des producteurs.
- Depuis l'entrée en vigueur de la convention négociée avec le CIE, une seule transaction de ce type a été effectuée. La contribution de cet acheteur a été versée au CIE par la Fédération.
- La liste et les coordonnées de tous les acheteurs autorisés sont publiées sur le site Internet de la Fédération.
- La Fédération publie également l'état de ses inventaires dans la *Terre de chez nous*, sur son site Internet et lors de l'émission de tout communiqué de vente des inventaires.

## 8. ANALYSE ET COMMENTAIRES DE LA RÉGIE

La Régie veut d'abord souligner son appréciation des efforts déployés par les représentants du MAPAQ, de la Fédération et du CIE pour la préparation et la présentation de la documentation et des éléments de réflexion communiqués lors de cette journée d'évaluation des interventions de l'office dans la mise en marché en vertu du Plan conjoint qu'il administre. Ces contributions alimentent la réflexion et facilitent l'évaluation qui doit être faite périodiquement par la Régie.

La monographie de l'industrie acéricole au Québec permet de constater une évolution de la situation de ce secteur depuis la dernière évaluation quinquennale. On peut y observer une nette augmentation du nombre d'entailles par entreprise. Par ailleurs, le nombre d'entreprises de production acéricole a sensiblement augmenté également, avec une amélioration de leur situation financière et des effets certains dans l'économie québécoise et particulièrement celle des régions productrices. L'influence des conditions climatiques, le développement des marchés et la mise en place d'une réserve stratégique ont fortement influencé cette croissance.

La mise en place d'un système de contingents a permis d'assurer un approvisionnement régulier et de soutenir les prix. La rupture des inventaires, en 2008, a révélé la nécessité de constituer une réserve stratégique pour répondre adéquatement aux marchés. Par ailleurs, malgré les efforts de développement des marchés déployés par les intervenants, la part de marché du Québec, au niveau mondial, a reculé de 4 % par rapport à la période antérieure. Cette perte de marché s'est faite au profit de la production américaine. À la lumière de cette étude, le secteur acéricole devra faire face à cinq enjeux :

- Le développement des marchés
- La diversification de l'offre
- La gestion des stocks
- La concurrence américaine
- L'efficacité technique

La Fédération, pour sa part, met en évidence que grâce au regroupement des acériculteurs dans le cadre de leur Plan conjoint et à leur capacité d'utiliser les pouvoirs, programmes et ressources à leur disposition, une gamme d'outils performants et cohérents a été mise en place pour réduire la vulnérabilité des entreprises acéricoles.

La Régie constate que la Fédération s'est dotée d'une stratégie permettant de minimiser les risques pour les entreprises acéricoles et réduire ceux des acteurs en aval de la production. Cette gestion des risques s'accompagne d'une vision à long terme pour assurer la pérennité du secteur en s'appuyant sur la stratégie d'innovation « *Nouvelle génération de l'érable 2020* ».

Le bilan des indicateurs de performance<sup>5</sup> que la Fédération s'était donnés lors de la dernière évaluation périodique en 2006, révèle une nette amélioration des résultats escomptés. Ainsi, la pertinence des interventions du Plan conjoint des producteurs acéricoles ne fait aucun doute et ses retombées profitent à toute la filière acéricole ainsi qu'à l'économie québécoise.

---

<sup>5</sup> Voir le tableau 2 à la page 11 : Quelques indicateurs de performance.

**7 mars 2012**

**Rapport d'évaluation périodique**

La Régie regrette que la Fédération n'ait pu présenter un plan stratégique tel que recommandé lors de l'évaluation précédente. Néanmoins, la Fédération a confirmé qu'une planification stratégique du secteur de l'érable est actuellement en cours d'élaboration en collaboration avec le MAPAQ. La Régie déplore que les autres intervenants ne semblent pas impliqués dans cette démarche.

La Régie observe que les relations entre les producteurs et les acheteurs se sont améliorées. Ceci a permis l'homologation de la première Convention négociée couvrant les années 2011 et 2012. Néanmoins, le climat de confiance demeure fragile.

Sans vouloir se substituer aux intervenants qui sont les mieux placés pour identifier les défis qui confrontent l'avenir de l'industrie, la Régie tient à porter à leur attention ceux qu'elle considère prioritaires et qui devraient accaparer une portion de leurs énergies.

#### Développement des marchés

La croissance de la demande, les exigences nutritionnelles des consommateurs et la concurrence des autres produits sucrants posent des défis importants de positionnement des produits de l'érable; divers marchés sont à combler mais plusieurs auront des exigences et des caractéristiques particulières sans compter les nouveaux débouchés qui ne sont pas encore connus.

D'un autre point de vue, le développement de la production aux États-Unis, le principal marché pour nos exportations, ne devrait pas être sous-estimé. Dans un tel environnement, la connaissance des besoins spécifiques de chacun des marchés potentiels, la réponse à leurs exigences ainsi que l'amélioration et le suivi de la qualité par tous les intervenants sont des conditions de succès.

Tenant compte des risques liés à la qualité et à la pureté des produits de l'érable et des efforts entrepris par la Fédération pour contrôler ces risques, il est impératif que les principaux intervenants de cette industrie renforcent leur plan d'action pour assurer la crédibilité et la confiance dans la qualité du produit.

#### Gestion équilibrée de la production et de la réserve stratégique

Les aléas climatiques et l'évolution des marchés ont démontré la nécessité du maintien d'une réserve stratégique de sirop d'érable. Les efforts de la Fédération dans ce sens semblent en bonne voie de remplir cette mission, soit de permettre un approvisionnement régulier du marché. Un équilibre doit être maintenu entre la production et la réserve au bénéfice de l'ensemble des intervenants de l'industrie.

#### Respect des dispositions réglementaires et conventionnelles

La crédibilité du système de commercialisation du sirop d'érable repose sur le respect, par l'ensemble des intervenants, des dispositions réglementaires et conventionnelles en vigueur. La production et la mise en marché d'une quantité de sirop « au noir » ou qui ne respecte pas les règles minent la crédibilité du système.

La Régie estime important de maintenir les efforts faits pour développer des incitatifs qui valorisent le respect des dispositions réglementaires et conventionnelles.

## 9. RECOMMANDATIONS

La Régie, dans son analyse à la section précédente, identifie des enjeux auxquels devront faire face les intervenants qui sont préoccupés par l'avenir de l'industrie acéricole. La Régie est d'avis que la concertation entre les intervenants est une condition nécessaire pour faire face aux défis stratégiques pour l'avenir de l'industrie acéricole québécoise. À ce titre, la Régie invite la Fédération à favoriser cette concertation dans le cadre d'un forum approprié qui pourrait être la table filière acéricole.

La Régie recommande à la Fédération

- en concertation avec le secteur acéricole québécois, de se doter d'une planification stratégique qui compléterait ses stratégies de gestion des risques et d'innovation; entre autres, les questions de productivité des érablières québécoises, de qualité des produits dans toute la chaîne de valeur et de développement de nouveaux marchés mériteraient une réflexion approfondie;
- de prendre les moyens pour identifier, mesurer et évaluer les causes qui continuent de miner la confiance des intervenants de l'industrie face à ses interventions en vue de consolider l'adhésion de tous au système de mise en marché du produit visé par le Plan conjoint; la Régie invite la Fédération et le CIE à développer des incitatifs qui valorisent le respect des dispositions réglementaires et conventionnelles.

---

Françoise Gauthier

---

Pierre Labrecque

---

André Belzile

## Synthèse des risques, outils et résultats identifiés par la Fédération

Nature du risque : 1. Conditions climatiques		
Définition du risque	Outils de gestion des risques ou interventions	Résultats ou retombées
<p>Le principal risque avec lequel la production acéricole doit composer est celui lié aux aléas climatiques, lesquels affectent directement la production :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- À court terme (ex. conditions de coulée et de récolte);</li> <li>- À moyen ou long terme (ex. bris des arbres par les vents violents ou du verglas);</li> <li>- À long terme (ex. changements climatiques).</li> </ul>	<p><b>Assurance récolte</b></p> <p>Depuis 2009, La Financière agricole du Québec offre un programme d'assurance récolte aux acériculteurs québécois afin de couvrir les pertes de rendement dues aux conditions climatiques.</p>	<p>Au cours des trois premières années d'application, ce programme a gagné en popularité. En 2011, plus de 44 % du contingent était assuré, pour une valeur de 61,4 millions de dollars et une contribution des assurés de 1,3 million de dollars.</p>
Nature du risque : 2. Incertitude et fluctuation des prix de vente		
<p>La production acéricole québécoise a le net avantage de produire plus de 75 % de la production mondiale et d'établir le prix de référence pour les produits acéricoles dans le monde. À l'échelle individuelle, sans organisation collective, les entreprises acéricoles devaient néanmoins composer avec des risques de prix.</p> <p>Un certain risque subsiste en lien avec la force du dollar canadien. En effet, plus de 80 % de la production étant destinée aux marchés d'exportation (principalement aux États-Unis), le taux de change peut affecter le positionnement du sirop d'érable canadien sur les marchés. Ce risque demeure relativement modéré.</p>	<p><b>Conditions de mise en marché négociées collectivement</b></p> <p>Grâce à leur Plan conjoint, les acériculteurs négocient collectivement les conditions de mise en marché de leur produit. Ce faisant, les prix minimums sont connus d'avance, uniformes pour toutes les entreprises et déterminés selon des critères mesurables.</p> <p><b>La réserve stratégique, un outil puissant de stabilisation et de sécurité d'approvisionnement</b></p> <p>La gestion des inventaires et l'arrimage de l'offre à la demande permettent de sécuriser l'approvisionnement des marchés et de stabiliser les prix.</p> <p>La réserve stratégique gérée collectivement répond à la demande des marchés et réduit la volatilité du prix du sirop.</p>	<p><b>Volatilité des prix sans stockage collectif</b></p> <p>Il est extrêmement difficile d'évaluer le niveau des prix sans intervention collective. Néanmoins, l'exercice vaut la peine d'être tenté.</p> <p><b>Effondrement des prix en période de surplus</b></p> <p>Sans pouvoir d'intervention collective, la Fédération n'aurait pas retiré les surplus de production du marché.</p> <p><b>Flambée des prix en cas de petites récoltes</b></p> <p>Inversement, en 2008 et 2009, suite à une série de mauvaises années de production et à l'écoulement complet des inventaires, les acheteurs ont été contraints d'offrir des primes importantes en sus du prix de la Convention (jusqu'à 1 \$/livre en 2008) pour garantir leurs approvisionnements.</p> <p>Une étude actuarielle commandée par la Fédération et complétée en 2010 recommande un inventaire cible de 40 millions de livres afin de minimiser les risques de ruptures de stock. Cette cible constitue un point d'équilibre.</p>

<b>Nature du risque : 3. Incertitude et variation du revenu des entreprises</b>		
<b>Définition du risque</b>	<b>Outils de gestion des risques ou interventions</b>	<b>Résultats ou retombées</b>
Essentiellement, le revenu des entreprises est tributaire des volumes vendus et des prix, de même que des coûts de production.	<p><b>Les programmes de sécurité du revenu fédéraux/provinciaux</b></p> <p>Au même titre que les autres producteurs agricoles, les acériculteurs ont accès aux programmes individuels de sécurité du revenu (agristabilité, agri-investissement et Agri-Québec).</p>	
	<p><b>La réserve stratégique peut agir comme assurance complémentaire (individuelle) en cas de faible récolte</b></p> <p>Depuis 2009, le règlement sur le contingentement a été modifié afin de permettre à un producteur ayant connu de faibles rendements de demander que son sirop « hors contingent » d'une année antérieure (dans la <i>RÉSERVE STRATÉGIQUE</i>) soit payé prioritairement afin de compléter son contingent de l'année en cours.</p>	Cette modalité a permis à des entreprises ayant connu une petite année de récolte d'obtenir un revenu supplémentaire de 5 M\$.
<b>Nature du risque : 4. Risques financiers (mauvaises créances et besoins de liquidités)</b>		
<p>Les risques financiers peuvent être multiples. Mentionnons, entre autres :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le risque de ne pas être payé pour son produit (mauvaises créances);</li> <li>- Le besoin de liquidités nécessaires pour s'acquitter de ses obligations financières au jour le jour jusqu'au moment de la commercialisation du produit.</li> </ul>	<p><b>Agence de vente : évaluation, mutualisation et réduction des risques de mauvaises créances</b></p> <p>En 2009, l'agence de vente a été durement mise à l'épreuve lorsque quelques acheteurs majeurs ont été incapables de payer les importants volumes de sirop d'érable qu'ils avaient reçu des producteurs acéricoles. La fragilité de ces acheteurs a été accentuée par la surenchère des primes promises aux producteurs en sus du prix de la Convention et la vive concurrence qu'ils se sont livrée pour sécuriser leurs approvisionnements.</p>	Dans l'importante faillite de Aliments Mõpure, les pertes ont été minimisées, les inventaires ont été récupérés et la jurisprudence a confirmé la pertinence de l'agence de vente pour gérer collectivement les risques de mauvaises créances.
	<p><b>Programmes de paiement anticipés pour répondre aux besoins de liquidités</b></p> <p>Chaque année, la Fédération administre un Programme de paiements anticipés supporté par Agriculture et Agro-alimentaire Canada. Essentiellement, ce programme garantit un emprunt et couvre les frais d'intérêts permettant ainsi de consentir une avance sur le paiement du sirop en attendant sa vente.</p>	Année après année, environ les 2/3 des entreprises acéricoles détenant un contingent participent à ce programme. Ainsi, en 2011, 4 226 entreprises ont reçu une avance pour un total de plus de 147 millions de dollars. De ce nombre, 3 364 entreprises ont également bénéficié du programme d'avance à l'entaille pour un montant global de 30,3 millions de dollars.

<b>Nature du risque : 5. Variation du coût des facteurs de production</b>		
<b>Définition du risque</b>	<b>Outils de gestion des risques ou interventions</b>	<b>Résultats ou retombées</b>
Avec l'évolution des exigences du marché, notamment, le coût des facteurs de production évolue.	<p><b>Négociation d'une prime incitative pour la livraison du sirop en vrac dans des barils en acier inoxydable</b></p> <p>Dans le cadre de la Convention de mise en marché 2011-2012, la Fédération a négocié une prime incitative de 2 ¢/livre pour le sirop d'érable livré dans des barils en acier inoxydable.</p>	En deux ans, les barils en acier inoxydable sont passés de 12,7 % à 22,5 % de la flotte de barils (près de 34 000 barils ont justifié une prime).
<b>Nature du risque : 6. Fluctuation et diversité de la demande des marchés</b>		
Fluctuation et diversité de la demande des marchés	<p><b>La réserve stratégique, pour répondre à la demande</b></p> <p>La réserve stratégique permet de combler immédiatement la demande, et ce, peu importe l'état de la récolte.</p>	<b>La réserve</b> offre donc un délai raisonnable pour permettre aux entreprises d'ajuster leur capacité de production à la demande sans déstabiliser les marchés ni engendrer une perte de confiance de la part des acheteurs.
	<p><b>Paiement du sirop et signaux du marché</b></p> <p>Le mécanisme de paiement du sirop permet de transmettre efficacement les signaux du marché.</p>	<b>Le sirop est payé</b> dans la même proportion que ce que les marchés sont en mesure d'absorber.
	<p><b>Demandes spécifiques</b></p> <p>Le regroupement des ventes et la réserve stratégique permettent également de répondre aux besoins particuliers des acheteurs.</p>	<b>Le regroupement des ventes</b> permet d'offrir au marché un volume critique de sirop de qualité semblable. Ainsi, l'acheteur peut, grâce à l'agence de vente, choisir que les catégories répondant à ses critères.
<b>Nature du risque : 7. Risque lié à la qualité et à la pureté</b>		
<p>Le secteur acéricole doit minimiser les risques liés à la (mauvaise) qualité du produit, lesquels menacent la réputation des produits et affectent son positionnement sur les marchés.</p> <p>Une des principales menaces au développement de l'industrie acéricole est la montée des produits d'imitation susceptibles de confondre le consommateur.</p>	<p><b>Classement et inspection de 100 % du sirop en vrac</b></p> <p>L'agence de vente centralisée prévoit le classement et l'inspection obligatoire de TOUS les barils de sirop d'érable.</p>	Lorsqu'un problème majeur se pose (risque potentiel à la santé), le sirop est immédiatement retenu et des analyses complémentaires sont effectuées par les autorités compétentes.

<b>Nature du risque : 7. Risque lié à la qualité et à la pureté (suite)</b>		
<b>Définition du risque</b>	<b>Outils de gestion des risques ou interventions</b>	<b>Résultats ou retombées</b>
	<p><b>Traçabilité</b></p> <p>L'agence de vente permet la traçabilité parfaite du sirop d'érable depuis l'érablière jusqu'au premier acheteur.</p>	Un projet sur la faisabilité de l'utilisation de puces électroniques de technologie RFID pour la gestion des inventaires de grands contenants de sirop d'érable est en cours.
	<p><b>Sirop avec des défauts de saveurs</b></p> <p>Depuis 2006, la Convention de mise en marché prévoit des dispositions particulières et un incitatif pour diriger le sirop d'érable avec des défauts majeurs de saveurs vers les marchés dits « industriels ».</p>	
	<p><b>Allergènes</b></p> <p>Depuis 2008, chaque producteur acéricole doit s'engager solennellement à ne pas utiliser de produits potentiellement allergènes dans la production</p>	
	<p><b>Produits antiparasitaires</b></p> <p>En 2010, la Fédération a resserré sa réglementation sur l'interdiction d'utilisation du paraformaldéhyde.</p>	Parallèlement, elle a perfectionné les méthodes pour en détecter l'utilisation dans les érablières. En 2006, la Fédération a obtenu l'homologation permanente de l'alcool AD-2J.
	<p><b>Renouvellement de la flotte de barils</b></p> <p>En plus d'avoir négocié une prime incitative dans la Convention de mise en marché 2011-2012, la Fédération, en collaboration avec la Table filière, a développé les spécifications techniques établissant les normes minimales à respecter pour le baril en acier inoxydable recommandé.</p>	
	<p><b>Qualité sur le marché de détail</b></p> <p>Depuis 2005, la Fédération mène une enquête sur la qualité du sirop vendu au détail afin de mettre en évidence les éléments d'amélioration sur lesquels il faut travailler et sensibiliser les producteurs.</p>	En 2006, 46 % des 302 échantillons analysés dans le cadre de cette enquête présentaient des non-conformités majeures au niveau de la qualité. Depuis 2006, ce résultat s'est constamment amélioré pour atteindre 24 % en 2010.

<b>Nature du risque : 7. Risque lié à la qualité et à la pureté (suite)</b>		
<b>Définition du risque</b>	<b>Outils de gestion des risques ou interventions</b>	<b>Résultats ou retombées</b>
	<p><b>Protection de la dénomination des produits de l'érable</b></p> <p>S'il existe une réglementation canadienne et québécoise qui protège l'appellation des produits d'érable purs, ce n'est malheureusement pas le cas dans la majorité des 52 pays où les produits de l'érable sont exportés.</p>	Il est essentiel que le Canada, en collaboration avec les États-Unis, se donne les moyens de protéger l'appellation des produits de l'érable afin d'éviter que des produits substitués ou contrefaits nuisent à la réputation des produits authentiques.
	<p><b>Détection des sirops falsifiés/adultérés/coupés</b></p> <p>La Fédération a investi pour développer de nouvelles méthodes de détection de l'adultération du sirop d'érable qui sont fiables, économiques et conviviales.</p>	Le SpectreAcer, un appareil utilisant la spectroscopie optique, est sur le point d'être utilisé à grande échelle.
	<p><b>Normes de certification</b></p> <p>Par sa participation comme membre votant, la FPAQ représente le secteur de l'acériculture biologique au comité technique de l'office des normes générales du Canada.</p>	
<b>Nature du risque : 8. Risques technologiques</b>		
<p>Dans le souci d'améliorer leur productivité, les acériculteurs renouvellent constamment leurs pratiques et essaient de nouveaux équipements que leur proposent, par exemple, les équipementiers. Ces décisions présentent toujours un risque, surtout si la technologie n'a pas d'abord été validée et qu'elle entraîne, en bout de piste, plus d'inconvénients que d'avantages.</p>	<p>En étroite collaboration avec le Centre ACER, la Fédération soutient le développement de plusieurs projets de recherche appliquée et de transfert technologique. Elle participe à la diffusion des résultats de ces études.</p>	

<b>Nature du risque : 9. Incertitude des politiques et des programmes</b>		
<b>Définition du risque</b>	<b>Outils de gestion des risques ou interventions</b>	<b>Résultats ou retombées</b>
<p>L'ensemble des outils qui ont permis au secteur de l'érable de se développer s'appuie sur un cadre législatif et des politiques claires. Advenant que les politiques et les programmes soient remis en question, il sera extrêmement difficile de maintenir ces outils et leur effet bénéfique sur toute l'industrie acéricole.</p>	<p><b>Défense de la mise en marché collective</b></p> <p>Ces cinq dernières années, la mise en marché collective a souvent été questionnée. La Fédération n'a ménagé aucun effort pour expliquer et faire valoir les bienfaits de l'action collective.</p> <p><b>Processus de règlement des différends</b></p> <p>Enfin, la Fédération a pris les moyens pour améliorer son processus de règlement des différends.</p> <p><b>Responsabilisation et prise en charge</b></p> <p>À titre d'exemple, en 2004, l'intervention de La Financière agricole du Québec a marqué un tournant dans l'histoire de l'acériculture.</p>	<p>Les acériculteurs ont dû prendre des décisions courageuses et s'organiser, notamment, en investissant pour développer les marchés, gérant efficacement la croissance de la production et l'agence de vente. Ils ont dû, par exemple, constituer un fonds de gestion des surplus.</p>
<b>Nature du risque : 10. Risques des autres maillons de la filière</b>		
<p>Risques majeurs des acteurs en aval de la production (transformateurs, importateurs, consommateurs)</p>	<p>Les outils mis en place grâce au Plan conjoint réduisent significativement certains de ces risques</p> <p>Conditions de mise en marché négociées collectivement, connues d'avance et appliquées uniformément;</p> <p>Connaissance des unités et de la capacité de production;</p> <p>Engagement et sensibilisation des producteurs sur la qualité;</p> <p>Classement, inspection, traçabilité de tout le sirop d'érable en vrac (agence de vente);</p> <p>Développement des outils d'analyse et de mesure de la qualité et de la pureté;</p> <p>Priorités de paiement et transfert de hors contingent impayé lors d'une petite récolte;</p> <p>Réserve stratégique mondiale de sirop d'érable supportée et gérée collectivement;</p> <p>Agence de vente centralisant le paiement du sirop;</p> <p>Administration du programme de paiements anticipés.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sécurité d'approvisionnement;</li> <li>- Contrôles de qualité et d'authenticité;</li> <li>- Stabilité du coût des intrants (prix du sirop);</li> <li>- Réduction des coûts et des risques d'inventaires;</li> <li>- Réduction des risques financiers (besoins de liquidités).</li> </ul>