

INFO-SIROP

Bulletin d'information des
Producteurs et productrices acéricoles du Québec

VOL. 6, N° 2 - AVRIL 2019



Producteurs et productrices
acéricoles du Québec



PAR SERGE BEAULIEU
PRÉSIDENT

BONNE SAISON 2019!

Avant même que débute la récolte 2019, les Producteurs et productrices acéricoles du Québec (PPAQ) ont procédé à deux événements d'envergure pour promouvoir notre or blond auprès des consommateurs.

Le premier s'est tenu le 20 février dernier à l'érablière du Bois-de-Coulonge à Québec, où l'on a réalisé la traditionnelle première entaille officielle avec les représentants du gouvernement québécois. Le second s'est tenu le 1^{er} mars à la Place des Arts à Montréal, où l'on a effectué le lancement d'un magnifique livre intitulé « Incroyable érable ». Sous la direction du réputé chef Philippe Mollé, le livre présente, évidemment, des recettes provenant de 11 grands chefs, mais aussi l'histoire du sirop d'érable au Québec ainsi que celle de trois familles acéricoles qui carburent à l'érable depuis des générations.

Par ailleurs, au moment de mettre sous presse, nous étions toujours en attente d'une décision de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec concernant certaines modalités pour la mise en marché du sirop d'érable pour la saison 2019. Rappelons que des audiences se sont tenues le 15 février dernier concernant quatre points précis. Les PPAQ et le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE) semblaient d'abord s'entendre sur deux de ces points.

Le premier étant celui de la diminution à 50 ¢/livre pour la pénalité du sirop d'érable ayant un degré Brix supérieur à 69. Le second étant la création d'un rabais de 55 ¢/livre pour le sirop d'érable √R5 non pasteurisé pour la récolte 2019.

SOMMAIRE

Vol. 6 N° 2 – Avril 2019

Actualités	2/
Administration	5/
Mise en marché	8/
Contingent	10/
Promotion	16/
Recherche et développement	21/
Dossier	23/
Vie syndicale et communication	25/

RESPONSABLE DE LA RÉDACTION

Caroline Cyr

COLLABORATEURS

Réjeanne Alain
Sylvain Bernier
Audrey Gendron
Isabelle Lapointe
Corinne Laulhé
Hélène Normandin
Martin Pelletier
Paul Rouillard
Annie St-Onge

CONCEPTION GRAPHIQUE

Duval design communication

INFOGRAPHIE

TCN Studio

IMPRESSION

Transmag

L'INFO-SIROP est publié
cinq fois par année.

PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES ACÉRIQUES DU QUÉBEC

MAISON DE L'UPA
555, boul. Roland-Therrien, bureau 525
Longueuil (Québec) J4H 4G5
1 855 679-7021

ppaq.ca

BONNE SAISON 2019!

↓ SUITE DE LA PAGE 1.

Cette mesure aurait pour objectif de poursuivre les bonnes ventes de ce type de sirop d'érable depuis deux ans et ainsi diminuer l'intérêt éventuel de ce qu'on appelle communément son « retravaillage ».

Deux autres points demeuraient sans accord entre les parties. Le premier concerne la durée des ventes permises à l'usine-entrepôt de Laurierville. Actuellement, pour des raisons historiques, l'entrepôt est ouvert aux ventes neuf mois par année. Les PPAQ estiment qu'il est désormais temps d'être ouvert toute l'année, tandis que le CIE estime que la période de neuf mois est toujours appropriée. Le second point concerne la fameuse question de l'entente californienne : les PPAQ aimeraient d'abord qu'un seul modèle de déclaration de conformité soit soumis aux producteurs acéricoles afin d'éviter toute confusion et que cette déclaration ne les expose pas à des risques outrepassant ce à quoi ils peuvent normalement s'engager. De plus, les PPAQ estiment que les producteurs signant cette déclaration de conformité devraient recevoir une prime de 3 ¢/livre pour le sirop d'érable qu'ils produisent. Or, le CIE s'oppose farouchement à cette proposition.

Nous attendons donc toujours la décision de la Régie consécutivement à ces audiences du 15 février dernier. Fort probablement qu'au moment où vous recevrez ce numéro de l'Info-Sirop, celle-ci aura été rendue. Nous comptons sur la sagesse habituelle de la Régie pour que cette décision soit à l'avantage de toute l'industrie acéricole québécoise.

Ne me reste plus qu'à vous souhaiter une bonne et belle saison des sucres 2019 et à vous donner rendez-vous à notre assemblée annuelle les 29 et 30 mai prochain. 🍯

ACTUALITÉS



De gauche à droite : Éric Lefebvre, député d'Arthabaska, Coalition avenir Québec, André Lamontagne, ministre du MAPAQ, Simon Trépanier, directeur général, PPAQ, Serge Beaulieu, président, PPAQ, et Kevin Gauthier, directeur des opérations à l'entrepôt de Laurierville.

LE MINISTRE DU MAPAQ DE PASSAGE À LAURIERVILLE

Le 8 février dernier, André Lamontagne, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), accompagné d'Éric Lefebvre, député d'Arthabaska, ont visité la Réserve stratégique mondiale

de sirop d'érable à Laurierville. La visite était propice pour expliquer au ministre le fonctionnement de la réserve, son utilité et, surtout, son importance pour réguler le prix du sirop d'érable et assurer un approvisionnement constant du produit, quoi qu'il arrive.

Il s'agissait d'une 2^e occasion pour les Producteurs et productrices acéricoles de discuter avec le ministre.

La première avait eu lieu dans le cadre du congrès de l'UPA en décembre 2018. M. Lamontagne, en poste depuis l'automne 2018, et qui a lui-même été entrepreneur par le passé, s'est montré chaque fois très intéressé par la production acéricole et le fonctionnement du système collectif mis en place par les producteurs et productrices acéricoles du Québec. 🍓



LANCEMENT OFFICIEL DE LA SAISON ACÉRICOLE 2019

De gauche à droite : Samuel Poulin, député de Beauce-Sud, Jeannot Lachance, maire de Saint-Robert-Bellarmin, mascotte Siropcool, Serge Beaulieu, président PPAQ, Marie Brousseau et Karine Douville, acéricultrices

En présence des représentants des Producteurs et productrices acéricoles du Québec, Samuel Poulin, député de Beauce-Sud et adjoint parlementaire au premier ministre, volet jeunesse, a procédé le 20 février dernier, à l'érablière du Bois-de-Coulonge située en plein cœur de la ville de Québec, à l'entailage officiel d'un érable, lançant, ainsi, officiellement la saison acéricole 2019. Un geste symbolique qui a déjà été accompli en réalité 48 millions de fois par les acériculteurs qui se préparaient à produire le sirop d'érable québécois.

« L'érable est une richesse naturelle et un moteur économique important pour tout le Québec », a souligné Samuel Poulin, dont la circonscription compte une très grande concentration d'érablières et la municipalité de Saint-Robert-Bellarmin, qui bat le record du nombre d'entailles par habitant, soit près d'un million pour 575 résidents. Le maire de cette municipalité, Jeannot Lachance avait d'ailleurs accepté de bon cœur d'être présent à ce lancement.

De plus, le lancement officiel de la saison 2019 était l'occasion de souligner les réalisations de l'industrie acéricole. L'Institut de recherche en économie contemporaine (IREC) a exploré quelques-unes des raisons expliquant les réalisations de l'industrie acéricole au Québec.

On y constate que le modèle institutionnel de la filière acéricole a produit jusqu'ici des résultats porteurs. Ce système mis en place par les producteurs acéricoles a permis, en l'espace d'une génération seulement, les réalisations suivantes :

- Passer d'une activité économique d'appoint à un secteur économique à part entière
- Professionnaliser le métier d'acériculteur
- Augmenter de manière raisonnée la production
- Améliorer la qualité du produit, innovation et développement des marchés
- Régulariser le prix du produit.

Le rapport complet de l'IREC est accessible en ligne au bit.ly/2Htl5N. 🍓



LA SOIRÉE DE L'ÉRABLE ET LA GRANDE SÈVE S'UNISSENT

Depuis maintenant 10 ans, la Fondation de la Commanderie de l'érable assure la pérennité des traditions de l'érable, et ce, en s'investissant principalement à la valorisation des sirops d'exception. En militant pour la mise en valeur de ces produits, la Fondation de la Commanderie de l'érable approfondit les connaissances des Québécois et espère qu'ils sauront redécouvrir ce bijou qu'est notre sirop d'érable.

Préparez-vous à devenir juge !

Cette année le concours et la soirée de l'érable ne feront qu'un et l'évènement se déroulera, le samedi 18 mai prochain, à l'hôtel Georgesville en Beauce lors de la fin de semaine des Portes ouvertes des manufacturiers. Les participants de la Soirée de l'Érable honoreront les meilleurs sirops d'exception en remettant des médailles d'or, d'argent ou de bronze aux acériculteurs méritants. Lors de ce gala, les convives décideront de l'ordre des sélectionnés (or, argent ou bronze) en dégustant à l'aveugle les sirops des grands finalistes.

Pour en savoir plus, nous vous invitons à communiquer avec la Fondation de la Commanderie de l'érable au 514 695-5777, à info@commanderiedelerable.com ou à consulter leur site Web commanderiedelerable.com. ♦

AIDEZ LA SCIENCE À VOUS AIDER !

Le Centre ACER, en collaboration avec la Dre Marie Filteau de l'Université Laval, recherche des acériculteurs pour participer à un projet de science citoyenne sur les défauts de saveurs.

L'objectif de ce projet est d'explorer la capacité d'un modèle climatique à prédire les défauts de saveur de fin de saison. Éventuellement, cela pourrait permettre de développer une technique d'évaluation de risque de production de défauts de saveur en lien avec la météo régionale.

Pour participer, rendez-vous sur la page dédiée à ce projet au bit.ly/2UCGiLZ ou pour plus de détails, contactez Martin Pelletier au 819 369-4000, poste 402 ou martinpelletier@centreacer.qc.ca. ♦

500 M\$ AUX AGRICULTRICES

Financement Agricole Canada (FAC) met sur pied le programme Femme entrepreneure, destiné exclusivement aux agricultrices. Celui-ci appuiera les femmes entrepreneures du secteur agricole et agroalimentaire, dont font partie les acéricultrices, en leur fournissant le capital dont elles ont besoin pour faire croître leur entreprise, ainsi que les possibilités de perfectionnement des compétences qu'elles recherchent.

FAC versera donc 500 M\$ au cours des trois prochaines années pour offrir du financement, des activités de perfectionnement et des ressources qui s'adressent spécifiquement aux agricultrices pour les aider à démarrer et à faire croître leur entreprise. Les agricultrices peuvent, entre autres, bénéficier d'une exemption unique des frais de traitement de prêt jusqu'à concurrence de 1 000 \$ pendant toute la durée du programme.

Pour plus de détails, communiquez avec FAC en composant le 1 888 332-3301 ou visitez le site fcc-fac.ca ou bit.ly/2TEZiZo. ♦



ADMINISTRATION



LE WEB PRODUCTEUR FAIT PEAU NEUVE

Le Web producteur, un extranet sécurisé permettant aux producteurs acéricoles d'accéder à leur dossier producteur en tout temps, a changé de look. Dans la foulée du changement de nom de l'organisation et du changement d'image de marque, tous les outils de communications des PPAQ s'ajusteront au fil du temps afin de refléter cette nouvelle image.

Donc, en février dernier, c'était au tour du Web producteur d'arborer fièrement les nouvelles couleurs et le nouveau logo des PPAQ. Ceux et celles qui y ont accédé récemment ont pu constater les modifications visuelles apportées.

Nous vous rappelons que le Web producteur est votre meilleur allié : accès en tout temps, de n'importe

où et tous vos documents importants au même endroit (relevés de paiement, classement, fiche d'enregistrement, etc.). Ne perdez plus vos papiers ! Découvrez dès maintenant le Web producteur au www.fpaq.upa.qc.ca/producteur.

Pour accéder au Web producteur :

1. Inscrivez l'adresse www.fpaq.upa.qc.ca/producteur dans votre moteur de recherche
2. Entrez votre code d'utilisateur (P + votre numéro PPAQ)
3. Entrez votre mot de passe

PROFITEZ DE VOTRE ARGENT DÈS MAINTENANT

Inscrivez-vous au dépôt direct afin de profiter sans tarder de votre argent ! En autorisant le dépôt de votre paiement directement dans votre compte bancaire, vous aurez accès à votre argent le jour même du dépôt. Plus d'attente de la poste, plus de chèque égaré. De plus, vous recevrez par courriel un avis dès qu'un dépôt sera effectué dans votre compte bancaire. Votre argent directement à vous de nous !

Pour vous inscrire au dépôt direct : envoyez-nous un spécimen de chèque au nom de la raison sociale inscrite à votre dossier acéricole.

1. Envoyez-nous-le par la poste

(un spécimen de chèque est un chèque sur lequel vous écrivez tout simplement en lettres majuscules « ANNULÉ ».)

Postez-le à cette adresse :
Producteurs et productrices
acéricoles du Québec
555, boul. Roland-Therrien,
bureau 525
Longueuil (Québec) J4H 4G5
ou

2. Envoyez-nous-le par courriel :

Prenez une photo de votre spécimen de chèque et envoyez-la par courriel à info@ppaq.ca

Dès réception de votre spécimen de chèque, l'équipe du Service aux producteurs procédera à votre inscription au dépôt direct.





328,7 M\$ EN PAIEMENT POUR 2018

Le paiement annuel du 15 mars comprend toujours les ventes accumulées pour une année de commercialisation, qui se termine le 27 février. Celui du 15 mars 2019 représente une somme de 39,1 M\$. Il faut savoir que pour l'année 2018 des mesures exceptionnelles ont été prises par les PPAQ en raison de la récolte 2018 quelque peu ardue pour plusieurs.

Donc, certains paiements ont été devancés afin de permettre aux acériculteurs de profiter de ces sommes plus tôt dans l'année. Au total, les PPAQ auront versé 328,7 M\$ aux 7 400 entreprises acéricoles du Québec. ♦

12,5 M\$ AUX ACÉRICULTEURS EN JANVIER

En début d'année, les PPAQ ont versé 12,5 M\$ aux producteurs et productrices acéricoles pour la vente de sirop d'érable des années antérieures. Il s'agit en fait d'une mesure exceptionnelle étant donné la faible récolte 2018 dans certaines régions du Québec.

Ces montants devaient être versés le 15 mars 2019, mais les membres du conseil d'administration, fidèles au plan annoncé en mai 2018 lors de l'assemblée générale, ont devancé ce paiement afin d'aider les acériculteurs. ♦



CALCUL DU PAIEMENT DU $\sqrt{R4}$

Comme le calcul du paiement du sirop d'érable $\sqrt{R4}$ amène encore beaucoup de questionnements et d'incompréhension chez les producteurs acéricoles, nous publions à nouveau cet article paru dans le numéro de janvier 2017. L'article suivant a pour objectif de mettre au clair le traitement administratif du sirop classé $\sqrt{R4}$, de sa réception et son classement, jusqu'à son paiement final. Le sirop d'érable classé $\sqrt{R4}$ a la particularité d'être le seul sirop qui peut être payé selon deux grilles de prix: la grille industrielle et la grille typique (bon goût).

Classé pool typique, mais payé industriel

Dès sa réception, tout le sirop reçu est classé. Lorsque le résultat de son classement est $\sqrt{R4}$, le sirop d'érable est inclus dans le pool typique (bon goût), mais sa valeur initiale est celle du sirop industriel, soit 1,80 \$/livre.

Particularité pour les participants au PPA

Quelques jours après le classement, les producteurs acéricoles adhérant au programme de l'avance au classement (PPA) reçoivent donc une avance au paiement. Ceci représente 75 % de 1,80 \$/livre, soit 1,35 \$/livre.

Paiement au prorata des ventes pour les non-participants au PPA

Quant aux producteurs ne participant pas au programme PPA, ils reçoivent un paiement le 15 juillet et le 15 novembre correspondant au prorata du sirop payé par les acheteurs dans le pool typique (bon goût), mais toujours selon une base de prix de 1,80 \$/livre pour le sirop $\sqrt{R4}$.

Détails du calcul pour tous

Lors de la préparation du paiement final du 15 mars, les PPAQ connaissent le pourcentage de sirop $\sqrt{R4}$ que les acheteurs ont utilisé en cours d'année comme sirop d'érable bon goût (typique). Lorsque les acheteurs utilisent le sirop $\sqrt{R4}$ à des fins non industrielles, ce sirop d'érable est alors payé le prix du sirop typique (bon goût) de la classe moins 15 ¢/livre. Au moment du paiement final, les PPAQ versent donc au producteur acéricole, pour le sirop $\sqrt{R4}$, un montant composé de deux éléments :

- la différence entre le pourcentage final de paiement du pool régulier et ce qui a été déjà versé ;
- l'ajustement de prix résultant de la différence entre la partie de sirop $\sqrt{R4}$ utilisée par les acheteurs à titre de sirop d'érable bon goût (typique)

(prix convention régulier selon la classe moins 15 ¢/livre) et le prix industriel déjà versé aux producteurs.

Pour mieux comprendre ces explications, rien de mieux qu'un exemple.

Voici les données nécessaires au calcul :

M. Maple a livré son sirop d'érable le 10 avril 2017. Il a deux barils classés $\sqrt{R4}$ de catégorie Ambré totalisant 800 livres de sirop d'érable.

- Les acheteurs ont utilisé le sirop $\sqrt{R4}$ à 70 % à titre de sirop typique (bon goût)
- Le paiement final du 15 mars représente 95 % du sirop intra contingent
- Les paiements effectués aux producteurs ne participant pas au programme PPA sont de 40 % le 15 juillet et de 60 % le 15 novembre.

Le tableau ci-dessous fait état du calcul du paiement si ce producteur participe au PPA et s'il ne participe pas au PPA. Au final, le même montant lui sera versé, soit 1 922,40 \$.

	PRODUCTEUR PARTICIPANT AU PPA	PRODUCTEUR NE PARTICIPANT PAS AU PPA
Paiement 15 avril 800 lb x 75 % x 1,80 \$	1 080,00 \$	----
Paiement 15 juillet 800 lb x 40 % x 1,80 \$	----	576,00 \$
Paiement 15 novembre 800 lb x (60 % - 40 %) x 1,80 \$	----	288,00 \$
Paiement 1 ^{er} décembre 800 lb x (90 % - 75 %) x 1,80 \$	216,00 \$	----
Paiement 15 mars 800 lb x (95 % - 90 %) x 1,80 \$	72,00 \$	----
Paiement $\sqrt{R4}$ utilisation bon goût 800 lb x 70 % x (2,94 \$ - 0,15 \$ - 1,80 \$)	554,40 \$	----
Paiement 15 mars 800 lb x (95 % - 60 %) x 1,80 \$	----	504,00 \$
Paiement $\sqrt{R4}$ utilisation bon goût 800 lb x 70 % x (2,94 \$ - 0,15 \$ - 1,80 \$)	----	554,40 \$
Paiement total	1 922,40 \$	1 922,40 \$

MISE EN MARCHÉ



PRIX DU SIROP D'ÉRABLE POUR LA SAISON 2019

Au moment de mettre sous presse, la Convention de mise en marché 2018 est toujours en vigueur, puisque la Convention 2019 n'est pas encore homologuée par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

Donc, les prix du sirop d'érable pour la saison 2019 sont ceux de la Convention 2018, et ce, jusqu'à ce que la nouvelle convention soit validée. Dès que la Régie aura rendu sa décision, les PPAQ publieront les informations sur leur page Facebook et sur leur site Internet au ppaq.ca. ♦

PRIX DU SIROP D'ÉRABLE - CONVENTION DE MISE EN MARCHÉ 2018*

CLASSIFICATION DU SIROP D'ÉRABLE	PRIX (\$/LIVRE)
Doré	2,95
Ambré	2,94
Foncé	2,85
Très foncé	2,55
Catégorie de transformation	1,80

**en vigueur jusqu'à l'homologation de la Convention de mise en marché 2019*



OÙ LIVRER VOTRE SIROP D'ÉRABLE ?

Étant donné que la liste des acheteurs autorisés par les Producteurs et productrices acéricoles du Québec est en constante évolution, vous êtes invités à consulter régulièrement le site Internet des PPAQ au ppaq.ca sous l'onglet Acheteurs/Acheteurs autorisés pour y retrouver l'information à jour. ♦





QU'EST-CE QUE ÇA MANGE EN HIVER UN ACHETEUR AUTORISÉ?

Un acheteur autorisé est une entreprise qui est « autorisée », par les Producteurs et productrices acéricoles du Québec, à recevoir du sirop d'érable en grands contenants (ex. : barils) directement des producteurs acéricoles québécois. Tous les barils reçus des producteurs acéricoles doivent être déclarés et rapidement classés et inspectés par ACER Division Inspection inc., le mandataire des PPAQ.

Avoir une place d'affaires au Québec

Une entreprise désireuse de devenir acheteur autorisé doit répondre à certaines exigences. La liste complète de celles-ci peut être consultée sur ppaq.ca dans la section Acheteurs.

En voici quelques-unes :

- Avoir une place d'affaires et un entrepôt au Québec (en propriété ou en location) qui peut recevoir les barils des producteurs et qui comporte une balance dûment calibrée, pour peser les barils
- L'entrepôt doit disposer d'un local adéquat, chauffé et avec un accès à de l'eau chaude, afin de recevoir l'équipe de classement et de vérification de la qualité

Sans frais d'accréditation

La procédure pour devenir acheteur autorisé est sans frais d'accréditation et elle consiste à remplir, annuellement, les formulaires requis.

Les acheteurs autorisés trouvent eux-mêmes leur approvisionnement

Il est important de noter que les acheteurs autorisés doivent sécuriser eux-mêmes leur approvisionnement auprès d'un ou plusieurs producteurs acéricoles québécois. Les PPAQ n'interviennent pas dans ce processus.

L'accréditation est valable pour un an

L'accréditation des acheteurs autorisés doit être validée par les PPAQ annuellement en début d'année de commercialisation. Ils doivent fournir aux PPAQ les formulaires requis pour être acheteurs autorisés pour une nouvelle année. Les PPAQ publient la liste des acheteurs autorisés sur le site ppaq.ca dans la section Acheteurs. Celle-ci peut être consultée par région acéricole pour trouver aisément un acheteur autorisé près de son érablière et est mise à jour régulièrement. ♡

CONTINGENT



Juste pour la relève!

40 000

**ENTAILLES OFFERTES
DÈS MAINTENANT!**

POUR QUI?
Relève
(moins de 40 ans)

**DATE LIMITE
DE RÉCEPTION
DES DEMANDES:**
15 juin 2019

Formulaires et détails disponibles sur: ppaq.ca

Producteurs et productrices acéricoles du Québec

CONTINGENT RELÈVE DE RETOUR!

Comme le prévoyait la décision de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec du 7 juin 2016, les Producteurs et productrices acéricoles émettent chaque année 40 000 entailles de nouveaux contingents destinés aux acériculteurs de la relève.

En 2016, 11 entreprises ont pu bénéficier du contingent de relève; en 2017, 4; et l'année dernière, 7 entreprises.

Date limite: 15 juin 2019

La date de tombée pour le dépôt des dossiers complets est le 15 juin 2019. Les conditions pour obtenir du contingent de la relève en 2019 sont les mêmes que par le passé. À cet effet, consultez l'article *Une relève, c'est quoi?* dans cette publication.

Les entreprises encore admissibles ayant déposé leur candidature les dernières années peuvent réutiliser le même dossier. Il faudra toutefois remplir le nouveau formulaire et nous le retourner par courriel, **sans oublier de cocher la case appropriée, bien sûr.**

Si une entreprise veut modifier un aspect de son dossier, que ce soit le nom des associés, les terres sur lesquelles elle compte s'installer, le nombre d'entailles ou le plan d'affaires, par exemple, elle doit absolument refaire un nouveau dossier et retourner tous les documents demandés aux PPAQ. Soyez rapide et efficace : vous pouvez remplir le

formulaire à l'écran, le sauvegarder et l'imprimer. Vous trouverez toute l'information et tous les formulaires nécessaires sur le site Web des PPAQ au bit.ly/2TN7H0x.

À NOTER: LES LOCATIONS NE SONT TOUJOURS PAS POSSIBLES AU VOLET RELÈVE.

Les PPAQ sont conscients que l'obtention du plan d'érablière demandé aux ingénieurs forestiers avant le 15 juin 2019 constitue une fois de plus un goulot d'étranglement. En effet, les ingénieurs forestiers ont encore beaucoup de travail sur la planche avec les attributions d'entailles des dernières années.

Cette année encore, si le plan ne peut être fourni dans le délai prescrit, le producteur devra fournir l'attestation signée par l'ingénieur indiquant la date à laquelle le mandat sera réalisé. Pour accélérer l'attribution des entailles et permettre l'installation des entreprises pour le printemps 2020, le tirage aura lieu dès la première semaine du mois d'août 2019.

Comme par le passé, il n'y aura aucune communication (tant écrite que téléphonique) pour demander la transmission de documents manquants. Ce sont les acériculteurs eux-mêmes qui doivent s'assurer, grâce à la liste fournie, de bien remplir leur demande. **Seuls les dossiers complets seront retenus.** Référez-vous au site ppaq.ca pour l'échéancier complet de la démarche et pour plus de détails sur le processus d'attribution. 💧

UNE RELÈVE, C'EST QUOI ?

La décision historique de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec du 7 juin 2016, concernant l'émission de nouveaux contingents, fait notamment en sorte qu'un contingent de 40 000 entailles est désormais attribué chaque année au volet relève.

Mais, c'est quoi la relève au juste ?

Selon le Règlement sur le contingentement, les personnes désirant soumettre un projet au volet relève doivent obligatoirement rencontrer chacun des trois critères suivants :

1. La personne doit être âgée d'au moins 18 ans et d'au plus 40 ans au moment du dépôt de sa demande.

À noter que l'expression « au plus 40 ans », signifie que la personne peut soumettre sa candidature au plus tard le jour de son anniversaire de 40 ans, et pas une journée de plus.

2. La personne ne doit pas déjà être impliquée directement ou indirectement dans l'exploitation d'une érablière détenant déjà un contingent.

De façon plus explicite, la personne ne doit pas :

- être producteur acéricole détenant un contingent ;
- être locateur d'une érablière avec contingent ;
- être le mandataire ou le prête-nom d'une érablière avec contingent ;
- être actionnaire ou sociétaire d'une érablière avec contingent ;
- être le conjoint d'une personne détenant en partie ou totalité une érablière avec contingent.

3. La personne doit détenir un certificat en acériculture ou l'équivalent.

Par équivalent, on entend un autre type de diplôme ayant un lien avec l'acériculture et/ou une expérience pertinente en lien avec l'acériculture.

Deux types de projets acceptés

Le projet soumis par la personne peut être de deux types différents :

- le démarrage d'une érablière sans contingent jusqu'à un maximum de 25 000 entailles ;
- l'achat d'une érablière avec contingent et son agrandissement jusqu'à un maximum de 25 000 entailles supplémentaires.

Dans les deux cas, la personne doit être propriétaire de l'érablière ou détenir une offre d'achat acceptée d'une durée maximale d'un an. S'il s'agit d'une

entreprise (compagnie ou société) qui fait une demande, le contrôle de cette entreprise doit être exercé par une ou des personnes qui satisfont chacune aux trois critères énumérés ci-dessus.

Par contrôle, on entend qui détient plus de 50 % des parts de cette entreprise.

Par exemple, une entreprise comprenant trois actionnaires, détenant chacun 33,3 % des actions, pose sa candidature pour un projet de relève. Si deux des actionnaires répondent aux trois critères du volet relève, l'entreprise est admissible, et ce, même si le 3^e actionnaire ne répond pas aux critères 1 (l'âge) ou 3 (la formation).

Cependant, tous les sociétaires ou actionnaires doivent répondre au critère n° 2, soit celui du statut acéricole. Donc, si un seul des sociétaires ou actionnaires ne répond pas à un des critères, le dossier sera rejeté.

Conditions à respecter après l'attribution d'un contingent relève

Une personne ou une compagnie se voyant offrir un contingent de relève doit :

- exploiter l'érablière pour laquelle elle a reçu un contingent de relève au plus tard la 2^e année de commercialisation suivant l'offre d'émission du contingent ;
- exploiter elle-même l'érablière visée par ce contingent pendant au moins trois (3) ans.

Ainsi, une personne ou entreprise bénéficiaire d'un contingent relève a 18 mois pour installer son érablière. À la fin de son installation, elle doit fournir aux PPAQ son plan GPS et le nombre d'entailles installées. Cependant, si elle installe une partie ou la totalité de ses entailles dès la première année, elle doit absolument fournir aux PPAQ un plan GPS avec le nombre d'entailles installées pour que ceux-ci lui attribuent un contingent pour cette première année. De plus, comme elle doit exploiter l'érablière pendant au moins trois (3) ans, toute vente ou location, partielle ou totale de cette érablière, entraînera le retrait complet du contingent de relève attribué à cette érablière.

Finalement, si un changement de participation, dans une société ou compagnie avant la 3^e année d'exploitation, fait en sorte que les personnes rencontrant tous les critères du volet relève ne sont plus majoritaires, la société ou compagnie se verra retirer ce contingent de relève. 💧

MODIFICATIONS RÉGLEMENTAIRES

Le 21 décembre 2018, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a publié ses décisions concernant les demandes de modifications aux règlements sur le contingentement et sur l'Agence de vente. Les Producteurs et productrices acéricoles du Québec avaient déposé ces demandes de changement en 2017.

Voici les faits saillants de ces décisions rendues par la Régie. Du côté des changements souhaités par les PPAQ, la Régie annonce que :

- Le seuil de déclenchement du volet croissance est passé de 95 % à 105 %. De plus, il s'applique dès la récolte 2019;
- Les sirops d'érable industriels seront exclus du calcul du volet croissance dès la récolte 2019 (applicable sur les années 2016, 2017 et 2018);
- Dès la récolte 2019, les « très mal habillés » n'auront plus le plafond de 25 % maximal lors de l'attribution du volet croissance, et ce, jusqu'à 2,5 livres par entaille;
- Les entailles sans contingent en production seront pénalisées davantage avec l'approche intracontingent à 2,5 livres et le hors contingent non payé immédiatement (sauf si le sirop d'érable est vendu directement aux consommateurs).

Par contre...

- La Régie maintient le texte actuel du règlement concernant le transfert d'un contingent d'agrandissement et de relève vers les enfants et petits-enfants. Donc, s'il y a vente prématurée (avant trois ans), le contingent d'agrandissement ou de relève sera retiré au producteur acéricole pour limiter la spéculation, en théorie.

- Contre toute attente, il ne sera plus possible d'agrandir sur un nouveau lot. « *Seuls les agrandissements sur un site de production pour lequel le producteur détient déjà un contingent sont autorisés* » dans le texte actuel du règlement. La Régie nous invite à faire une réflexion de fond sur le ratio 73 %/27 % agrandissement/démarrage quand on émet du contingent. Elle considère qu'un agrandissement sur un nouveau lot, particulièrement un lot différent du site principal de production, est en fait une sorte de « démarrage » et que, par conséquent, il faudrait que ce genre de demandes soit traité de la même manière que les tirages aux démarrages.

- La Régie invite donc les PPAQ à réformer cet aspect. Elle ajoute que « *Il est inacceptable qu'un producteur qui détient déjà un contingent puisse acquérir des érablières sans contingent et, par le biais du contingent d'agrandissement, venir installer des entailles sur ces lots et passer devant tous les producteurs actuels qui ne détiennent pas de contingent. Les PPAQ ne peuvent ignorer le fait que plusieurs personnes cherchent à obtenir des contingents. Les producteurs qui détiennent déjà un contingent ne peuvent pas, pour ce motif, obtenir un avantage indu sur ceux qui n'en ont pas, surtout dans la perspective où il a toujours été clair que le contingent en acériculture ne devait pas encourager la spéculation.* »

Somme toute, les PPAQ sont satisfaits de la décision de la Régie même si les notions d'agrandissement telles qu'interprétées par celle-ci susciteront une grande réflexion cette année. Ce dossier est à suivre lors de l'AGA des 29-30 mai prochains à Lévis.

Consultez la décision complète de la Régie sur le Web au bit.ly/2T3d6Mn. ♦

PARLONS RÉGLEMENTATION...

Comme vous avez pu le constater dans certains médias en février dernier, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a rendu une décision dans le dossier de l'entreprise S.K. Export, acheteur de sirop d'érable situé au Nouveau-Brunswick.

M. Étienne St-Pierre ainsi que sa compagnie S.K. Export ont été condamnés solidairement à une amende de plus 977 000 \$ pour avoir acheté du sirop d'érable au Québec, et ce, sans être un acheteur autorisé.

Toutefois, ceci ne met pas fin aux procédures judiciaires dans ce dossier. Cependant, c'est un début intéressant. Les PPAQ rappellent aux producteurs acéricoles qui seraient tentés de vendre du sirop d'érable à cette entreprise néo-brunswickoise, que les pénalités liées aux dommages liquidés sont importantes et qu'il est illégal de vendre le sirop d'érable à un acheteur qui n'est pas autorisé.

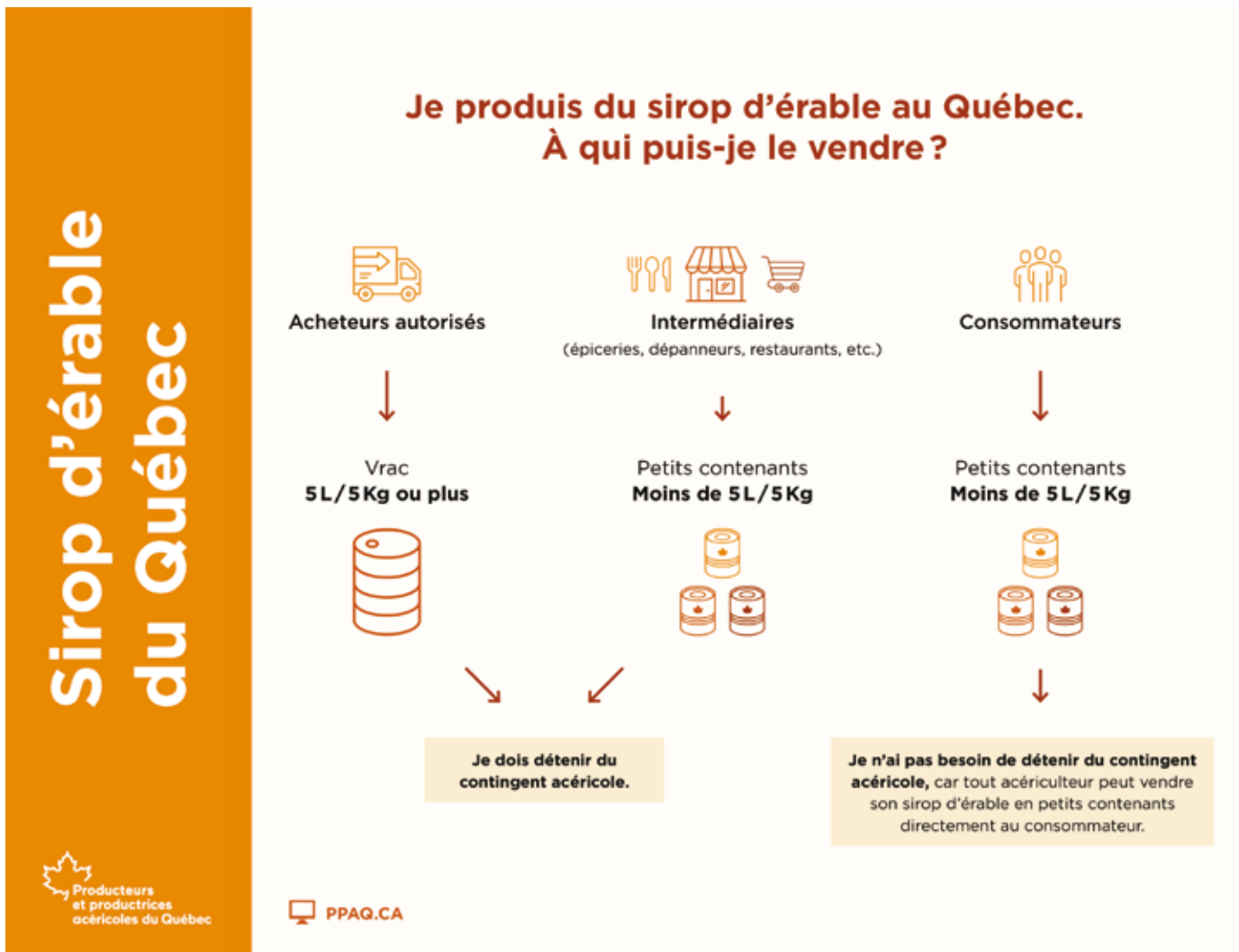
Les PPAQ mettent à jour régulièrement la liste des acheteurs autorisés. Consultez le site ppaq.ca dans la section Acheteurs pour y accéder. ♦



DÉMÊLONS LA VENTE DIRECTE ET LA VENTE PAR INTERMÉDIAIRE!

Régulièrement, notre équipe reçoit des appels concernant les ventes directes aux consommateurs (VDC) et les ventes au détail par intermédiaire (VDI).

Il semble que la définition de ces deux types de ventes ne soit pas bien précise pour plusieurs acériculteurs. Voilà pourquoi nous croyons important de faire un rappel des différences entre les deux et publier l'image ci-dessous afin de vous guider. 💧





VENTE DIRECTE AUX CONSOMMATEURS

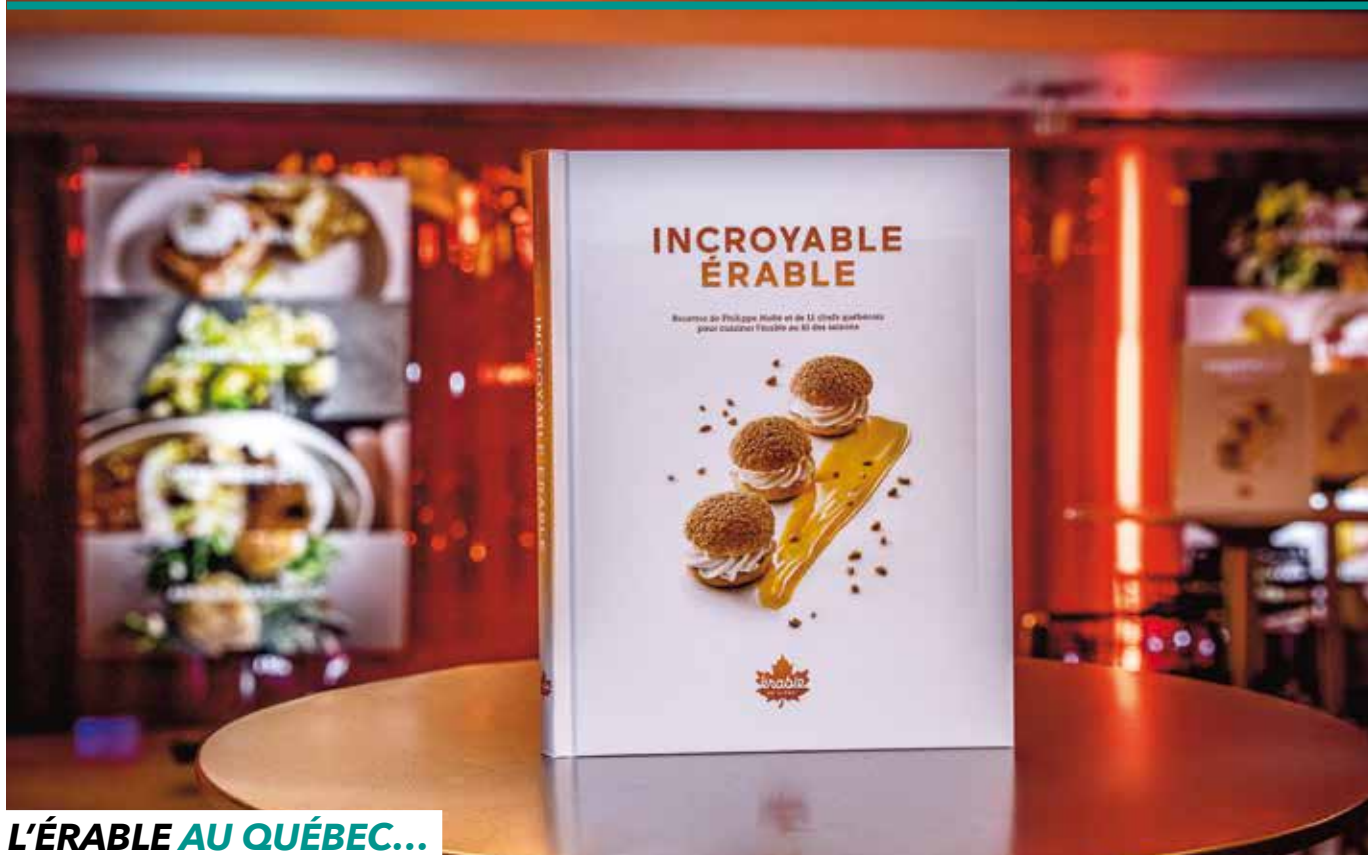
1. Elle vise l'eau d'érable, le sirop d'érable et tous les produits dérivés de l'érable faits par un producteur acéricole à partir de son érablière et qui ont été emballés par ce producteur dans ses installations.
2. Par producteur acéricole, on entend le producteur lui-même, sa famille immédiate, un actionnaire ou sociétaire, s'il y a lieu, et les salariés du producteur.
3. Elle doit être faite dans un contenant de cinq (5) litres ou kilogrammes et moins.
4. Elle doit être faite du producteur acéricole directement à un consommateur.
5. Par consommateur, on entend la personne elle-même, sa famille immédiate et ses proches dans la mesure où il n'y a pas de vente ou revente du produit avec marge bénéficiaire ou exploitation d'une entreprise à cet effet.
6. Le paiement au producteur doit provenir exclusivement et directement du consommateur.
7. Les ventes faites dans un endroit public ou local loué par un producteur acéricole sont considérées comme étant faites directement au consommateur si elles respectent les conditions suivantes :
 - a. Le kiosque ou local où se trouvent les produits acéricoles du producteur est administré et tenu exclusivement par le producteur ;
 - b. Les préposés à la vente, dans le kiosque ou le local loué, sont de la famille immédiate du producteur, ou sont ses proches ou sont les employés de celui-ci ;
 - c. Le produit de la vente appartient exclusivement au producteur acéricole.
8. Pour un producteur opérant une cabane à sucre commerciale, l'eau d'érable, le sirop d'érable et les produits transformés provenant de son érablière servis et vendus sur place sont considérés comme des ventes directes au consommateur dans la mesure où ils respectent l'ensemble des critères décrits ci-dessus. ♦



VENTE AU DÉTAIL PAR INTERMÉDIAIRE

1. Elle vise l'eau d'érable, le sirop d'érable et tous les produits dérivés de l'érable faits par un producteur acéricole à partir de son érablière et qui ont été emballés par ce producteur dans ses installations.
2. Par producteur acéricole, on entend le producteur lui-même, sa famille immédiate, un actionnaire ou sociétaire, s'il y a lieu, et les salariés du producteur.
3. Elle doit être faite dans un contenant de cinq (5) litres ou kilogrammes et moins.
4. Elle vise toute vente ou distribution en petits contenants faite à une entreprise ou société de même que toute vente ou distribution faite à une personne, mais qui ne serait pas pour sa consommation personnelle.
5. Elle inclut notamment, mais non limitativement, les exemples suivants parmi les cas les plus courants: revente ou distribution par son acquéreur (épicerie, dépanneur, marché, boutique, détaillant, grossiste, levée de fonds, sur les lieux du travail); transformation ou utilisation par un commerce (restaurant, pâtisserie, boulangerie, boucherie, hôtellerie, cafétéria, cabane à sucre commerciale autre que la propre entreprise du producteur); cadeau à des employés ou des clients d'une entreprise; vente à une communauté, à un organisme ou une organisation, ou encore à une institution (école, hôpital, municipalité, CHSLD).
6. La consignation, la mise en vente dans un local commercial administré par un tiers ou la location d'un espace à l'intérieur d'un local commercial administré par un tiers, telle qu'une section ou tablette d'épicerie, sont considérées comme des ventes au détail par intermédiaire.
7. Elle inclut également, même en l'absence de rémunération ou de profit, les échanges de service, les dons corporatifs et ce qui est distribué aux fins promotionnelles.
8. Un acheteur autorisé de sirop d'érable en barils n'est pas considéré comme un intermédiaire ou un détaillant et ne peut recevoir de sirop d'érable dans des contenants de moins de cinq (5) litres ou kilogrammes en provenance d'un producteur, s'il a convenu avec ce dernier d'une entente d'embouteillage dans le but de contourner les règles de mise en marché. ♦

PROMOTION



L'ÉRABLE AU QUÉBEC...

Le nouveau livre *Incroyable Érable*

Les producteurs et productrices acéricoles peuvent être fiers de leur nouveau livre *Incroyable Érable*. Plus qu'un livre gourmand, *Incroyable Érable* est un document de référence et une invitation à découvrir toutes les facettes de l'érable. À travers de magnifiques textes accompagnés de superbes photos, on y relate l'histoire de ce produit d'exception, de la découverte de l'eau d'érable par les Premières Nations jusqu'à l'apparition des équipements modernes que l'on connaît aujourd'hui. Le livre se veut aussi un hommage aux acériculteurs et acéricultrices qui, de génération en génération, produisent avec ferveur l'or blond dans les érablières du Québec.

Incroyable Érable contient plus de 60 recettes inspirantes pour cuisiner l'érable autrement et en tout temps. Ces recettes sont des créations du chef, journaliste et amoureux inconditionnel de l'érable Philippe Mollé et des 11 Ambassadeurs culinaires de l'érable: Ethné de Vienne, Marc-André Royal, Arnaud Marchand, Helena Loureiro, Jean-Claude Chartrand, Martin Falardeau, Nancy Samson, Olivier Perret, Raphaël Vézina, Stéphanie Labelle et Yves Levesque. Ces passionnés d'érable se dévoilent dans cet ouvrage en proposant des recettes étonnantes et succulentes!

Le livre *Incroyable Érable* est en vente dans toutes les librairies du Québec, dans les grandes surfaces et chez certains détaillants en alimentation. Nous vous invitons à communiquer avec votre syndicat régional pour obtenir ce livre à un tarif préférentiel. 💧



Coup de cœur Renaud-Bray

Quelle belle nouvelle! Déjà, dès sa sortie en librairie, le livre *Incroyable Érable* fait partie des coups de cœur de Renaud-Bray! 💧



Évènement Érable

Le livre *Incredible Érable* a été lancé le 1^{er} mars dernier à la Place des Arts de Montréal à l'occasion d'un dîner gastronomique sous le thème *L'érable comme vous ne l'avez jamais lu*. L'évènement présenté par l'animatrice et actrice Élyse Marquis a réuni de nombreux journalistes et blogueurs. Les Ambassadeurs de l'érable, créateurs des recettes du livre, étaient également présents pour rencontrer les invités et partager leur passion pour l'érable. Ce lancement a été l'occasion de réitérer que le sirop d'érable est aujourd'hui un grand produit du monde et un incontournable comme l'huile d'olive.



Souhaitant marier la poésie à la gastronomie lors du dévoilement de leur livre, les PPAQ ont fait appel à David Goudreault, poète, slameur, romancier et artiste engagé, pour offrir une prestation poétique autour de l'érable. Cette apparition en a surpris et touché plus d'un. Les invités ne sont pas repartis les mains vides. Chacun a eu droit à son livre *Incredible Érable*, bien sûr!

Au moment d'écrire ces lignes, nous n'étions pas encore en mesure de vous faire part des retombées médiatiques de cet évènement. 🍓

Montréal en lumière

Pour une deuxième année consécutive, Érable du Québec a illuminé la métropole lors du festival Montréal en lumière. Du 21 février au 3 mars 2019, des milliers de festivaliers ont découvert, ou redécouvert, l'érable dans un parcours aménagé sous le thème de l'Incredible Érable! Ils ont été nombreux à participer à un jeu de découverte des quatre couleurs du sirop d'érable et à prendre des photos devant l'immense conserve de sirop d'érable spécialement conçue pour l'évènement. Les plus gourmands ont pu se régaler de boissons et de plats à l'érable vendus tout au long de l'évènement. La fameuse Grande Roue, une des attractions les plus convoitées du festival, arborait cette année encore le logo et les couleurs de l'Érable du Québec. Plus de 1 300 000 personnes participent à ce populaire festival chaque année. 🍓



Soirée gastronomique Tout érable

Dans le cadre d'un concours organisé par la Société des alcools du Québec (SAQ), en collaboration avec la marque Érable du Québec, 60 gagnants ont profité d'une soirée gastronomique tout érable le 28 février dernier. Ce souper exclusif a eu lieu au Bistro SAQ du festival Montréal en lumière. Les invités ont grandement apprécié le menu, élaboré par Jean-Claude Chartrand, chef du restaurant L'Orée du Bois et Ambassadeur culinaire de l'érable. Bien entendu, l'érable était à l'honneur, du cocktail au dessert! 🍓

Émission Les Chefs!

Encore une fois cette année, l'érable sera à l'honneur durant l'émission *Les Chefs!* diffusée à Radio-Canada. Vous verrez notamment des publicités de 5 et de 15 secondes mettant en vedette les Ambassadeurs culinaires de l'érable, Marc-André Royal et Stéphanie Labelle. Surveillez aussi les épisodes du 15 avril et du 6 mai. On ne vous en dit pas plus! 💧

Les alcools d'érable dans le magazine de la SAQ

Les alcools d'érable du Québec se sont taillé une place de choix dans l'édition Hiver 2019 du magazine *Le goût de partager*, versions papier et numérique, de la Société des alcools du Québec. L'entente entre la SAQ et les PPAQ prévoyait la publication de deux pages pour la promotion des alcools d'érable dans le magazine. Belle surprise! La SAQ a consacré à ces produits une page de contenu additionnelle et a publié deux recettes à préparer avec ces délicieuses boissons, sans frais supplémentaires. Ces contenus ont aussi été mis en valeur dans l'infolettre et dans les médias sociaux de la SAQ. 💧

Publicité dans le magazine Ricardo

Érable du Québec et Aliments du Québec ont fait paraître une publicité conjointe dans le magazine Ricardo en mars dernier.

La publicité de deux pages faisait la promotion du livre *Incredible Érable* et mettait de l'avant quatre recettes tirées de ce magnifique ouvrage. L'organisation Aliments du Québec a ajouté une troisième page publicitaire où elle présentait une sélection de produits à l'érable. De belles découvertes pour les abonnés de ce magazine incontournable! 💧

INCROYABLE ÉRABLE

Laissez-vous transporter dans l'univers gastronomique de vrais passionnés de l'érable! Philippe Mollat et 11 chefs, Ambassadeurs culinaires de l'érable, vous invitent à découvrir leurs meilleures recettes, réunies dans le livre *Incroyable Érable*.

Présenté par **ALIMENTS DU QUÉBEC**

Carottes et panais glacés au cumin et à l'érable
Eliane de Vienne

« La goût, la texture, la polyvalence... J'aime travailler avec tous les produits d'érable du Québec! Le sirop d'érable est un produit accessible et facile à utiliser, et je suis sûre que le meilleur au monde vient de chez nous! Mon astuce: caraméliser le sucre d'érable dans un peu d'eau et y faire cuire tout doucement des morceaux de poulet marinés, un pur délice. »

Cocktail au Charles-Aimé Robert, canneberges et gin Ungava
Philippe Mollat

« J'aime le sirop d'érable, car c'est un sucre naturel, pur à 100%. Utiliser les produits d'érable en cuisine, c'est gagner en parfum et en saveurs, de l'entrée au dessert en passant par les cocktails. Les produits d'érable du Québec sont des produits d'exception. Un bon d'érable, beaucoup de plaisir! »

Millefeuille à l'érable
Martin Falardeau

« J'aime l'authenticité qui se dégage du produit: le sirop d'érable québécois pour moi, l'édulcorant du terroir québécois. Pour que mes créations traditionnelles demeurent excellentes, j'utilise exclusivement du sirop d'érable: sa douceur s'harmonise très bien avec la crème. »

Papillotes de flétan au citron, au miso et au sirop d'érable
Marc-André Royal

« L'érable est un produit bien d'ici, qui est bien ancré dans nos traditions. J'utilise souvent le sirop d'érable dans des plats salés, surtout en cuisine asiatique où le sucré, le salé et l'acide se combinent parfaitement. C'est aussi le meilleur sucre pour beaucoup de desserts. »

PLUS DE 60 RECETTES INSPIRANTES ET GOURMANDES

Plus qu'un livre gourmand, *Incroyable Érable* est un outil de référence qui permet d'explorer l'érable sous toutes ses facettes. Les chefs, chasseurs d'épices, boulangers, chocolatiers ou pâtisseries se dévoilent en proposant des recettes étonnantes et ô combien succulentes!

PROMOTION À L'INTERNATIONAL



JAPON

L'érable célébré à Tokyo

Du 21 janvier au 3 février 2019, le Marunouchi House, un espace de restauration apprécié notamment pour sa grande terrasse offrant une vue magnifique sur Tokyo, accueillait un événement sous le thème de l'érable. Pour l'occasion, les chefs des neuf restaurants de l'endroit ont confectionné et servi des plats à l'érable. La démarche visait à faire découvrir l'érable aux consommateurs non seulement comme agent sucrant, mais surtout comme créateur et rehausseur de saveurs. 🍁



ALLEMAGNE

Lancement du site Web et des médias sociaux

La marque Érable du Canada possède maintenant un site Web allemand du nom de **ahornsirup-kanada.de**. Cette plateforme a été conçue à l'image du site **erableduquebec.ca**, autant sur le plan du visuel que sur celui du contenu. On y trouve, entre autres, des renseignements sur les produits d'érable et leurs bienfaits ainsi que de savoureuses recettes. Au cours des dernières semaines, des comptes Facebook, Instagram et Pinterest ont également vu le jour.

Une campagne numérique, organisée en collaboration avec des influenceurs et des blogueurs, fera bientôt connaître ces plateformes aux internautes. 🍁



Collaboration avec le chef Heiko Antoniewicz

Les PPAQ pourront compter sur le réputé chef allemand Heiko Antoniewicz pour faire découvrir aux consommateurs les vertus de l'érable en gastronomie. Gagnant de multiples prix depuis le début de sa carrière, ce chef hors pair est reconnu autant pour ses talents en cuisine que pour sa passion à partager ses connaissances culinaires. Il est d'ailleurs l'auteur de nombreux livres de recettes. 🍁

ALLEMAGNE

Dépliant pour les détaillants

Un dépliant a été développé spécialement à l'intention des détaillants allemands. Cet outil a entre autres pour objectifs de susciter l'intérêt des détaillants à l'égard des produits d'érable et de leur faire découvrir les quatre couleurs de sirop d'érable. Le document a notamment été inséré dans le magazine **Lebensmittel Praxis**. Une page de publicité a également été publiée dans ce même numéro.

Si les résultats sont satisfaisants, du matériel similaire pourrait être créé dans nos autres marchés internationaux. 🍁



ROYAUME-UNI

Ateliers de cuisine de la RACA pour les enfants

La Royal Academy of Culinary Arts (RACA) a choisi de remplacer le miel par le sirop d'érable dans les ateliers de cuisine qu'elle donne aux enfants dans le cadre de son programme *Adopt A School*. Chaque année, ce programme permet à 15 000 enfants des quatre coins du Royaume-Uni d'en apprendre plus sur la cuisine, le goût et la cuisson des aliments. Plusieurs de ces enfants goûteront au sirop d'érable pour la première fois!

Rappelons que le regroupement des PPAQ est la première organisation étrangère à avoir été nommée membre associé de la RACA. Cette prestigieuse institution soutient les jeunes, les universités et les établissements d'enseignement reliés à l'univers gastronomique en proposant des programmes et des stages à l'échelle de son important réseau de contacts et de membres, tout en redéfinissant les normes en matière d'alimentation, de provenance des aliments, de durabilité, de cuisine et de service.



INDE

Une Saint-Valentin à l'érable

Du 9 au 14 février 2019, notre agence indienne a réalisé une campagne promotionnelle numérique sous le thème de la Saint-Valentin. L'objectif était de convier les consommateurs à célébrer la fête de l'Amour en cuisinant de délicieux desserts à l'érable. Pour l'occasion, six influenceurs populaires sur les médias sociaux ont développé des recettes à l'érable. 🍓



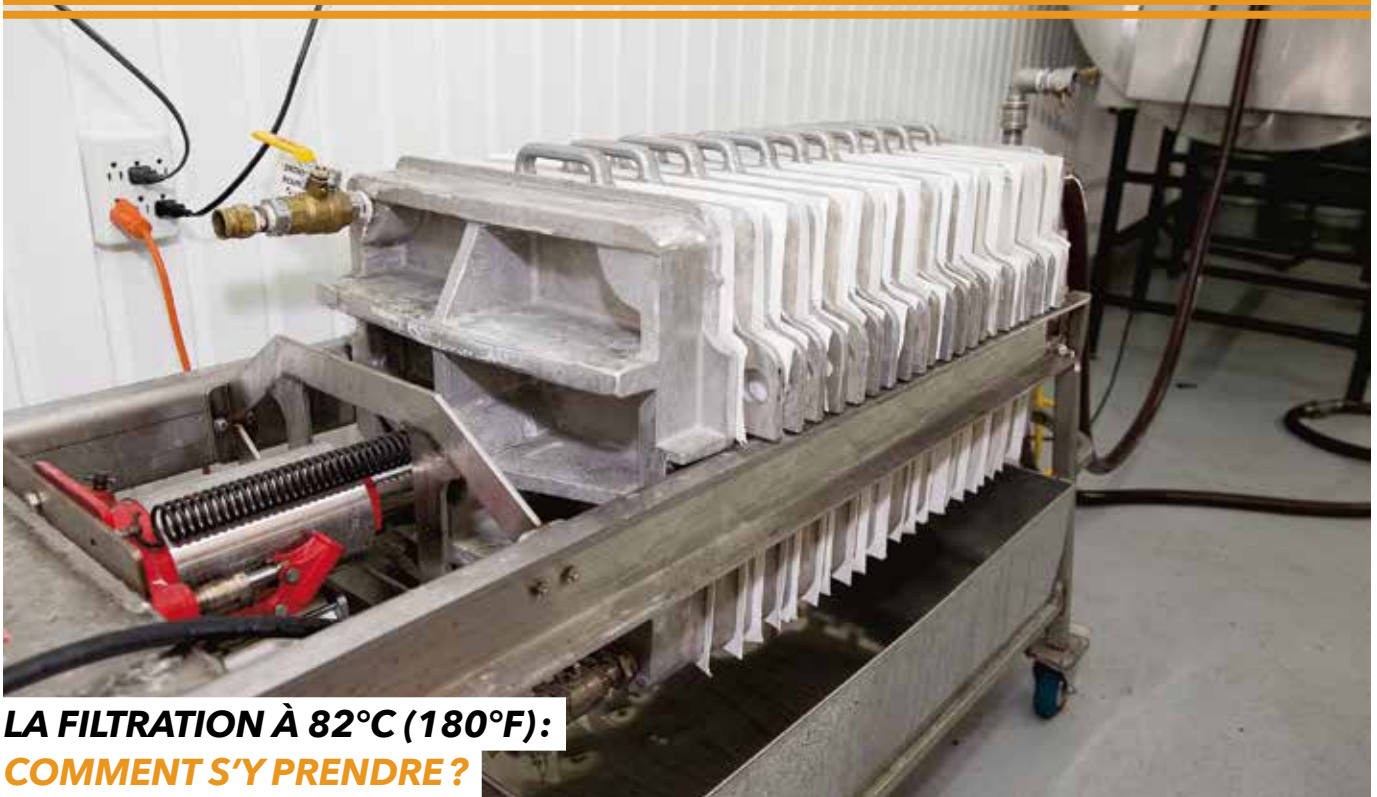
Un Nouvel An à l'érable

Pour fêter la nouvelle année, les consommateurs indiens ont été invités à cuisiner un menu à l'érable élaboré par le célèbre chef indien et Ambassadeur de l'érable Manish Mehrotra. Dans le cadre de cette campagne promotionnelle numérique, des influenceurs populaires sur les médias sociaux ont également créé des recettes, dont des truffes aux noix de Grenoble, au chocolat et à l'érable. Les fêtes du Nouvel An ont donc eu un goût d'érable dans plusieurs foyers indiens! 🍓

Fin des activités en Inde

Nos activités de promotion sur le marché de l'Inde ont cessé en mars dernier. Il a été décidé, à la suite de la planification stratégique élaborée en 2018 par les Producteurs et productrices acéricoles du Québec, de laisser tomber le marché de l'Inde au profit de celui de l'Allemagne. L'Allemagne est le deuxième marché d'exportation le plus important pour l'érable après les États-Unis. 🍓

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT



LA FILTRATION À 82°C (180°F): COMMENT S'Y PRENDRE ?

Martin Pelletier, Centre ACER

La saison de production 2019 sera la première où l'ensemble de la production de sirop d'érable livrée à des acheteurs autorisés signataires de l'entente californienne sur le plomb devra entièrement être filtrée à une température égale ou supérieure à 82°C (180°F). Afin de s'assurer de l'atteinte de cette exigence, l'article qui suit présentera, entre autres, une stratégie de base pour y arriver.

Température de filtration ou de mise en baril

Il importe premièrement de faire une nuance importante; lorsque l'entente californienne exige de filtrer le sirop d'érable à **82°C (180°F)**, il ne faut pas confondre cette exigence avec la recommandation de **mettre le sirop d'érable en baril à 85°C (185°F)**. En effet, l'exigence de température de filtration s'applique à la température du

sirop d'érable lorsque celui-ci **entre dans l'unité de filtration (presse)**. La **recommandation de mettre le sirop d'érable en contenant à 85°C (185°F)** s'applique plutôt à la température du sirop d'érable lorsqu'il entre dans le contenant d'entreposage à long terme.

Pourquoi filtrer à 82°C (180°F)?

Bien que le texte de l'entente californienne ne soit pas très clair relativement au motif de cette exigence, il est possible d'inférer une justification à cette pratique. Cette justification repose sur la double nature du plomb dans le sirop d'érable; ce contaminant peut en effet s'y retrouver sous forme dissoute (comme le sucre dans la sève d'érable) ou particulaire (comme des céréales dans un bol de lait). Alors que la teneur en plomb dissoute n'est pas affectée par



la filtration, la partie particulaire peut être grandement diminuée par cette étape, surtout lorsqu'elle est très bien réalisée. Ainsi, il s'avère que la haute température contribue à une filtration de qualité en assurant une viscosité minimale du sirop d'érable.

Stratégie de conservation de la température

Pour s'assurer d'atteindre la température de filtration cible (82°C/180°F), il faut donc s'assurer de conserver la chaleur du sirop d'érable dès sa sortie de l'évaporateur, et ce, jusqu'à ce qu'il puisse être filtré. Il est aussi possible d'ajouter un système de chauffage au

siroptier, afin de pallier un délai de filtration trop long. De manière générale, les éléments suivants peuvent être considérés comme un ensemble de caractéristiques favorisant l'atteinte de la température de filtration cible de 180°F. Ainsi, chaque élément présent dans le système de filtration devait être considéré comme une force alors que son absence devra être considérée comme une faiblesse.

Caractéristiques favorisant l'atteinte de la température de filtration de 82 °C/180 °F :

- Siroptier (ou réservoir en vrac *Bulk tank*) chauffant ;
- Longueur de tube minimale entre le siroptier (ou réservoir en vrac *Bulk tank*) et le filtre ;
- Siroptier (ou réservoir en vrac *Bulk tank*) bien isolé ;
- Siroptier (ou réservoir en vrac *Bulk tank*) muni d'un couvercle ;
- Siroptier (ou réservoir en vrac *Bulk tank*) reposant sur un plancher isolé ;
- Système de conditionnement situé dans un environnement chauffé ;

- Sirop d'érable filtré le plus rapidement possible après sa sortie de l'évaporateur ;
- Pompe favorisant le débit de filtration le plus rapide possible, sans toutefois excéder les recommandations du fabricant.

Registre de température de filtration

Afin de s'assurer de l'atteinte de la température de filtration cible et d'identifier des problèmes quant à son atteinte, il est aussi recommandé de mettre en place un registre de température de filtration. Minimalement, un tel registre devrait contenir les informations suivantes :

- Date de production
- Numéro de baril
- Température de filtration

Ce type d'information peut aussi s'intégrer aux registres de production déjà en place.

Si vous avez des questions ou des commentaires, vous pouvez communiquer avec Martin Pelletier au 819 369-4000, poste 402 ou par courriel à martinpelletier@centreacer.qc.ca. 🍯



QU'EST-CE QUE LE CENTRE ACER ?

Le Centre de recherche, de développement et de transfert technologique acéricole inc. (Centre ACER) est une corporation à but non lucratif et le seul centre de recherche en acériculture au Québec.

Son équipe réalise de la recherche scientifique, du développement technologique et du transfert de connaissance qui contribuent à la croissance de l'industrie acéricole. D'ailleurs, le Centre ACER propose, annuellement, diverses formations pour les producteurs acéricoles sur plusieurs sujets reliés à la production de sirop d'érable et à l'aménagement de leur érablière.

Son site Web centreacer.qc.ca est riche en information sur ses plus récents projets de recherche. Son équipe publie régulièrement des rapports de recherche, des articles scientifiques, des articles parus dans des revues spécialisées, des guides ainsi que des logiciels et progiciels. De plus, une section de son site est entièrement dédiée à l'entente californienne sur le plomb.

centreacer.qc.ca 🍯

DOSSIER



QU'EST-CE QUE L'ENTENTE CALIFORNIENNE ?

L'entente californienne est une entente légale qui a été signée en octobre 2014 par certains embouteilleurs transformateurs de produits d'érable canadiens et américains.

Elle découle de l'application de la loi de l'État de la Californie appelée Proposition 65. Celle-ci a comme objectif d'informer les citoyens de cet état de la possible présence de produits toxiques, dont le plomb, dans les produits qu'ils consomment.

Les embouteilleurs transformateurs signataires se sont engagés, par l'entente californienne, à plusieurs éléments :

1. À se procurer du sirop d'érable venant uniquement d'érablières ayant des équipements sans plomb conformes à l'entente ;
2. À se procurer du sirop d'érable d'une érablière n'ayant pas de peinture au plomb sur les murs des lieux de production ;
3. À se procurer du sirop d'érable filtré à une température égale ou supérieur à 180 °F ;
4. À discontinuer l'utilisation de baril en acier galvanisé.

Comment savoir si mon entreprise est conforme à ces quatre exigences ?

L'application de l'entente se base sur une déclaration écrite et datée du producteur acéricole ou de l'acheteur autorisé qui confirme que les mesures de réductions de plomb ont été complétées.

Afin d'aider les producteurs et les productrices dans leur démarche, une vingtaine de conseillers a été formée, en novembre 2018, par le Centre ACER pour poser un diagnostic de conformité des entreprises acéricoles quant à l'atteinte des exigences de l'entente californienne sur le plomb.

Informations complémentaires à consulter sur le Web :

Liste des conseillers formés du réseau Agriconseils au bit.ly/2Fsxvac

Guide d'information pour les producteurs acéricoles au bit.ly/2HiR2w6

Calendrier de conformité au bit.ly/2XVokX1. ♦

ENTENTE CALIFORNIENNE, VRAI OU FAUX

Q. : Si je ne suis pas conforme à l'entente californienne, je ne peux plus vendre mon sirop d'érable en vrac.

FAUX. Conforme ou non, il sera toujours possible de livrer votre sirop d'érable à l'entrepôt des PPAQ à Laurierville ou chez l'un des acheteurs autorisés n'exigeant pas la conformité à l'entente californienne. Il faut se rappeler que le sirop d'érable en vrac est vendu selon les conditions de la convention de mise en marché. Que vos équipements soient conformes ou non à l'entente californienne, sachez que la convention de mise en marché définit une limite maximale de plomb que peut contenir le sirop d'érable vendu en vrac au Québec. Tout le sirop d'érable dont la teneur en plomb est de plus de 0,25 ppm sera détruit.

Q. : J'aurai une prime de 0,03 \$ la livre si je suis conforme à l'entente californienne.

FAUX. Dans le cadre de la négociation de la nouvelle convention de mise en marché, les PPAQ ont demandé qu'une prime de 0,03 \$/livre soit donnée aux entreprises acéricoles déclarant être conformes à l'entente californienne.

De plus, un formulaire standard de déclaration de conformité a aussi été proposé par les PPAQ dans le but de faciliter l'échange d'information. Les PPAQ estiment qu'avoir un formulaire uniforme pour toutes les entreprises facilitera les opérations liées à cet enjeu.

Le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE), représentant les acheteurs autorisés, a toutefois refusé la prime de 0,03 \$/livre et la déclaration proposée. Les deux parties ont présenté leurs arguments lors d'une séance publique tenue le 15 février 2019 devant la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec qui devra trancher. D'ici là, l'ancienne convention est valable. Donc aucune prime ne sera versée. Au moment de publier ces lignes, la décision de la Régie n'avait pas été rendue.

Q. : Mon équipementier me dit que la presse en fonte d'aluminium n'est pas conforme et que je dois la changer.

FAUX. L'entente californienne concerne la présence de plomb dans les équipements. Les cadres des presses sont généralement faits en fonte d'aluminium qui ne contient pas de plomb. Toutefois, la pompe des presses en laiton pourrait ne pas être conforme et devrait ainsi être changée.

Pour valider la conformité de vos équipements de façon objective, vous pouvez :

1. consulter la liste d'équipements publiée sur le Web par le Centre ACER au bit.ly/2u1H4Gs
- ou
2. contacter l'un des conseillers formés pour livrer le service de diagnostic d'entreprise sur le Web au bit.ly/2EQst60.



OBTENEZ UNE SUBVENTION POUR L'AIDE AU DIAGNOSTIC

Récemment, le MAPAQ a mis en place un programme d'aide au diagnostic pour les acériculteurs, et ce, à la suite des demandes des PPAQ. Cette initiative est offerte aux acériculteurs par le biais du réseau Agriconseils pour offrir une aide financière aux entreprises acéricoles désirant avoir accès à un diagnostic pour évaluer la conformité de leurs équipements face aux exigences de l'entente californienne sur le plomb.

Un maximum de 750 \$ par entreprise

L'aide financière offerte par le réseau Agriconseils permet d'obtenir un remboursement de 85 % des dépenses encourues pour l'obtention d'un diagnostic d'équipement. Cette aide peut représenter un maximum de 750 \$ par entreprise.

Pour plus d'information, contactez directement l'un des conseillers formés (voir la liste sur le Web au bit.ly/2Fsvac) ou le réseau Agriconseils au 1 866 680-1858.

VIE SYNDICALE ET COMMUNICATION



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE 2019

L'équipe de la direction générale et des communications des PPAQ travaillent avec ardeur à la préparation de l'assemblée générale annuelle (AGA) 2019. D'ailleurs, voici quelques éléments d'information sur ce rendez-vous annuel auquel participent quelque 300 producteurs et productrices acéricoles.

Date : Mercredi et jeudi 29 et 30 mai 2019

Endroit : Centre des congrès et d'expositions de Lévis

Cette rencontre annuelle commencera, le mercredi 29 mai, avec la présentation de trois conférences avant la première portion de l'assemblée qui, elle, débutera à 15 h. S'en suivront un cocktail et une soirée banquet où sera dévoilé le récipiendaire 2019 du prix Hommage Gilles-Gauvreau 2019, soulignant l'implication exceptionnelle d'un producteur ou d'une productrice acéricole. Finalement, la journée entière du jeudi 30 mai sera consacrée à l'assemblée générale annuelle.

Les conférences

1. Portrait des producteurs acéricoles détenant du contingent

Les Producteurs et productrices acéricoles du Québec souhaitent mieux connaître leurs membres pour ainsi orienter leurs actions de façon cohérente et pertinente en fonction des intérêts des producteurs et productrices

acéricoles et de leurs besoins dans les prochaines années.

À l'automne 2018, ils ont donc mandaté le Groupe AGÉCO afin de mener une vaste enquête à laquelle 1 409 producteurs acéricoles détenant du contingent ont bien voulu participer. La conférencière, Diane Gilbert, associée et directrice générale du Groupe AGÉCO viendra présenter les résultats de cette étude exclusive.

2. Pierre Lavoie : le pouvoir de l'engagement

Que ce soit par le succès fulgurant du Grand Défi Pierre Lavoie, ses victoires à l'Ironman d'Hawaï ou les épreuves bouleversantes de sa vie personnelle, Pierre Lavoie a toujours su relever les défis placés sur sa route. Sa conférence met en éveil l'importance de s'engager et de se responsabiliser face à de nouveaux challenges qui sont parfois personnels, professionnels ou sociaux.

3. Au moment de mettre sous presse, les détails de la troisième conférence n'étaient pas encore finalisés. Dès qu'ils seront connus, ils seront publiés sur ppaq.ca.

Tous les acériculteurs et acéricultrices détenant du contingent recevront un avis de convocation pour participer à l'AGA 2019. Sachez que tous sont les bienvenus à cette rencontre annuelle, cependant seuls les délégués ont le droit de vote. 💧

1279 ACÉRICULTEURS RENCONTRÉS

Au total, 1 279 personnes ont pris part à l'une ou l'autre des 16 rencontres de la tournée hivernale 2019, qui se sont tenues en janvier et février.

Les rencontres régionales, automne comme hiver, sont des occasions pour les producteurs et productrices acéricoles d'être mis au fait de plusieurs sujets qui les concernent : bilan de saison, paiement, convention de mise en marché, promotion, contingentement et autres dossiers plus spécifiques.

Si vous n'avez pas eu l'occasion d'être présent à l'une de ces 16 rencontres cet hiver, des capsules vidéo résumant les principaux sujets ont été préparées et sont accessibles sur la chaîne YouTube des Producteurs et productrices acéricoles du Québec au bit.ly/2CApRi, tout comme la vidéo intégrale de la présentation du 19 février dans la région de Québec/Rive-Nord. ♡

FORMATION AUX ADMINISTRATEURS

Le 16 janvier à Drummondville, 23 administrateurs de différentes régions ont participé à une formation conçue sur mesure pour eux et intitulée « **Ensemble, pour développer le secteur acéricole** ».

Cette formation avait plusieurs objectifs :

- connaître les principales notions s'inscrivant dans la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* ;
- approfondir la compréhension de l'organisation et de la dynamique de la mise en marché dans le

secteur acéricole et de la gestion administrative du plan conjoint ;

- connaître les rôles et responsabilités des membres d'un conseil d'administration.

Mathieu St-Amand de l'Union des producteurs agricoles et Paul Rouillard, directeur adjoint des PPAQ étaient les animateurs de cette rencontre. Les nouveaux administrateurs ont beaucoup apprécié leur journée, particulièrement l'exercice de simulation de mise en marché collective. ♡

TRANSITION VERS LE NOM PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES ACÉRICOLES DU QUÉBEC

Depuis la résolution adoptée, lors de l'assemblée semi-annuelle du 8 novembre 2018, de changer le nom de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, tout un processus a été mis en branle pour assurer la transition et faire place au nouveau nom de notre organisation : **Producteurs et productrices acéricoles du Québec**. D'abord légalement et administrativement. Ensuite, pour s'assurer que l'ancien logo soit remplacé partout par le nouveau logo. Aussi, il semble que dans le langage parlé, le mot Fédération soit solidement ancré. Laissons le temps faire son œuvre pour ce dernier point!

La nouvelle identité visuelle se rapproche de celle de la marque promotionnelle Érable du Québec. Les couleurs chaudes rappellent celles du bon sirop d'érable que produisent les producteurs et productrices acéricoles du Québec.

Rappelons que ce changement avait été proposé lors de l'assemblée générale annuelle de mai 2018. Administratrice sortante, Sylvie Laliberté de la région Bas-Saint-Laurent/Gaspésie a été parmi les pionnières en faveur de ce changement, convaincue elle-même de la nécessité de mettre de l'avant nos acéricultrices, qui représentent près du quart des 11 300 producteurs acéricoles au Québec. ♡





LES PPAQ DANS LA PRESSE +

Au cours des dernières semaines, les Producteurs et productrices acéricoles du Québec ont initié la publication de trois articles dans la section XTRA de La Presse+.

La section XTRA regroupe des contenus promotionnels produits par ou pour des annonceurs. L'objectif de ces articles était d'augmenter la notoriété de l'industrie de l'érable, de ses produits et de ses artisans, de ses producteurs et productrices acéricoles, et ce, auprès des lecteurs de La Presse à travers le Québec.

La section XTRA est aussi accessible à partir du site lapresse.ca et de l'application pour téléphone La Presse Mobile.



Article 1 Sirop d'érable: Le succès en chiffres d'une industrie d'ici

Publié le 16 février, le premier article a permis de montrer, chiffres à l'appui, que l'industrie acéricole contribue à l'essor des régions et fait rayonner le Québec à l'international. De plus, un lien redirigeait vers une page sur notre site Web ppaq.ca/sirop-derable afin d'en apprendre un peu plus sur l'industrie acéricole d'aujourd'hui.

Article 2 Érable du Québec: Rehausseur de saveurs, de l'entrée au dessert

Le sirop d'érable est un produit au goût unique recherché par les plus grands chefs pour ses qualités gastronomiques et sa grande polyvalence. De plus, les lecteurs ont été invités à découvrir le nouveau livre *Incredible Érable*. Des recettes tirées du livre ont même été présentées en vidéos! Voilà ce que le deuxième article, publié le samedi 2 mars, a mis en lumière.





« Je pense prendre ma retraite bientôt, mais je sais que je serai toujours près de l'érable », affirme Jean-Paul Tardif. Ses trois filles assureront donc la relève de l'entreprise familiale, devenant ainsi la douzième génération de Tardif en acériculture. « J'ai même cinq petits-enfants, ajoute le père de famille. Qui sait ? Ils deviendront peut-être la treizième génération ? »



VISITEZ
le site de l'Érablière du Cap

**Julien
Dupasquier**

**Jo-Anne
Beaucage**

**Jean-Paul
Tardif**



TROUVEZ
une érablière
près de chez vous



**Julien
Dupasquier**

**Jo-Anne
Beaucage**

**Jean-Paul
Tardif**



TROUVEZ
une érablière
près de chez vous



EN SAVOIR PLUS
sur l'Érablière du Cap

QU'EST-CE QU'UN XTRA ?



**Julien
Dupasquier**

**Jo-Anne
Beaucage**

**Jean-Paul
Tardif**



TROUVEZ
une érablière
près de chez vous



EN SAVOIR PLUS
sur l'Érablière du Cap

QU'EST-CE QU'UN XTRA ?

Article 3 Producteurs et productrices de sirop d'érable : Portraits de gens passionnés

En parcourant le dernier article, publié le 16 mars, les lecteurs de La Presse sont partis à la rencontre de ceux et celles qui se cachent derrière le sirop d'érable. Ceux et celles qui produisent avec passion cet or blond acclamé aux quatre coins du globe : les 11 300 producteurs et productrices acéricoles du Québec.

Les lecteurs de La Presse ont pu lire les portraits de trois acériculteurs :

- Julien Dupasquier, 27 ans, acériculteur depuis trois ans en Montérégie
- Jo-Anne Beaucage, 59 ans, acéricultrice depuis 16 ans à Montcerf-Lytton en Haute-Gatineau
- Jean-Paul Tardif, 62 ans, acériculteur depuis 35 ans à Saint-Nicolas près de Québec

Ces trois articles dans La Presse ont permis aux PPAQ d'offrir du contenu pertinent et véridique sur le secteur acéricole à l'approche du temps des sucres et mettre la lumière sur ceux et celles qui le produisent avec fierté et passion. 🍯