

REPORTAGE À L'ÉRABLIÈRE

Une érablière située en...
Abitibi-Témiscamingue

ENTREPRISE

Créer sa marque: quand le
producteur devient marketeur

RECHERCHE

Érable et performance sportive: un an
plus tard, où en est la recherche?

Info

Sirop

11

ÉTÉ 2025

AU CŒUR DE LA
COMMUNAUTÉ ACÉRICOLE

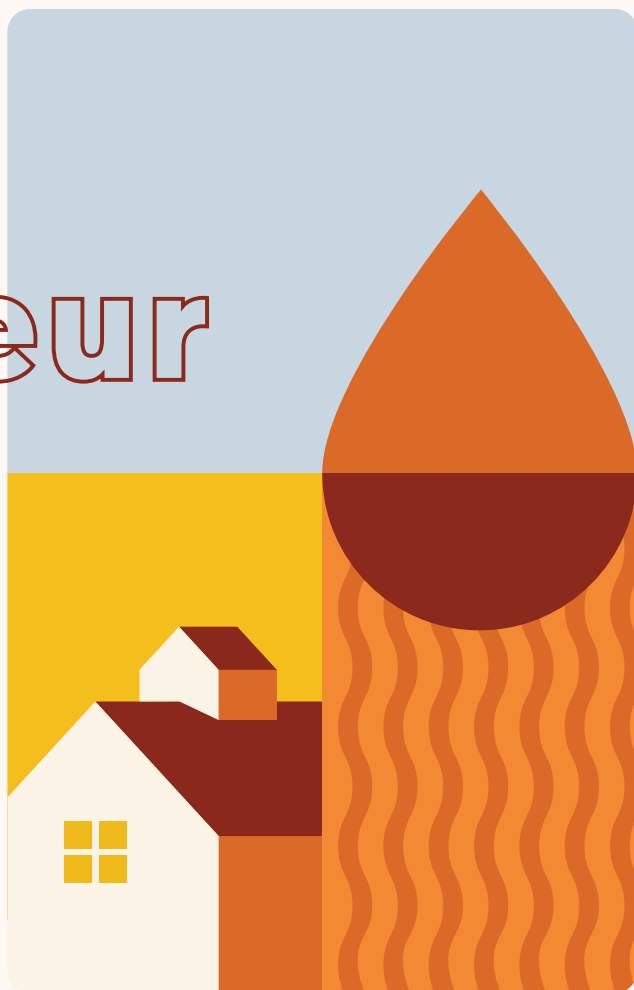


Prix de l'innovateur en chef

Votre ingéniosité fait profiter votre entreprise acéricole ?

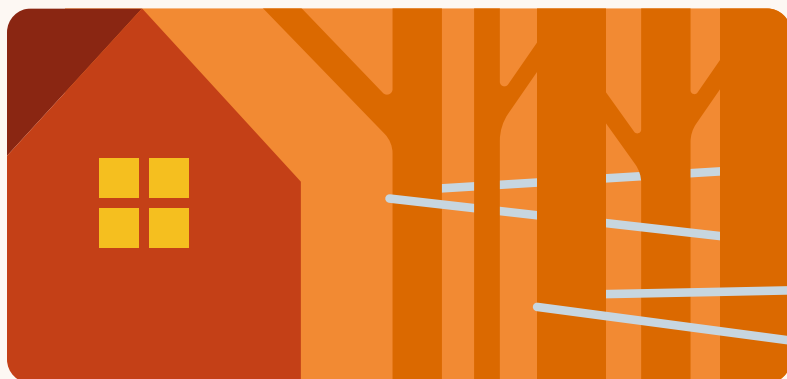
Déposez votre candidature !

- Production acéricole
- Transformation des produits d'érable
- Équipement et technologie
- Recherche
- Développement durable et pratiques écologiques
- Ressources humaines



Date limite: 14 septembre

Prix remis lors du Gala acéricole le 26 novembre 2025.



ppaq.ca/fr/prix-innovateur-en-chef-inscription/



En couverture

Dans le sud du Témiscamingue, loin des grands bassins acéricoles, deux frères ont prouvé que la passion peut faire couler bien plus que de l'eau d'érable. Avec La Siroptière, leur érablière en terre publique près de Kipawa, Nicholas et Tommy Gaudet ont bâti un projet à leur image: tenace, réfléchi et tourné vers l'avenir. Leur parcours, ponctué de défis logistiques, de choix familiaux et d'investissements audacieux, illustre tout le potentiel de l'Abitibi-Témiscamingue en acériculture. Ce reportage vous propose une incursion inspirante dans un projet qui conjugue tradition, innovation et beaucoup de cœur à l'ouvrage.

Retrouvez cet article en page 20.

InfoSirop magazine
N° 11 - Été 2025



<p>ÉDITEUR Producteurs et productrices acéricoles du Québec ppaq.ca</p>	<p>RÉVISEURE Chloé Nadeau</p>	<p>CORRESPONDANCE Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à: Producteurs et productrices acéricoles du Québec 555, boulevard Roland-Therrien, bureau 525 Longueuil (Québec) J4H 4G5 1 855 679-7021 info@ppaq.ca ppaq.ca</p> <p>Dépôt légal - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2022. Dépôt légal - Bibliothèque et Archives Canada, 2022. ISSN : 2564-5145 (imprimé) ISSN : 2816-3818 (numérique)</p> <p>Poste-publication, convention n° 41030020</p> <p>L'InfoSirop magazine est publié trois fois par année. Tous droits de reproduction, d'adaptation ou de traduction réservés.</p> <p><i>Parce que l'environnement et la forêt sont prioritaires pour les PPAQ, ce magazine est imprimé sur du papier Rolland Enviro contenant 100% de fibres recyclées postconsommation. Ce choix nous permet ainsi d'épargner la coupe d'arbres et l'utilisation de milliers de litres d'eau.</i></p>
<p>POUR JOINDRE LA RÉDACTION Audrey-Kim Poulin, akpoulin@ppaq.ca</p>	<p>PHOTOS DE LA COUVERTURE ET DU REPORTAGE À L'ÉRABLIÈRE Dany Forget</p>	
<p>COLLABORATEURS ET COLLABORATRICES Andréanne Ouellet Julie-Anne Guidi Julie Barbeau Noémie Durand Natacha Lagarde Johanne Martin Geneviève Martineau Mathieu Oligny François St-Martin François Perreault Joël Vaudeville Vincent Grondin Marie-Myriam Dumais Synnott</p>	<p>CONCEPTION GRAPHIQUE ET RÉALISATION duval design communication</p>	
	<p>IMPRESSION Imprimerie Groupe Chicoine</p>	
	<p>TARIFS D'ABONNEMENT (AU CANADA) Un an : 19,99 \$ (taxes incluses) Deux ans : 30\$ (taxes incluses) ppaq.ca/abonnement-infosirop</p>	



Sommaire



16
Dossier

7 Les PPAQ

16 Dossier

Accord MRNF-PPAQ sur la forêt publique: un gain historique pour les acériculteurs

20 Reportage à l'érablière

Une érablière située en... Abitibi-Témiscamingue !

26 L'heure juste

Les sirops d'érable VR4: identifier, prévenir, améliorer

28 Entreprise

- Le Web producteur : comment ça fonctionne ?
- À la fine pointe de l'érable : une série sur l'innovation acéricole
- Créer sa marque : quand le producteur devient marketeur

38 L'actualité acéricole

40 Ma communauté

- À la rencontre de Frédéric Tremblay-Carle – Outaouais-Laurentides
- Réflexion sur le bord de la bouilleuse

44 L'érable ici et ailleurs

47 Recette

48 Recherche

Érable et performance sportive : un an plus tard, où en est la recherche ?



20
Reportage
à l'érablière



47
Recette



48
Recherche

50 000 fois bravo aux producteurs et productrices acéricoles du Québec

Le 22 mai dernier, lors de l'assemblée générale annuelle des Producteurs et productrices acéricoles du Québec (PPAQ), la ministre des Ressources naturelles et des Forêts (MRNF), Mme Maité Blanchette Vézina, est venue annoncer une très bonne nouvelle aux producteurs et productrices acéricoles. Après des années de combat pour les érabières en forêt publique, le gouvernement du Québec accepte finalement d'offrir une plus grande place à l'acériculture sur les terres du domaine de l'État.

L'entente de principe qui lie désormais les PPAQ et le MRNF prévoit la création d'une banque dynamique de superficies de 50 000 hectares d'érabières pour permettre la réalisation de projets d'agrandissement ou de démarrage pour les 20 prochaines années. Ils s'ajoutent aux 45 300 hectares présentement sous permis d'exploitation à des fins acéricoles. À terme, ce sont donc près de 100 000 hectares de forêts publiques ou 20 millions d'entailles qui pourraient être exploités. Et, élément essentiel de cette entente, toutes les régions du Québec recevront leur juste part de ces nouvelles possibilités acéricoles.

Cette victoire majeure est d'abord celle des producteurs et productrices acéricoles qui, aux quatre coins du territoire, se sont mobilisés pour protéger les érables avec comme cri de ralliement «Pas de forêt, pas de sirop». Je souligne ici le travail sur le terrain de centaines d'entre eux qui se sont mobilisées dans leur région pour dénoncer des coupes forestières abusives et pour protéger le potentiel acéricole. Ce sont vos efforts qui ont finalement porté leurs fruits.

Maintenant, il faudra donner vie à cette entente, sur les cartes et dans la façon dont on aménage les érabières. Ce sont les attentes des acériculteurs et acéricultrices, mais aussi des Québécois et Québécoises. Et l'occasion se présente dès maintenant.

Pour faire face à la demande mondiale toujours croissante pour les produits d'érable, mais aussi pour continuer à renflouer la réserve stratégique mondiale de sirop d'érable, qui demeure à des seuils d'inventaires insuffisants, les PPAQ ont annoncé l'octroi de 7 millions de nouvelles entailles. Celles-ci devront être installées d'ici le 1^{er} avril 2028. Elles s'ajoutent aux émissions d'entailles de 2021 (7 millions) et 2023 (7 millions).

D'ailleurs, pour tous les acériculteurs et acéricultrices qui ont reçu une offre de contingent en 2023, il vous reste encore une année pour installer les entailles qui vous ont été octroyées. Profitez des prochains mois pour planifier vos installations et préparer la mise en production de vos érables.

Pour maintenir la croissance de notre filière, ce sont toutes les entailles disponibles qui devront être mises à contribution. L'obtention de 50 000 hectares pour l'acériculture en forêt publique est donc une victoire majeure qui illustre à merveille le rôle que jouent les PPAQ au quotidien : unir les producteurs et les productrices acéricoles pour défendre leurs intérêts.

Nous sommes tous d'abord et avant tout des acériculteurs ou des acéricultrices, que notre production soit en forêt privée ou en forêt publique.

Et aujourd'hui, c'est l'acériculture qui gagne!



Luc Goulet
Président, Producteurs et productrices acéricoles du Québec

Une victoire pour la filière acéricole



Auteur: François St-Martin
Illustrateur: Marc Bruneau



LA STATION ACÉRICOLE

Le balado 100% acériculture

Nous avons la chance de compter sur l'Association des propriétaires de boisés de la Beauce comme fier partenaire de La Station acéricole des PPAQ!

APBB accompagne les propriétaires de boisés dans la gestion durable de leurs terres.

- * Service-conseil
- * Formations pratiques
- * Soutien personnalisé



Découvrez les services de l'association

APBB

SERVICES ACÉRIQUES



Retour sur l'assemblée générale annuelle 2025

Le 22 mai dernier, plus de 250 personnes se sont réunies à Lévis à l'occasion de l'assemblée générale annuelle des PPAQ. Délégués des syndicats régionaux des PPAQ, producteurs et productrices acéricoles ainsi que divers acteurs de la filière étaient présents pour assister au discours du président, M. Luc Goulet, de même qu'à la présentation du rapport annuel, du rapport d'activités de la promotion, du discours du président général de l'UPA, M. Martin Caron, ainsi qu'à la présentation des états financiers.

Parmi les moments forts de l'assemblée, la ministre des Ressources naturelles et des Forêts, Mme Maité Blanchette Vézina, a annoncé une entente de principe conclue entre son ministère et les PPAQ. Celle-ci confirme l'octroi d'une banque dynamique de superficies de 50 000 hectares en forêt publique pour le développement de l'acériculture au cours des 20 prochaines années. Le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, M. André Lamontagne, a également pris la parole afin de souligner son engagement à bien évaluer les impacts de l'inclusion du contingent acéricole à l'évaluation foncière des érablières.

Les membres présents ont aussi adopté une résolution d'urgence en solidarité avec les productrices et les producteurs acéricoles touchés par le projet de tracé de ligne d'Hydro-Québec dans la vallée du Saint-Laurent. Ils demandent à Hydro-Québec l'arrêt des travaux et la révision du tracé final afin de limiter au maximum l'abattage d'érables.



Conseil exécutif 2025-2026

Le 11 juin dernier, le conseil d'administration des PPAQ a élu les membres de son conseil exécutif pour l'année 2025-2026.

M. Justin Plourde, président des Producteurs et productrices acéricoles Bas-St-Laurent – Gaspésie, a été reconduit à titre de premier vice-président. M. Éric Bouchard, président des Producteurs et productrices acéricoles de la Mauricie, accède pour sa part à la deuxième vice-présidence. Le conseil exécutif sera également composé de M. Jean-François Touchette, président des Producteurs et productrices acéricoles de Montérégie-Ouest, à titre de quatrième membre, ainsi que M. Martin Guay, premier vice-président des Producteurs et productrices acéricoles de la Côte-du-Sud, à titre de cinquième membre.



**Justin Plourde,
1^{er} vice-président**
Président des
Producteurs et
productrices acéricoles
Bas-Saint-Laurent –
Gaspésie



**Éric Bouchard,
2^e vice-président**
Président des
Producteurs et
productrices acéricoles
de la Mauricie



**Jean-François
Touchette,
4^e membre**
Président des
Producteurs et
productrices acéricoles
de Montérégie-Ouest



**Martin Guay,
5^e membre**
1^{er} vice-président
des Producteurs et
productrices acéricoles
de la Côte-du-Sud

Une année dans le premier trio de la production de sirop d'érable!

Les producteurs et productrices acéricoles attendaient le chiffre avec impatience: au printemps 2025, le Québec a produit 224,9 millions de livres de sirop d'érable, soit une moyenne de 4,04 livres à l'entaille. Ce résultat s'inscrit favorablement dans la tendance des dernières années de production. En 2024, 239 millions de livres de sirop d'érable ont été produites par les entreprises acéricoles. Ce volume était de 124 millions de livres en 2023 et de 211 millions de livres en 2022.

À une valeur pondérée de 3,32\$/livre (2024), la récolte de 2025 représente une valeur de production avoisinant les 750 millions de dollars. Malgré l'ampleur de cette récolte de 2025, le conseil d'administration a adopté une résolution afin d'émettre 7 millions de nouvelles entailles pour des projets d'agrandissement et de démarrage d'entreprises acéricoles. Ces dernières devront être installées d'ici le 1^{er} avril 2028.

Le rôle des PPAQ est d'assurer un équilibre entre l'offre et la demande de sirop d'érable afin de permettre un approvisionnement constant des marchés et permettre aux producteurs et productrices acéricoles de bien vivre de leur métier. La décision d'émettre du contingent s'explique par le faible niveau de la réserve stratégique et la hausse constante de la demande de sirop d'érable à l'international.



Les activités du 35^e anniversaire



Un temps des sucres magiques dans les écoles primaires du Québec

En février dernier, les enseignants du primaire à travers le Québec ont été invités à faire vivre la magie du temps des sucres à leurs élèves en participant au concours de dessin Un temps des sucres magique.

L'initiative a connu un vif succès: 701 dessins ont été reçus, témoignant de l'enthousiasme des jeunes artistes. Douze œuvres gagnantes – une par région acéricole – figureront dans un calendrier 2026 célébrant le 35^e anniversaire du plan conjoint et la douceur de cette tradition bien de chez nous.

Pour savourer leur victoire, chaque classe lauréate a reçu une trousse de dégustation de produits d'érable, et trois écoles ont remporté les grands prix: la présentation dans leur établissement de la pièce de théâtre *À la découverte de l'érable*, un montant de 1500\$ pour un projet spécial ainsi que 1000\$ en matériel didactique.

Le calendrier sera distribué lors de l'assemblée générale semi-annuelle des PPAQ, en novembre prochain.

Atelier de fabrication de chocolats à l'érable avec Nancy Samson

Dans le cadre des festivités du 35^e anniversaire du plan conjoint, notre ambassadrice Nancy Samson a permis à 16 chanceux et chanceuses tirés au sort à la suite d'un concours sur la page Facebook des PPAQ de vivre une expérience unique et d'ajouter une corde à leur arc d'acériculteur: un atelier de fabrication de chocolats à l'érable. Café d'accueil, conférence inspirante, confection de mendiants – une confiserie composée d'un palet de chocolat surmonté de fruits secs – et dégustation d'une délicieuse glace à l'érable ont rythmé cette journée mémorable.

Pour Nancy Samson, propriétaire de la Chocolaterie Samson, ce fut un immense honneur de recevoir ces acéricultrices et acériculteurs passionnés et d'échanger avec eux sur l'univers de l'érable et ses fabuleux produits. Elle tient à les remercier chaleureusement pour leur travail, qui régale les Québécoises et Québécois chaque saison des sucres.



Portes ouvertes à la Réserve stratégique mondiale de sirop d'érable

La création de la réserve stratégique de sirop d'érable en 2000 est l'un des jalons importants du plan conjoint des PPAQ. À l'occasion de leur 35^e anniversaire, ils ont souligné ce moment phare en ouvrant les portes de l'usine-entrepôt de Laurierville, le 10 juin dernier.

Producteurs, médias et étudiants en acériculture ont pu découvrir les coulisses de ce lieu emblématique lors d'une journée festive rassemblant plus de 500 visiteurs. Des kiosques d'information sur les différents services des PPAQ, des exposants de boissons à base d'érable et des camions de cuisine de rue étaient au rendez-vous dans une ambiance conviviale et animée.

Les PPAQ ont profité de l'événement pour dévoiler les nouvelles images qui ornent désormais la salle de réception des barils ainsi que la cafétéria de l'usine.

En guise de legs pour souligner les 35 ans du plan conjoint, un banc sculpté dans un billot d'érable vieux de 230 ans a été inauguré. Cette œuvre unique, réalisée par les artistes Micheline Coutlée et Pierre Turgeon, de Rawdon dans Lanaudière, a nécessité pas moins de 250 heures de travail.

Les PPAQ remercient chaleureusement les sculpteurs ainsi que les donateurs du bois, Mme Élise Lemelin et M. Christian Buteau, de Saint-Amboise-de-Kildare.



Les PPAQ à l'Expo agricole de Sainte-Hyacinthe

Les PPAQ ont tenu un kiosque à l'Expo agricole de Sainte-Hyacinthe, qui s'est déroulée du 24 juillet au 2 août dernier.

Lors de ces événements, les visiteurs ont pu découvrir l'univers de l'érable à travers du matériel promotionnel, des dégustations des quatre couleurs de sirop d'érable, des jeux-questionnaires interactifs et des échanges chaleureux avec l'équipe et les productrices et producteurs acéricoles sur place. De belles occasions de faire rayonner la richesse de notre filière acéricole auprès d'un large public.

Poème des sculpteurs

Micheline Coutlée
et Pierre Turgeon

*Cet arbre a donné
L'érable a donné
de sa sève sucrée
Que des mains de maître
ont transformé
En un précieux
liquide doré
Conservé dans des
réserves bien gardées.*

*Cet arbre a aussi donné
Durant plus de deux
cents ans
Abri, vivres et oxygène
Pour la vaste biodiversité.*

*À la fin de sa vie,
cet arbre donné
Son bois d'essence sacré
Que des artisans
sculpteurs ont façonné
Avec passion, force et
cœur pour la postérité.*

*Félicitations pour
les 35 ans du plan
conjoint
Chers producteurs et
productrices acéricoles
du Québec
Bonne continuation,
que nous vous souhaitons
très prospère.*

Immersion sucrée pour une délégation diplomatique

Le 27 mars dernier, l'érablière Saint-Henri, une exploitation de plus de 19 000 entailles nichée dans la campagne de Sainte-Marthe, a accueilli une délégation diplomatique internationale dans le cadre d'une visite exploratoire consacrée à la découverte du secteur acéricole québécois.

À l'invitation des PPAQ et du ministère des Relations internationales et de la Francophonie, une vingtaine de consuls généraux venus des quatre coins du monde sont venus découvrir l'univers chaleureux et authentique de la cabane à sucre québécoise.

Accompagnés de François Béliveau, ancien président des Producteurs et productrices acéricoles de Montérégie-Ouest et propriétaire des lieux, les diplomates, qui venaient notamment de la Chine, du Chili, du Guatemala, du Japon, de la France et de la Suisse, en ont appris davantage sur les fondements de la production de sirop d'érable et les enjeux économiques et environnementaux qui y sont rattachés.

La visite s'est conclue autour de l'incontournable repas traditionnel de cabane à sucre. Le verdict était unanime: l'expérience a conquis le cœur et les papilles de tous les invités.





Mobilisation des Producteurs et productrices acéricoles Appalaches - Beauce - Lotbinière

À la fin février 2025, les Producteurs et productrices acéricoles Appalaches - Beauce - Lotbinière se sont mobilisés pour dénoncer des travaux d'aménagement forestier prévus dans la Seigneurie Joly, qui menaçaient directement le potentiel acéricole du territoire.

Le ministère des Ressources naturelles et des Forêts (MRNF) avait en effet prescrit des coupes forestières susceptibles de mettre en péril le potentiel acéricole des érablières de ce secteur. En réaction, les acériculteurs et les acéricultrices de la Seigneurie Joly, appuyés par des pairs provenant d'autres régions du Québec, ont érigé des barrages pour bloquer l'accès aux chemins forestiers pendant près d'une semaine.

Face à cette mobilisation soutenue, des représentants du MRNF, dont des ingénieurs forestiers, se sont rendus sur le terrain pour constater les impacts réels des coupes forestières prescrites. À la suite de ces visites, le ministère a accepté de réévaluer en profondeur les travaux d'aménagement prévus.



La boutique des PPAQ fait peau neuve

L'année 2025 marque un tournant pour la boutique en ligne des PPAQ. Désormais gérée et produite en partenariat avec une entreprise 100 % locale de Matane, en Gaspésie, cette collaboration vise à offrir une expérience bonifiée et une sélection de produits encore plus représentatifs de l'univers de l'érable.

L'expertise de cette équipe spécialisée en promotion et en communication permettra d'enrichir l'offre actuelle, avec pour objectif de développer de nouvelles collections d'articles inspirées de vos suggestions, pensées pour refléter fièrement l'identité de l'acériculture québécoise, et ce, à moindre coût!

Les passionnés d'érable peuvent s'attendre à une sélection d'articles pratiques, originaux et porteurs de sens. Une nouvelle collection sera dévoilée plus tard cette année. Pour rester à l'affût, suivez la page Facebook et abonnez-vous à l'infolettre Entre les branches sur le site Internet des PPAQ.

Vous avez une idée d'article à proposer, comme un chandail, un accessoire ou un livret ? Écrivez-nous à info@ppaq.ca ou contactez Julie-Anne Guidi au 1 855 679-7021, poste 8953.

Pas de forêt, pas de sirop : une campagne qui résonne

En décembre dernier, déterminés à faire entendre leur voix, les PPAQ ont lancé une campagne de communication percutante pour alerter le gouvernement et la population sur l'urgence de protéger les érables en forêt publique.

Pour marquer les esprits, les PPAQ ont détourné l'illustration emblématique des conserves de sirop d'érable en la remplaçant par une érablière dévastée par des coupes forestières intensives. Le message était clair. En guise de geste symbolique, les PPAQ ont expédié à tous les députés de la Coalition avenir Québec (CAQ) des conserves non pas remplies de sirop d'érable, mais de copeaux, afin de tirer la sonnette d'alarme.



Parallèlement, les PPAQ ont mobilisé le public en apposant 100 000 autocollants «Pas de forêt, pas de sirop» sur des conserves distribuées par des acériculteurs et acéricultrices aux quatre coins du Québec. Un microsite, **pasdeforetpasdesirop.ca**, a également été lancé pour sensibiliser la population aux menaces qui pèsent sur l'industrie acéricole. Plus de 3300 visiteurs ont visité la plateforme, et 1100 citoyens et citoyennes ont répondu à l'appel en envoyant un courriel à la ministre responsable; un geste concret pour défendre les forêts publiques et ses érables.

Cette campagne a permis de rouvrir le dialogue avec le MRNF, aboutissant à une entente de principe annoncée lors de l'assemblée générale annuelle des PPAQ, le 22 mai dernier.

Cet accord marque un tournant majeur pour le développement de la filière acéricole sur le court et le moyen terme. Elle prévoit la création, sur un horizon de 20 ans, d'une banque dynamique de 50 000 hectares de superficie acéricole en forêt publique. Cette réserve vient s'ajouter aux 45 300 hectares déjà sous permis, portant le total à près de 100 000 hectares. Toutes les régions du Québec seront appelées à en bénéficier grâce à une délimitation concertée avec l'ensemble des partenaires du milieu.

Il s'agit d'une avancée décisive pour assurer la protection de nos érablières et la pérennité de toute la filière acéricole québécoise.

Microsite Pas de forêt, pas de sirop



Entente de principe pour le développement acéricole de 50 000 hectares d'érablière en forêt publique

PAP : Potentiel acéricole à prioriser

PAMT : Potentiel acéricole à moyen terme

	RÉPARTITION RÉGIONALE (HA)		
	PAP	PAMT	TOTAL
01 - Bas-Saint-Laurent	4 220	2 000	6 220
03 - Capitale-Nationale	940	500	1 440
04 - Mauricie	1 710	3 000	4 710
05 - Estrie	1 700	800	2 500
07 - Outaouais	2 000	6 000	8 000
08 - Abitibi-Témiscamingue	600	2 000	2 600
11 - Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	4 780	0	4 780
12 - Chaudière-Appalaches	880	700	1 580
14 - Lanaudière	1 500	3 000	4 500
15 - Laurentides	3 420	9 500	12 920
Banque de superficies disponibles pour l'ensemble des régions en sus des hectares alloués en PAP et PAMT	750	—	750
	22 500	27 500	50 000

Accord MRNF-PPAQ sur la forêt publique : un gain historique pour les acériculteurs

Reportage de FRANÇOIS PERREAULT, journaliste

L'octroi récent de 50 000 hectares de forêts publiques à des fins acéricoles pour une période de 20 ans marque une victoire importante pour les PPAQ. *L'InfoSirop magazine* en discute avec Maité Blanchette Vézina, ministre québécoise des Ressources naturelles et des Forêts, et Justin Plourde, président des PPAQ pour le secteur Bas-Saint-Laurent - Gaspésie, premier vice-président des PPAQ et principal responsable du dossier des forêts publiques.



**MAÏTÉ
BLANCHETTE VÉZINA**
Ministre des
Ressources naturelles
et des Forêts

Ministre responsable
du Bas-Saint-Laurent
et de la Gaspésie-
Îles-de-la-Madeleine
Députée de Rimouski



JUSTIN PLOURDE
Acériculteur
Président des
Producteurs et
productrices acéricoles
du Bas-Saint-Laurent -
Gaspésie
Premier vice-président
des Producteurs et
productrices acéricoles
du Québec
Principal responsable
du dossier des forêts
publiques pour
les PPAQ

Depuis plusieurs années, les PPAQ militent pour la protection des érables en forêt publique. Il y a deux ans presque jour pour jour, InfoSirop magazine publiait une entrevue croisée à ce sujet. Depuis, une entente a été conclue avec le gouvernement du Québec. Que représente-t-elle concrètement pour les producteurs acéricoles ?

Justin Plourde : Cet accord est historique, car il permettra à plusieurs centaines d'acériculteurs et acéricultrices de partout au Québec de s'implanter ou de prendre de l'expansion. Il nous offre aussi les outils pour répondre à une demande mondiale en croissance — en 2024, les exportations des produits d'érable ont atteint un sommet de 155 millions de livres. À cet égard, nous suffisons à peine à y répondre depuis quelques années. Pour soutenir cette tendance, il faudra accroître de 20% à 30% la proportion de sirop d'érable produit en forêt publique d'ici 2080. L'ajout de nouveaux territoires est donc essentiel, et les terres publiques constituent une excellente solution.

Maité Blanchette Vézina : En plus de susciter une grande fierté, l'acériculture est un moteur économique majeur au Québec. Cette entente confirme l'importance des terres publiques pour assurer l'avenir de cette industrie. Les 50 000 hectares dont il est question s'ajoutent aux 45 300 déjà réservés à la filière. La durée de 20 ans a vite fait consensus, car elle est suffisante pour favoriser un développement structurant, à l'échelle régionale et nationale. Elle offre aussi la possibilité de s'ajuster aux contextes changeants et à la demande mondiale.

Vous êtes donc tous deux satisfaits de cet accord ?

Justin Plourde : Absolument. Au-delà des chiffres, cette entente a permis à toute l'industrie de se positionner et de faire valoir son poids économique au Québec. Au fil des discussions, nous avons constaté que la perception de l'acériculture relevait encore parfois du folklore et de clichés comme la cabane en bois et la chaudière. Nous avons toutefois démontré qu'elle injecte un milliard de dollars chaque année dans le PIB du Québec. C'est un secteur économique à part entière.

Maité Blanchette Vézina : Je suis très satisfaite. Le nouveau régime forestier, s'il est adopté, comporte des outils pour concrétiser l'entente. Par exemple, la création d'aménagistes régionaux chargés de planifier l'aménagement des zones entre les différentes parties concernées en vue d'une harmonisation des zonages. Auparavant, ces décisions étaient centralisées à Québec, ce qui entraînait une méconnaissance des réalités régionales. Maintenant, l'on y gagnera de ce côté, mais aussi sur le plan de l'efficacité, car les décisions seront plus rapides, au bénéfice de tous.

« Cette entente, c'est beaucoup plus que des hectares, car nous nous sommes faits connaître et avons prouvé qu'il est payant de favoriser l'acériculture au détriment des coupes massives. »

— Justin Plourde



Parlons justement de ces aménagistes, qui remplaceront les Tables GIRT (gestion intégrée des ressources et du territoire). Seront-ils obligés de consulter les représentants des producteurs acéricoles ?

Maïté Blanchette Vézina: Tout à fait. L'aménagiste agira à la fois comme planificateur, médiateur et arbitre. Il devra consulter toutes les parties concernées afin d'élaborer les solutions d'aménagement de territoire les plus équitables. Il aura également le mandat de trancher au besoin.

Initialement, les PPAQ réclamaient 200 000 hectares sur 60 ans. Cette cible reste-t-elle toujours d'actualité ?

Justin Plourde: L'accord actuel est évolutif. Par exemple, si la demande explose et que le contingent n'est pas suffisant pour y répondre, il pourrait être révisé. Cela dit, les 50 000 hectares déjà octroyés sur les terres publiques représentent à eux seuls une avancée majeure. Nous avons su conscientiser les décideurs gouvernementaux à l'importance économique de l'industrie acéricole, ce qui en soi est un acquis durable. Les terres publiques sont essentielles pour l'avenir de la filière, et il était crucial de le faire comprendre aux politiciens, mais même à certains de nos membres, lesquels étaient convaincus, à tort, que les terres privées suffiraient à la demande future.

Maïté Blanchette Vézina: Il reste néanmoins un grand potentiel de développement de la forêt privée, qui demeure une zone prioritaire, surtout que 54 % de la forêt publique est déjà utilisée pour d'autres activités. Toutefois, l'entente avec les PPAQ démontre que les terres publiques constituent une option complémentaire valable. D'ailleurs, le projet de loi 97 que je pilote sur la modernisation du régime forestier prévoit une zone de prévisibilité consacrée à l'acériculture sur les terres publiques. En somme, les forêts publiques et privées ne sont pas du tout concurrentes, mais bien complémentaires.

« Nous avons mis toutes les chances de notre côté en recourant à des experts (économiste, ingénieur forestier, etc.) afin d'étoffer au maximum notre dossier et nos demandes. »

————— **Justin Plourde**



L'entente de principe n'a pas été facile à conclure. Les PPAQ ont même déployé des initiatives de sensibilisation afin de faire progresser le dossier. Qu'est-ce qui a fait débloquer les négociations au profit d'une entente convenant à toutes les parties ?

Justin Plourde: Nous avons réalisé quelques coups d'éclat marquants. L'un de nos plus symboliques a été l'envoi à tous les députés de la CAQ d'une conserve traditionnelle de sirop d'érable... laquelle était toutefois remplie de sciure de bois. Avec ce geste fort, nous voulions ainsi illustrer ce qui risquait de se produire si Québec favorisait l'industrie forestière et les coupes d'arbres massives.

Nous avons aussi apposé 100 000 autocollants «Pas de forêt, pas de sirop» sur des conserves destinées à la vente. Le tout était soutenu par un site web pour sensibiliser le grand public. Un sondage a aussi démontré que plus de 95% des Québécois ont une opinion favorable des producteurs acéricoles et de la production de sirop d'érable. Même dans les régions où l'acériculture n'est pas pratiquée, les gens reconnaissent l'apport économique de notre industrie. Et près d'un Québécois sur deux connaît personnellement un producteur ou une productrice acéricole.

Maintenant que vous avez conclu une entente de principe, quelles seront les prochaines étapes ?

Justin Plourde: Dès la deuxième moitié de l'été, nous allons amorcer les discussions avec les autres partenaires – notamment l'industrie forestière et les municipalités – en vue de préparer la répartition des hectares obtenus. Ici, l'aspect qualitatif prend toute son importance. Par exemple, un territoire éloigné où il faudrait procéder à l'installation d'une ligne électrique n'a pas le même attrait qu'un secteur facilement aménageable.



Une érablière située en... Abitibi-Témiscamingue!

Reportage de JOHANNE MARTIN, journaliste



TOMMY GAUDET


NICHOLAS GAUDET
 Copropriétaires
 de La Siroptière

 16 800 entailles
 en exploitation

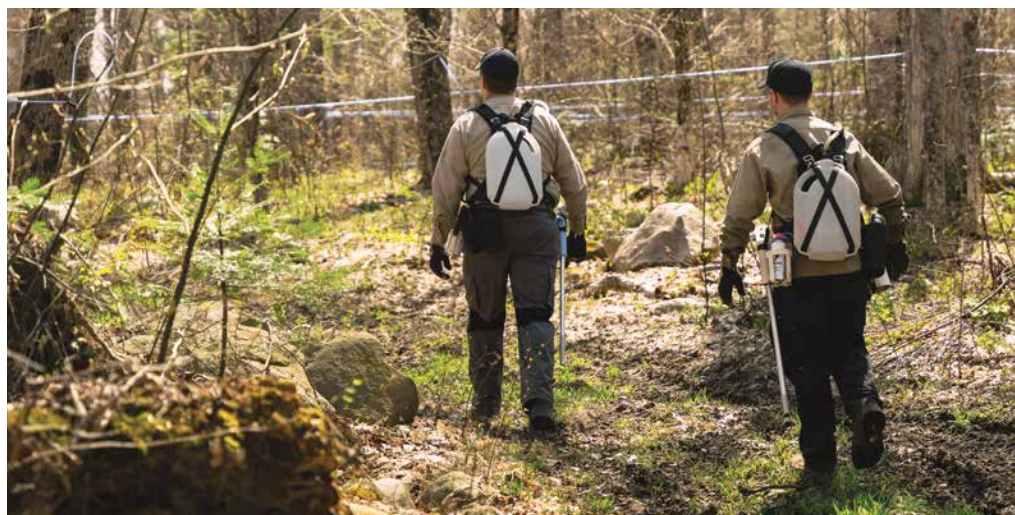
« Durant nos premières années ici, quand nous appelions chez les équipementiers, il y en a plein qui pensaient qu'il n'y avait pas d'érablière dans la région. Maintenant, lorsque nous leur téléphonons et que nous leur parlons de nos rendements, plusieurs tombent sur le derrière! Nous sommes assez fiers de ce que nous avons accompli. »

Copropriétaires de La Siroptière, située près de Kipawa dans le sud du Témiscamingue, les frères Nicholas et Tommy Gaudet ne manquent ni d'audace ni de détermination! Si leur érablière en terre publique leur permet aujourd'hui d'obtenir un rendement moyen d'un peu plus de six livres à l'entaille, les deux producteurs ont travaillé dur pour parvenir à ce résultat. Il faut dire qu'ils puisent dans leurs racines familiales pour entretenir la passion qui les unit.

« Le premier vrai contact avec l'acériculture, nous l'avons eu grâce à la petite érablière de 300 entailles à la chaudière que mon père a démarrée l'année de la naissance de Tommy. Moi, j'avais quatre ans. On a grandi là-dedans. Au printemps, nos fins de semaine se passaient à la cabane. Dès qu'on a été capables de transporter des chaudières – des petites –, on faisait la tournée en famille pour ramasser l'eau », raconte Nicholas.

Voilà qu'un jour, les parents des deux garçons font l'acquisition d'une station-service dotée d'un dépanneur. Par manque de temps, ils doivent délaisser l'érablière, quatre ans seulement après l'achat... jusqu'à ce que leurs fils décident de reprendre les activités. Alors en âge de conduire, Nicholas recommence à se rendre à la cabane à sucre avec son cadet. Ensemble, ils mettent l'exploitation sous tubulure, mais conservent une centaine de chaudières.

« Nous avons grimpé ça à 600 entailles au total à l'érablière de mon père, enchaîne Nicholas, mais à cause d'une pénurie de personnel, nous avons dû retourner donner un coup de main à l'entreprise familiale. C'est à cette époque que nous avons rencontré l'ancien propriétaire de notre érablière actuelle, qui nous a dit qu'elle serait bientôt à vendre. Je lui ai mentionné que le jour où mes parents signeraient pour se départir du commerce, on achèterait! »



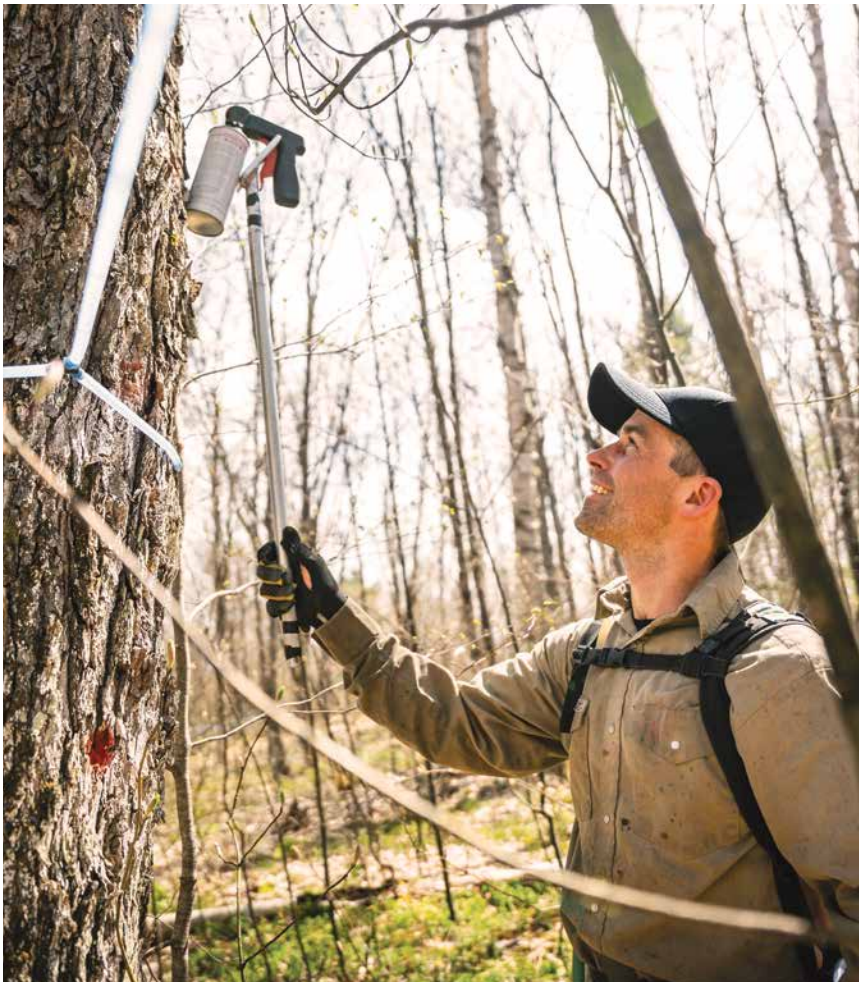
En progression constante

Depuis sa création il y a une douzaine d'années, La Siroptière représente véritablement le projet des frères Gaudet. Au moment de l'acquisition, en 2013, l'exploitation compte 12 500 entailles. Pendant six ans, le duo réduit graduellement ce nombre pour descendre, au plus bas, à 10 600 à cause de la mortalité d'arbres et du besoin de refaire certaines installations. En 2025, Nicholas et Tommy recensent environ 16 800 entailles en production.

«Même quand le nombre d'entailles était au minimum, la quantité de sirop, elle, a toujours augmenté, constate Tommy. Et chaque fois qu'un contingent a été émis, on a postulé. Il reste justement de l'installation à faire pour le printemps prochain, ce qui devrait nous permettre d'ajouter 1 500 à 2 000 entailles. Et comme la tubulure est due pour être remplacée dans certains secteurs, il y aura aussi de nouveaux érables qui seront prêts à être entaillés.»

À la suite des travaux liés à la dernière émission de contingent, les acériculteurs comptent en effet amorcer le renouvellement de la tubulure des stations de pompage 1 et 2. Comme ils ont identifié des zones moins productives, ils envisagent en outre de procéder à des tests de sol et d'effectuer davantage d'aménagements en forêt. En améliorant leurs installations, ils visent par ailleurs, à court et moyen terme, à accroître leur rendement sans avoir à agrandir leur superficie.

Dans un avenir relativement rapproché, les deux producteurs du Témiscamingue prévoient malgré tout atteindre les 20 000 entailles sur leur parcelle louée. Dépasseront-ils un jour ce seuil? «À deux, ça va déjà être pas mal d'ouvrage et nous tenir occupés en masse! Je ne dis pas que ça ne viendra jamais, mais il va falloir commencer à penser à embaucher de la main-d'œuvre, car seulement mon frère et moi, on n'y arrivera pas!», exprime Nicholas.





Y croire... puis s'investir à fond

En rétrospective, les frères constatent à cet égard l'ampleur du travail qu'ils ont accompli depuis leurs débuts : deux agrandissements de la cabane à sucre, le remplacement de l'évaporateur deux fois aussi, puis du concentrateur, l'ajout de bassins, le virage biologique, l'électrification – en majeure partie souterraine – de l'exploitation... Au fil des ans, ils avouent avoir investi beaucoup d'énergie et d'argent dans leur entreprise, une stratégie qui s'est révélée « payante ».

« Quand nous sommes devenus propriétaires, nous avons chacun pris un autre emploi pour y arriver, car nous savions que ce serait difficile de passer au travers durant les premières années. Alors moi, je travaillais dans la construction et Tommy, dans le pavage, expose l'aîné des frères Gaudet. Il a appris à opérer de la machinerie et moi, à bâtir. Donc lorsqu'est venu le temps d'agrandir, on a vraiment pu tout faire nous-mêmes. »

Concernant les apprentissages propres à l'acériculture, le duo a surtout bénéficié du savoir d'un oncle et d'un cousin, qui était représentant chez un équipementier. « Ce dernier recevait beaucoup d'informations et nous les transmettait. Il y a aussi eu les Journées acéricoles du MAPAQ et d'autres petites formations. Aujourd'hui, avec Facebook et tous les groupes en acériculture, on continue de nous tenir au courant pour être à la fine pointe », note-t-il.

Au chapitre des ventes, La Siroptière approvisionne deux restaurants. Étant située sur une pourvoirie à droits exclusifs, l'entreprise y écoule l'équivalent d'un baril par année, auquel s'ajoute du beurre d'érable. Les Gaudet distribuent également leur or blond en bouteille dans des commerces du secteur. À l'heure actuelle, ils transforment de 10 à 12 barils par année pour en faire de la tire, en plus du beurre. Tout le reste de leur production est vendu en vrac.



Miser sur des conditions gagnantes

Si le binôme peut actuellement compter sur l'aide occasionnelle des parents et conjointes, la nouvelle génération met aussi la main à la pâte. Père de trois enfants, Nicholas rapporte que sa fille et son fils, âgés respectivement de 13 et 12 ans, participent aux tâches la fin de semaine et qu'ils aiment passer du temps à la cabane à sucre. À bientôt huit ans, la fille de Tommy n'est pas en reste. Elle finit toujours par se dénicher «une petite job»!

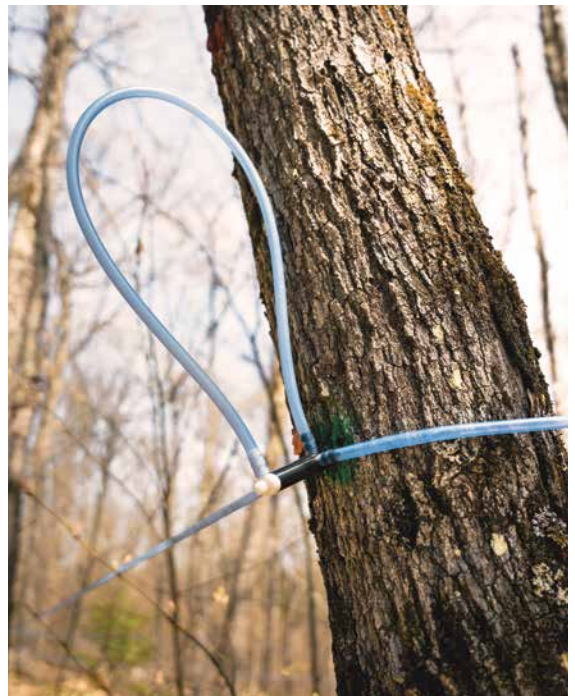
«La première année, nous avons produit 2,78 livres à l'entaille. En 2024, nous avons atteint le record de 8,5 livres. Si nous sommes fiers de ce que nous avons réalisé avec notre propre érablière, on l'est aussi de pouvoir montrer que dans la région, il y a quelque chose de très intéressant à faire. Beaucoup du potentiel est inexploité au Témiscamingue et il y a moyen de développer ça davantage. C'est ce qu'on fait et c'est ce que d'autres peuvent faire aussi.»

«L'érablière étant à une heure de route de nos maisons, la vie familiale demeure d'ailleurs l'un de nos plus gros défis, émet au passage le frère aîné. Nos blondes ont été bien bonnes de nous soutenir dans ça, parce que quand on partait, c'était pour de longues périodes; on dormait sur place. Depuis deux ou trois ans, on essaie de faire trois ou quatre jours par semaine et d'avancer un maximum de choses pour pouvoir retourner chez nous avec nos familles.

L'emplacement des équipementiers constitue aussi une embûche qui cause des maux de tête aux deux acériculteurs. «Lorsqu'on tombe dans du matériel plus spécialisé sur l'osmose ou les évaporateurs, par exemple, on n'a pas tellement le choix d'avoir en main des pièces de rechange, car quand quelque chose brise, on ne l'a reçoit pas dans la journée. Et souvent, on nous dit quoi faire et on fait nous-mêmes la réparation», souligne Tommy.

En ce qui a trait aux conditions climatiques de la région, le tandem ne signale pas d'enjeux particuliers, si ce n'est qu'il a l'intuition que le secteur du sud du Témiscamingue se distingue par une saison plus condensée. Comparativement à la Montérégie, notamment, Nicholas fait remarquer que les journées de coulée sont plus intenses. «Il faut être prêts à recevoir le coup d'eau! Mais quand les températures virent au chaud, ça se termine assez vite!», conclut-il.





Les sirops d'érable VR4 : identifier, prévenir, améliorer

Acériculteurs et acéricultrices, dans cette chronique, un spécialiste répond à l'une de vos questions en vous offrant une information juste et pratique, l'objectif étant de vous aider dans la gestion quotidienne de votre entreprise.

Nous vous invitons à nous transmettre vos questions afin que nous puissions y répondre dans le prochain numéro.

Envoyez votre question à Audrey-Kim Poulin, conseillère aux communications, à akpoulin@ppaq.ca.

Question de Simon, acériculteur en Estrie :

Lors de mon dernier classement, j'ai eu beaucoup de VR4. Comment puis-je ajuster mes processus afin d'éviter cette caractéristique de saveur à l'avenir?

Réponse d'Andréanne Ouellet, agronome, coordonnatrice et conseillère acéricole :

La catégorie de classement VR4 regroupe différents types de goûts atypiques dans le sirop d'érable. Ces défauts proviennent généralement d'erreurs ou de contaminations survenues durant la production, la transformation, ou encore de sources non identifiables.

Lors de l'évaluation gustative effectuée par les vérificateurs de qualité d'Acer Division Inspection (ADI), le niveau d'intensité de ces saveurs et odeurs est classé selon trois catégories. Le symbole «V» indique la présence d'une légère trace de goût ou d'odeur indésirables, «VR» signifie une intensité moyenne de ces goûts ou odeurs, tandis que «CT» (Catégorie de transformation) désigne une forte intensité de ces saveurs et odeurs, ce qui affecte grandement la valeur commerciale du produit.

La catégorie de classement VR4 se décline en trois sous-groupes de saveurs spécifiques.

Les VR41 sont associés à une saveur et une odeur d'antimoine reconnaissable. Une sensation grasse en bouche peut aider à les identifier. Un excès d'antimoine, l'utilisation d'un antimoine de mauvaise qualité ou ranci ou encore l'emploi d'antimoine végétal non désodorisé constituent les principales causes des VR41.

Les VR42 incluent des sirops d'érable qui présentent une saveur ou une odeur de fumée. Il peut s'agir ici de fumée de cigarette, de feu, mais aussi de panne brûlée.

Les VR43 regroupent quant à eux les sirops d'érable avec une saveur ou une odeur métallique, souvent causée par des équipements neufs mal nettoyés avant leur utilisation.



Comme la sève et le sirop d'érable sont des produits alimentaires très sensibles aux odeurs environnantes, il est essentiel d'adopter des précautions tout au long de la chaîne de production afin de garantir un produit de qualité. Le Guide des bonnes pratiques des PPAQ, disponible sur le site Web ppaq.ca (section «Les PPAQ/ Nos publications/Guides»), constitue une excellente ressource pour faciliter l'identification des endroits à risques dans votre système de production.

Une panoplie de bonnes pratiques contribue à assurer la qualité du sirop d'érable et à diminuer l'incidence des sirops d'érable VR4. En voici quelques exemples : le nettoyage quotidien du système de tuyauterie à l'intérieur des bâtiments, l'entretien adéquat et régulier, sans savon, des différents filtres réutilisables (tuques, préfiltres, etc.), l'entreposage adapté de la terre diatomée et des filtres, le contrôle rigoureux de la vermine ainsi que l'utilisation de matériel et de contenants de grade alimentaire propres. Par ailleurs, si vous utilisez des produits assainissants, il est important d'assurer un rinçage approprié.

Pour répondre précisément à votre question quant à la cause des défauts VR4 dans votre entreprise, plus de données seront nécessaires.

La période des sucres étant particulièrement intense, tenir un registre précis des événements et pratiques adoptées pendant la saison est crucial.

Un bon registre devrait inclure au minimum la date de production, le numéro du baril ainsi que des informations techniques comme le degré Brix, les évaluations gustatives, la couleur estimée en entreprise, les paramètres de bouillage et les procédures spécifiques.

Vous pouvez également y noter les événements marquants de la saison, qu'ils soient bons ou mauvais. Cela facilite le bilan de la récolte et simplifie l'analyse des classements. Par exemple, il est aussi recommandé de tenir un registre d'entretien où vous pouvez inscrire les activités de maintenance, de lavage et d'assainissement effectués sur les équipements et les accessoires de production.

Vous pouvez y noter les barils qui ont dépassé l'objectif de la saison, les meilleurs sirops d'érable selon les goûteurs maison, les journées les plus productives et même les célébrations et les rencontres familiales. Personnalisez votre registre afin de le rendre utile et agréable à consulter.

Lorsqu'un défaut VR4 est identifié, retracer précisément sa période de production facilite rapidement l'identification de son origine. Si les VR4 apparaissent dans une période rapprochée, à des moments cycliques dans la saison ou même d'une année à une autre, il devient beaucoup plus facile de définir leur cause. Ce conseil est valide pour l'ensemble des informations disponibles dans les classements produits par ADI.

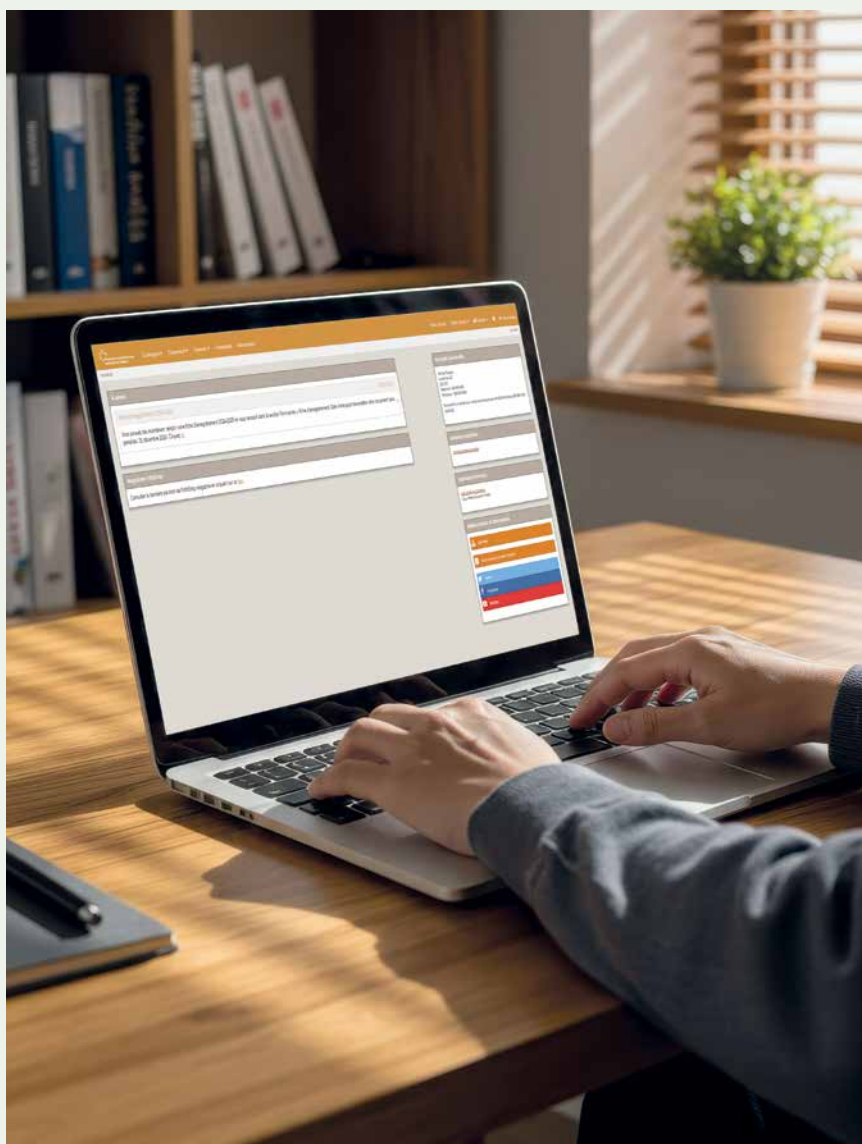
Les VR41, VR42 et VR43 offrent une piste quant à l'origine du défaut du sirop d'érable afin d'en trouver la cause, tandis que les VR4 regroupent les défauts qui empêchent de percevoir le goût d'érable. La tenue d'un registre de production ainsi que l'application des bonnes pratiques de production permettent de cibler et de limiter la récurrence de ces imperfections.

Il est fortement conseillé de conserver des échantillons de chaque baril produit afin de réaliser des contrôles gustatifs préventifs. Les formations offertes par le Centre Acer sur les caractéristiques gustatives peuvent également vous aider à mieux reconnaître les saveurs particulières de votre sirop d'érable.

Enfin, n'hésitez pas à solliciter vos conseillers acéricoles pour obtenir des conseils pratiques et bénéficier de l'expérience d'autres producteurs.

Le Web producteur : comment ça fonctionne ?

Le Web producteur est une plateforme en ligne sécurisée offerte à tous les détenteurs de contingent qui disposent d'une adresse courriel. Accessible en tout temps, elle permet aux producteurs et productrices acéricoles de consulter facilement des informations clés liées à leur production. Voici un aperçu des cinq principaux onglets pour bien naviguer sur la plateforme.



Contingent

Cet onglet vous permet de consulter vos certificats de contingent par année de récolte. Vous pouvez ainsi valider rapidement votre contingent alloué et suivre son évolution d'une année à l'autre.

Classement

La section Classement vous permet d'accéder à vos rapports de classement par année de récolte, qui détaillent l'analyse de vos barils. En cas de doute ou de désaccord, vous pouvez aussi soumettre une demande de révision de classification directement dans cette page.

La section Sommaire des classements offre quant à elle une vue d'ensemble comparative en situant vos résultats par rapport à la moyenne régionale et provinciale.

Pour vous aider à bien comprendre les informations fournies, le document explicatif Descriptif du rapport de classement est également accessible sous l'onglet Informations.

Les 5 essentiels

Parmi tous les documents accessibles sur la plateforme Web producteur, cinq sont particulièrement importants à retenir et maîtriser :

- 1. la fiche d'enregistrement**
- 2. le certificat de contingent**
- 3. le rapport de classement**
- 4. le relevé de paiement**
- 5. le bilan sommaire**

Paiement

Cet onglet vous donne accès à l'historique de vos paiements ainsi qu'à plusieurs outils pratiques pour une meilleure gestion de vos revenus.

- **Paiement**: consultez vos relevés de paiement pour chaque année de récolte ;
- **Bilan sommaire**: visualisez la valeur de vos stocks de sirop d'érable ;
- **Tableau fiscal**: obtenez un résumé des ventes par année de récolte. En plus d'être utile pour établir votre inventaire à la fin de l'année financière, il s'avère un précieux outil pour votre comptable ;
- **Contribution sur les ventes au détail par intermédiaires (VDI)**: voyez les factures liées à vos ventes au détail, classées par année de récolte.

Formulaires

Cette section regroupe tous les formulaires nécessaires à la gestion de votre entreprise acéricole : transferts de contingent, avis de mise en exploitation, demandes d'émission d'entailles, fiches d'enregistrement, etc. Vous y trouverez aussi les documents liés au Programme de paiements anticipés (PPA) ainsi que les formulaires de déclaration de vos ventes au détail.

Informations

Cet onglet regroupe des documents et des guides pratiques pour vous aider dans la gestion de votre érablière. Vous y trouverez :

- Des aide-mémoire utiles (dates importantes, mise en marché, allergies alimentaires, etc.);
- Des procédures détaillées pour gérer vos accès au Web producteur ou comprendre le classement ;
- Un lien vers la plateforme de formation U+, qui propose des formations et des calendriers pertinents ;
- Une section sur la vérification de la qualité du sirop d'érable en vrac ;
- Et d'autres liens utiles accessibles en tout temps.

Votre compte

Dans cet onglet, vous pouvez :

- visualiser vos coordonnées ;
- consulter la liste de vos associés et mandataires ;
- gérer les accès à votre compte Web producteur ;
- modifier votre mot de passe si nécessaire.

Le Web producteur est accessible en tout temps (apps.ppaq.net/PPAQWeb/)



Calendrier acéricole

Pour vous aider dans la planification et la préparation de vos formulaires, nous avons préparé une version simplifiée du calendrier acéricole. Destiné aux entreprises acéricoles, ce calendrier suit le rythme des activités des PPAQ et offre une vue d'ensemble des différents formulaires demandés, des dates limites pour les produire, du début de certains programmes ainsi que des moments des activités de vie syndicale.

Pour plus de détails, vous pouvez vous référer au Guide des producteurs et productrices acéricoles.



Janvier et février

Au courant du mois de janvier et février

Envoi des formulaires de participation au Programme de paiements anticipés (PPA).

Assemblées de certains syndicats acéricoles régionaux, incluant la tournée des régions des PPAQ.



Mars

15 mars

Transfert du solde de la production hors contingent impayée en stock.

Paielement pour la récolte en cours et pour les récoltes antérieures.



Mai

Fin mai

Assemblée générale annuelle des PPAQ.



Février

15 février

Date limite pour adhérer au programme de l'assurance-récolte de La Financière agricole du Québec.

Fin février

Émission de l'avance à l'entaille aux adhérents du PPA admissibles.

28 février

- Envoi du certificat de contingent;
- Début de l'année de commercialisation;
- Début de la période de livraison chez les acheteurs autorisés ou à l'entrepôt des PPAQ.



Avril

Début de l'émission de l'avance au classement et de l'avance estimée sans classement aux adhérents du PPA.

Juin

Envoi des formulaires de participation au Programme de financement de la réserve stratégique sur les inventaires admissibles.



Septembre

15 septembre

Date limite pour faire parvenir aux PPAQ le formulaire de participation au Programme de financement de la réserve stratégique sur les inventaires admissibles.

Septembre et octobre

Tournée régionale d'automne pour les PPAQ, incluant des assemblées générales annuelles des syndicats acéricoles régionaux.

Septembre au 15 novembre

Émission de l'avance au Programme de financement de la réserve stratégique pour les acériculteurs admissibles.



Décembre

Il pourrait y avoir une avance complémentaire pour les participants au PPA;

Compensation pour les frais de transport versée aux entreprises acéricoles qui ont livré leur sirop d'érable à l'usine-entrepôt de Laurierville.

31 décembre

Date limite pour retourner la fiche d'enregistrement.



Juillet

15 juillet

Premier versement aux entreprises acéricoles ne participant pas au PPA.



Octobre

Envoi de la fiche d'enregistrement.



Novembre

Fin novembre

Journée de réflexion des délégués des syndicats acéricoles régionaux et assemblée générale semi-annuelle des PPAQ.

15 novembre

Deuxième versement pour les entreprises acéricoles ne participant pas au PPA.

30 novembre

Fin de la période de livraison chez les acheteurs autorisés en conformité avec la Convention de mise en marché du sirop d'érable en vrac et sous certaines conditions;

À compter du 1^{er} décembre, le sirop d'érable doit être livré seulement à l'entrepôt des PPAQ et des frais supplémentaires de 0,10 \$/lb s'appliquent.

À la fine pointe de l'érable : une série sur l'innovation acéricole

Les PPAQ souhaitent mettre en lumière l'innovation et la créativité qui animent les producteurs et productrices acéricoles. C'est dans cet esprit que *l'InfoSirop magazine* amorce une nouvelle série d'articles consacrée aux initiatives originales et aux projets uniques qui réinventent l'acériculture d'aujourd'hui.

Texte de JOHANNE MARTIN, journaliste



Vous avez été témoin d'une innovation ou avez inventé un nouveau procédé? Que votre initiative touche la technologie, la commercialisation ou la production.

Faites connaître votre projet à la filière acéricole en communiquant avec *l'InfoSirop magazine* à : akpoulin@ppaq.ca.

Dans cette édition, découvrez Vincent Boutin, président des Producteurs et productrices acéricoles Appalaches-Beauce-Lotbinière, et son invention, le Perfect-O, un stabilisateur d'entaillage qui promet de faciliter le travail et d'optimiser les rendements.

Dans le monde de l'acériculture, on dit souvent que le rendement d'une érablière se joue en forêt, et non à la cabane à sucre. Lui-même acériculteur, Vincent Boutin l'a bien compris. C'est ce constat qui l'a mené à concevoir le Perfect-O, un outil d'entaillage qui lui permet d'améliorer son rendement en plus de lui faire économiser temps, énergie et argent.

«À la base, le Perfect-O est un stabilisateur d'entaillage, explique son inventeur. Ce type d'outil que l'on fixe à une perceuse existait déjà, mais je ne le trouvais pas vraiment adapté à mes besoins. J'avais besoin de quelque chose de léger qui assure un bon alignement pour obtenir un trou parfaitement rond –, même à bout de bras – et de voir la mèche et la ripe sortir.»

Propriétaire de l'Érablière V. Boutin à Frampton, en Beauce, Vincent Boutin tient à rappeler qu'une entaille mal faite laisse entrer l'air et les bactéries dans l'érable, ce qui nuit au rendement du système sous vide. L'air provoque des fuites, et les bactéries accélèrent la cicatrisation de l'arbre, ce qui se traduit ici par des pertes en plus de diminuer la qualité du sirop d'érable.

«Ça va faire cinq ans que l'idée du Perfect-O me trottait dans la tête, raconte le Beauceron. J'avais fabriqué quelques prototypes en aluminium pour tester sa fonctionnalité, mais le véritable point de départ de l'aventure a eu lieu en décembre 2023. C'est là que j'ai réalisé mes premiers modèles Perfect-O, jusqu'en janvier 2024. À ce moment-là, j'en ai fabriqué 22 que j'ai ensuite fait essayer à des amis pour qu'ils expérimentent le concept, question de m'assurer qu'il fonctionnait bien.»

Une production encore limitée

Producteur acéricole depuis maintenant 11 ans avec 19300 entailles à son actif, Vincent Boutin voulait surmonter les obstacles qui freinaient l'adoption massive du stabilisateur d'entaillage. Il a ainsi misé sur un outil simple à installer, intuitif et compatible avec la plupart des perceuses utilisées pour ce genre de tâche.

«Jusqu'à présent, mon outil est vendu à petite échelle; environ 400 à ce jour... Les ventes se font en ligne par l'entremise de sites transactionnels. La fabrication devrait reprendre en juillet avec une nouvelle génération de Perfect-O : plus solide, plus durable et mieux adaptée. Et maintenant... j'y intègre la technologie!»

Cap sur le PIC

Une version intelligence du Perfect-O est effectivement appelée à voir le jour. Le PIC: le Perfect-O avec intelligence connectée, sera muni d'un mini-ordinateur et d'un module GPS conçu pour y être installé. Celui-ci pourra être détaché aisément et employé indépendamment pour accomplir divers travaux de documentation : suivi de la croissance des futures entailles, intégration au pistolet doseur pour le désentaillage, utilisation avec un niveau en vue de vérifier les pentes des tubulures...

«Il sera possible de créer une cartographie, commente M. Boutin. Chaque entaille percée pourra être géolocalisée avec un point GPS. On pourra donc avoir les coordonnées de chacun des érables et obtenir, par exemple, la densité du peuplement. Il y aura aussi des boutons personnalisables qui permettront de répertorier divers travaux comme les arbres à abattre, les réparations à faire, les dépôts de bois... L'idée, c'est de tout centraliser et de réduire les déplacements inutiles.»

L'appareil offrira quatre programmations différentes et une interface intuitive accessible à tous. Le PIC sera compatible avec les appareils mobiles préférés de ses utilisateurs via l'application L'Entailleur. «Plutôt que de prendre des notes ou de sortir son cellulaire, puis de commencer à noter ou à enregistrer un point GPS, l'outil va nous permettre de le faire beaucoup plus rapidement», dit-il.

Toujours plein d'idées

Pour les entreprises de services forestiers, le PIC offre plusieurs avantages. Il permet entre autres de suivre les travaux en temps réel et d'accroître l'efficacité des équipes sur le terrain. Les clients profitent aussi d'un accès direct à l'évolution de leur chantier d'entaillage ou de désentaillage, en plus de la production de rapports précis sur les travaux effectués. Le PIC s'adresse à tous ceux qui souhaitent mettre la technologie à leur service en forêt.

«Dans toute cette démarche, j'ai vu beaucoup d'optimisations possibles. Si mes pairs ont une amélioration à me proposer facile à intégrer, je suis partant! mentionne Vincent Boutin. En fabriquant moi-même l'outil, je suis capable de diminuer les coûts. Je veux que le Perfect-O et le PIC puissent rester accessibles aux acériculteurs et acéricultrices.»

Le Framptonnien ne compte pas s'arrêter là dans son élan créatif. «J'ai imaginé une toute nouvelle génération de pinces à chute, plus compactes et électriques, au lieu d'être uniquement manuelles. J'ai déjà commencé à faire des prototypes. Mon but, c'est de faire avancer le monde de l'érable», conclut-il.

Une campagne sur La Ruche

À la fin du mois de mai, une campagne de financement participatif a été lancée sur la plateforme de sociofinancement La Ruche afin d'amasser, d'ici le 15 juillet, une somme de 25 000 \$. L'objectif: lancer la production du Perfect-O nouvelle génération et du PIC. Si la cible est atteinte, le Fonds ImpACTE doublera la mise, portant le total à 50 000 \$. Ce soutien repose sur l'importance stratégique de l'acériculture et sur le potentiel de transformation à grande échelle de cette technologie. Le projet est soutenu par Samares & Sablier, une jeune pousse québécoise spécialisée en innovation technologique en milieu forestier et agricole.

Créer sa marque : quand le producteur devient marketeur

Pourquoi des acériculteurs choisissent-ils de lancer leur propre marque de sirop d'érable et de produits d'érable ? Quelles sont leurs stratégies, leurs clientèles cibles ? Quel positionnement stratégique adoptent-ils et quels résultats obtiennent-ils ? *InfoSirop magazine* a rencontré trois d'entre eux qui ont décidé de passer à l'action.

Pour Jessica Boudreau-Laroche, copropriétaire avec son conjoint de L'Érable au fil du temps, à Saint-Ignace-de-Stanbridge, créer une marque n'était pas un choix, mais une nécessité. « En 2009, quand nous avons acheté une ferme abandonnée pour en faire une érablière, nous n'avions pas de contingent, raconte-t-elle. Parce que nous voulions pouvoir en vivre, nous avons lancé notre propre marque de sirop, de même qu'une foule de dérivés. »



Se spécialiser pour se distinguer

Afin de se démarquer, le couple, accompagné d'Annie Beaugard de l'agence marketing Groupe Alt Dente, a décidé de se spécialiser dans les cornets sucrés, qu'ils commercialisent sous la marque Maple Time. Une étude de marché avait révélé un créneau sous-exploité : les producteurs de cornets travaillant à petite échelle, de manière artisanale.

L'entreprise a investi dans l'automatisation pour générer un fort volume — sa cadence quotidienne actuelle atteint 20 000 unités. Elle a aussi développé une variété de saveurs qui mettent toujours l'érable en vedette : bleuets, canneberges, fruits du Québec, épices d'automne, citrouilles, etc.

La stratégie commerciale ? Positionner le cornet comme une collation à la fois gourmande et saine, à consommer toute l'année, plutôt qu'une simple friandise saisonnière. « Nous avons cherché à changer une habitude de consommation en offrant une option plus saine que les tablettes de chocolat et les friandises, explique Jessica Boudreau-Laroche. Nos produits ne sont pas aromatisés. Ils ne contiennent aucun gras trans, cholestérol, ni agent de conservation. Et nous rappelons que le sucre d'érable est une source d'énergie idéale pour les sportifs. »

Aujourd'hui, les cornets Maple Time sont vendus dans plusieurs grandes chaînes d'épicerie (Métro, Sobeys) et environ 800 dépanneurs (Voisin, Boni-Soir), si bien que sa production doublera l'an prochain. En 2026, la marque fera son entrée dans les secteurs de l'hôtellerie, de la restauration et des institutions.

À cet égard, Jessica précise que les cornets d'érable ont aussi l'avantage de se conserver à température ambiante pendant un an, ce qui élimine les besoins de réfrigération chez les détaillants.

Vendre l'ADN du produit

Chez Brix Co., une jeune entreprise fondée en 2021 à Saint-Robert-Bellarmin, l'approche mise sur la qualité du produit et du procédé. On lit d'ailleurs sur son site web : « Notre produit est unique par ses certifications, mais également par la façon dont il est confectionné. Bouilli à l'aide d'une nouvelle technologie, aucun feu n'est nécessaire, le sirop n'est donc pas brûlé et conserve toute la beauté de sa couleur et son goût naturel de l'éérable. »

« Un sirop étant un sirop, nous avons voulu distinguer notre sirop d'éérable avec des atouts qui lui sont propres, dont sa carboneutralité et son côté biologique », lance Guillaume Pépin, cofondateur avec son frère Olivier de cette érablière en Estrie. Le terroir et l'enracinement sont aussi mis de l'avant pour le différencier d'un plaisir éphémère, comme l'alcool. À cet égard, Brix Co. souhaite positionner son sirop d'éérable comme un cadeau haut de gamme, en remplacement de la traditionnelle bouteille de vin.

Plutôt que de viser le grand public, Brix Co. privilégie les marchés d'affaires, notamment pour des raisons stratégiques et logistiques. « Livrer 500 bouteilles à un seul client est plus viable que livrer une bouteille à 500 personnes, » explique-t-il.

La recette semble fonctionner, car les ventes de Brix Co. ont grimpé de 65% en 2024 comparativement à l'année précédente. Et seulement après les quatre premiers mois de 2025, elles atteignent déjà 90% des ventes totales de l'année précédente.

Devant ces résultats, l'entreprise souhaite intégrer le marché scolaire, où le sirop d'éérable aurait le potentiel de remplacer le chocolat ou le fromage lors des traditionnelles ventes pour financer des activités scolaires. « Un tel contexte serait idéal pour parler des produits d'éérable aux jeunes, les éduquer à ce sujet », ajoute Guillaume Pépin.

Celui-ci précise que l'argent généré par la vente de sirop d'éérable en vrac ne sert jamais à financer la vente au détail. Les marges en détail sont trop faibles et volatiles, et une telle stratégie grugerait dans une source stable et rentable, ce qui affaiblirait le modèle d'affaires à long terme.

Les profits du vrac sont plutôt réinvestis en forêt pour augmenter les rendements, sécuriser l'approvisionnement et établir une base productive solide. Cette approche limite les risques financiers, assure une meilleure stabilité à long terme et positionne Brix Co. pour vendre davantage de sirop d'éérable avec une marge supérieure quand sa capacité de production aura augmenté.





Attirer les consommateurs pour les séduire

Pour sa part, après un début de carrière en 2017 comme producteur laitier, Julien Dupasquier, fondateur de La Coulée Suisse, s'est tourné vers l'acériculture, changeant quelques années plus tard l'identité de son entreprise pour la baptiser Érablement bon.

Après avoir initialement exporté l'entièreté de sa production hors du continent, Julien a ouvert deux boutiques, la première dans le quartier Rosemont, à Montréal, et la deuxième à Saint-Bruno, en Montérégie. Une troisième, située à Saint-Jean, a fermé ses portes après sept ans le 30 avril dernier, non pas pour des raisons financières, mais parce que le propriétaire des lieux devait reprendre le local.

Les boutiques physiques permettent de positionner l'érable comme un produit consommable toute l'année, puisqu'on y offre une multitude de dérivés allant du beurre au caramel en passant par la sauce barbecue, les suçons, la barbe à papa, la slush et la moutarde.

La vente au détail permet aussi à Julien Dupasquier de flâner les tendances et d'observer de près les habitudes de consommation. « Par exemple, dans notre succursale de Rosemont, les clients achètent des petites quantités, puis ils reviennent souvent à pied, comme on le faisait jadis dans un commerce de village. En revanche, en Montérégie, les gens font des réserves pour l'année », observe-t-il.

L'entrepreneur reconnaît que la vente directe n'est pas sans risque. Toutefois, il estime qu'en plus d'ouvrir la porte à une expansion sous la forme de franchisage, elle permet de mieux servir sa marque. « C'est difficile de convaincre les consommateurs de faire un détour juste pour se procurer du sirop d'érable, alors qu'ils peuvent en trouver dans tous les supermarchés. Cependant, s'ils entrent dans un de nos points de vente, ils y découvriront toute notre gamme de produits dérivés, de même qu'un bar à cornets frais du jour avec des saveurs allant de la pâte à biscuits jusqu'aux churros en passant par la lavande. C'est donc une façon d'accélérer la notoriété et l'appréciation de la marque par la mise en contact avec ce qui la compose. »

Pour cette même raison, Julien Dupasquier refuse de vendre en ligne, estimant que cela contredit l'expérience gustative et sensorielle que procure une visite en boutique. Les résultats semblent lui donner raison, car 75 000 livres de sirop d'érable trouvent ainsi preneur chaque année. De ce nombre, plus de la moitié s'est vendue sous forme de produits dérivés.

Commercialiser sa marque : les conseils d'un expert

Pour Pascal Routhier, associé et chef de la stratégie chez Rethink, une agence de communication montréalaise, développer sa propre marque peut permettre à un producteur de :

- se démarquer dans un marché concurrentiel et plutôt indifférencié;
- rehausser la valeur perçue de son produit;
- augmenter ses prix et sa marge de profit;
- établir potentiellement un lien plus durable avec ses acheteurs.

Cependant, bâtir une marque exige temps, argent et compétences, des investissements importants qui vont bien au-delà de la production. Il faut donc être capable de pouvoir la soutenir. « Une marque n'est pas qu'un nom ou un joli contenant, insiste-t-il. C'est une proposition claire qui dit : "Voici pourquoi mon produit mérite votre attention." Ça peut transformer un produit ordinaire en un repère, une référence. »

Selon le spécialiste, un acériculteur doit pouvoir sortir d'une logique purement « produit » pour entrer dans une logique de marque (et même d'innovation). « C'est carrément changer de posture, voire de métier, illustre-t-il. On doit passer de la production au marketing. Évidemment, la qualité du produit est essentielle, mais une marque, c'est un propos (une histoire) et un langage (un style, une façon de s'exprimer) qui se distinguent. »

Par conséquent, voici quelques grandes règles :

- Définissez une histoire et un style qui se distinguent dans un marché qui devient de plus en plus concurrentiel, sans dénaturer l'essence du sirop d'érable. Souhaitez-vous raconter une histoire à propos du terroir local, des valeurs, de la gastronomie, de l'éducation ?
- Comprenez bien votre clientèle cible et identifiez clairement ceux que vous cherchez à convaincre (on ne peut pas plaire à tous).
- Une marque impose aussi rigueur et discipline dans le ton, la qualité, la fréquence. Ce que vous promettez, il faut l'incarner à chaque point de contact.
- Démarquez-vous et faites-vous connaître, étendez vos distributions, investissez un peu en communication et en visibilité. Ça ne veut pas dire d'y aller à fond dès le jour 1, mais une marque, ça s'entretient.



Actualités

Vers une vision commune pour le développement de la filière acéricole

Un vent de renouveau souffle sur le secteur acéricole du Québec. Grâce à un financement du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), un ambitieux projet de planification stratégique sectorielle voit le jour dans le cadre du Programme de développement territorial et sectoriel. Cette initiative vise à mobiliser d'importants budgets gouvernementaux pour financer les projets prioritaires de la filière.

Piloté par le Centre ACER et coordonné par le Créneau Acéricole, le projet rassemble les forces vives du secteur autour d'un objectif commun : définir une vision partagée et structurante pour l'avenir de l'acériculture québécoise.

Dès les premières étapes, les acteurs du milieu acéricole se sont mobilisés pour poser les fondations de cette vision concertée. Ensemble, ils ont contribué à définir la mission, la vision et les valeurs du projet. Pour encadrer cette démarche, un comité directeur représentatif a été mis en place. Il regroupe des figures clés dont le Centre ACER, les PPAQ, le Conseil de l'industrie de l'érable (CIE), l'Association des manufacturiers industriels de l'érable (AMIE) et l'Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable (AETPE), en plus de précieux partenaires issus des milieux gouvernementaux, techniques et régionaux.

Afin de structurer efficacement la planification, la firme Forest Lavoie Conseil a été mandatée pour mettre en place un processus de consultation à la fois rigoureux et inclusif. Ce dernier s'est traduit par une série de séances de travail, une journée complète de réflexion stratégique et plus de 30 entrevues individuelles confidentielles. Au total, plus de 60 voix issues de tous les maillons de la chaîne – producteurs, équipementiers, chercheurs, conseillers techniques, enseignants, transformateurs et représentants d'associations – ont été entendues pour orienter les choix de la filière.

Au cœur de cette démarche :

- L'identification des grandes priorités de développement du secteur;
- L'élaboration d'un plan stratégique à long terme;
- Le renforcement de la coopération et des échanges entre les maillons de la chaîne;
- La mutualisation des ressources pour relever les défis collectifs;
- L'amélioration de la rentabilité, des performances et la notoriété de la filière acéricole.



La planification stratégique s'articulera autour de quatre grands axes :

- 1) La reconnaissance de l'identité et de la qualité des produits d'érable;
- 2) Le développement concerté de la production et des marchés;
- 3) Le renforcement de l'expertise, du savoir-faire et de l'innovation;
- 4) La cohésion et la collaboration entre les différents acteurs de la filière.

Le rapport de planification stratégique et son plan d'action seront rendus publics à l'automne. La présentation officielle aura lieu le 25 novembre 2025 lors de la rencontre annuelle du Créneau Acéricole, à laquelle tous les acteurs de la filière seront conviés. Cette étape marquera un jalon significatif vers un avenir collectif, innovant et durable pour l'ensemble du secteur acéricole.



L'Acerum du Québec reconnu par une Indication géographique protégée

Excellente nouvelle pour la filière acéricole : le 16 avril dernier, M. André Lamontagne, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec et ministre de la région du Centre-du-Québec, a annoncé la reconnaissance officielle de l'Indication géographique protégée (IGP) pour l'Acerum du Québec, une eau-de-vie d'érable unique au monde.

Produit exclusivement à partir de la fermentation et de la distillation de l'alcool de la sève d'érable, l'Acerum se distingue par sa pureté. Qu'il soit blanc, ambré ou vieilli, ce spiritueux d'érable offre une grande diversité de profils organoleptiques, influencés par les méthodes de production propres à chaque artisan.

Grâce à cette IGP, l'Acerum obtient une reconnaissance officielle de son origine et de son caractère d'exception. Toutes les étapes de sa production — de la récolte de la sève à la distillation, jusqu'à l'embouteillage — devront être désormais réalisées exclusivement sur le territoire québécois.

C'est principalement grâce au travail de l'Union des distillateurs de spiritueux d'érable (UDSÉ) que cette eau-de-vie d'érable possède aujourd'hui son IGP et qu'elle peut enfin revendiquer une identité officielle sur la scène des spiritueux. Depuis plusieurs années, ses membres se sont investis pour définir les critères de production, structurer la filière et faire reconnaître la spécificité de ce produit entièrement issu de l'érable.

Parmi les artisans qui ont porté ce projet, mentionnons notamment Hugo Bourassa (distillerie Shefford) et Corinne Cluis (distillerie Fove), qui partagent leur passion et leur expertise dans un épisode du balado *La Station acéricole*, produit et animé par les PPAQ. Leurs témoignages offrent un regard réaliste des coulisses de la production d'Acerum et des ambitions qui animent cette jeune filière.

Vous pouvez écouter l'épisode 18, Acerum : un alcool d'érable, sur Spotify, Apple Podcasts ou BaladoQuébec, ou encore y accéder directement en numérisant avec votre appareil mobile le code QR ci-dessous.





Qui sont vos administrateurs et administratrices ?

Texte de FRANÇOIS PERREAULT, journaliste

À la rencontre de Frédéric Tremblay-Carle – Outaouais-Laurentides

Pour Frédéric Tremblay-Carle, la forêt est un deuxième chez-soi. Ce trentenaire transporte même sa passion au-delà de son érablière de Gracefield en assumant le rôle de porte-étendard de la région outaouaise au sein des PPAQ.

À 14 ans, alors qu'il travaillait comme bûcheron, Frédéric Tremblay-Carle a eu un coup de foudre pour le travail en forêt. «J'ai tout de suite aimé le calme ambiant, le chant des oiseaux et le bruit des arbres qui craquaient sous l'effet du gel et du dégel, donnant l'impression qu'ils nous parlaient», se souvient-il.

Cette période allait changer sa vie et dicter certains de ses choix pour le futur. Ainsi, quelques années plus tard, après avoir été électricien puis installateur de systèmes de sécurité, il a commencé à consacrer ses temps libres à donner un coup de main à l'érablière J.B. Caron, qui appartenait à sa belle-famille. Situé à Gracefield, à une centaine de kilomètres au nord de Gatineau, l'établissement est actif depuis 1936.

Pendant sept ans, Frédéric y a appris tous les aspects du métier, du bouillage jusqu'aux entailles en passant par le lavage des équipements. Cette expérience lui a permis de mieux connaître la profession d'acériculteur. Si bien qu'en 2019, à la suggestion des propriétaires en recherche de relève, il décide d'acquérir avec sa conjointe l'érablière familiale, incluant la production de sirop d'érable et la cabane à sucre, où ils peuvent accueillir et nourrir jusqu'à 120 convives.

Allier tradition et modernité

Rapidement, le couple et leurs amis du milieu agricole ont insufflé un vent de renouveau à l'entreprise, tant dans les méthodes de production qu'au menu et dans la mise en marché et la création d'activités attractives. À ce chapitre, ils ont notamment créé le Festival de l'érable, un événement d'un jour qui attire aujourd'hui plus de 200 visiteurs.

«Avec ces initiatives, je désirais attirer davantage de gens chez nous, explique-t-il. Plus globalement, je souhaitais contribuer à positionner l'Outaouais comme une véritable destination acéricole.»

En mission pour faire rayonner sa région

Motivé par cette volonté de promouvoir son coin de pays, Frédéric Tremblay-Carle a commencé à participer à des rencontres et à des assemblées des PPAQ. «Si l'on veut apporter de grands changements, il faut se tenir au courant des enjeux et écouter d'autres acériculteurs pour accroître nos connaissances, estime-t-il. Comme mon but était de valoriser l'Outaouais, j'ai pris le temps d'échanger avec ceux qui pouvaient m'inspirer et m'orienter.»

En peu de temps, Frédéric est apparu comme un porte-voix idéal pour son milieu. Volubile, d'un naturel extraverti et doté d'un vaste réseau de contacts, il avait le profil idéal pour faire rayonner sa région.

«Toutefois, je ne voulais pas brûler les étapes. J'ai donc passé mon tour une première fois, question de me donner une année complète pour apprendre et bien maîtriser les dossiers.» À l'issue de cette période, il a accepté d'abord un poste d'administrateur, puis celui de vice-président l'an dernier.

J'ai vite constaté que les PPAQ forment une entité essentielle pour notre industrie. Cette organisation défend bien nos droits et porte avec force nos demandes auprès des autorités gouvernementales. Depuis mon implication, j'incite souvent d'autres acériculteurs à s'y engager quand l'occasion se présente.»



Favoriser une nouvelle culture de collaboration

Pour Frédéric Tremblay-Carle, le développement de l'Outaouais comme région acéricole passe d'abord par une plus grande concertation des acteurs concernés. «Dans la Vallée-de-la-Gatineau, nous ne sommes qu'une douzaine d'acériculteurs, mais nous échangeons très peu, contrairement à d'autres régions. J'espère donc défaire ce fonctionnement en silo afin que l'information et les connaissances circulent davantage entre nous», affirme-t-il.

La préservation de la forêt québécoise constitue un autre enjeu crucial à ses yeux. «Peut-on penser la forêt autrement qu'en la coupant sans arrêt? demande-t-il. Il y a des possibilités immenses de développement dans l'ouest du Québec, notamment en Abitibi-Témiscamingue, et il m'importe qu'on y réfléchisse pour le bien des prochaines générations au lieu de penser à court terme.» Afin d'illustrer son propos, il conclut par une image simple et sans équivoque : «Un arbre qu'on laisse pousser pendant 100 ans rapportera beaucoup plus à long terme qu'un arbre qu'on coupe immédiatement pour un gain rapide.»

«Si l'on veut apporter de grands changements, il faut se tenir au courant des enjeux et écouter d'autres acériculteurs pour accroître nos connaissances.»

Là pour vous...

Les administrateurs et administratrices de chacun des 12 syndicats acéricoles régionaux sont là pour vous. Vous pourrez trouver leurs coordonnées au ppaq.ca dans la section Nous joindre. N'hésitez pas à communiquer avec eux.

Frédéric Tremblay-Carle – Outaouais-Laurentides
frederic.t.carle@gmail.com | 819 205-7237



Réflexions sur le bord de la bouilleuse



Texte de
NATACHA LAGARDE
Acéricultrice
Lac-Échemin

Toute bonne chose a une fin...

C'est une phrase que ma grand-mère répétait souvent. Plus jeune, je la trouvais plutôt décourageante. Pourquoi penser à la fin quand on est en plein cœur de quelque chose de beau ? Qui aurait envie de voir se terminer une saison acéricole comme celle de 2024 ?

Avec les années, j'ai compris que ce n'était pas une marque de pessimisme, mais plutôt une façon de souligner la valeur des bons moments. Une manière de dire : profite pendant que ça dure. Parce que dans notre métier, rien n'est garanti. Une saison exceptionnelle ne se répète pas toujours, et c'est justement ce qui la rend si mémorable.

Il faut savoir quand passer le flambeau. Ce n'est pas que je n'ai plus rien à dire, mais il arrive un moment où il faut laisser la place à la relève. Et puis, pour la « vieille dame en devenir » que je suis (les fameuses chaleurs m'ont récemment rappelé que j'ai bien gagné ce titre !), il y a aussi du plaisir à lire les mots de quelqu'un d'autre – surtout quand ils viennent avec une perspective nouvelle... et un vent de fraîcheur.

Accepter de passer le relais n'a rien d'évident. C'est un exercice d'humilité et de confiance. Malheureusement, on constate encore trop souvent que certaines entreprises – oui, des fermes, n'en déplaît à ceux qui hésitent à employer ce mot en acériculture (j'ai d'ailleurs consacré une chronique à ce sujet !) – négligent de planifier leur relève. Trop souvent, les visions divergent entre les générations : les aînés ont du mal à laisser aller, les plus jeunes veulent faire les choses autrement. Et ça peut créer des frictions.

Préparer un transfert, ça demande du temps, de la réflexion... et beaucoup de résilience. La bonne nouvelle ? Il existe des ressources pour vous accompagner. Il ne faut pas hésiter à aller chercher de l'aide : c'est un investissement dans la pérennité, pas une perte de contrôle.

On me demande parfois si mes enfants reprendront l'érablière. Honnêtement, je n'en ai aucune idée. Et si un jour ils choisissent de le faire, à leur manière, ce sera leur projet, leur parcours. Pour ma part, j'aurai vécu cette aventure à ma façon, avec mes convictions, mes défis et mes joies. À eux d'écrire leur propre histoire.

J'ai d'ailleurs très hâte de lire les prochaines *Réflexions sur le bord de la bouilleuse*, portées par la plume d'une relève prometteuse. Et si je peux me permettre un dernier conseil, à toi, futur chroniqueur ou chroniqueuse, ce serait celui-ci : écris avec sincérité, avec tes couleurs. Car tout ce qui est écrit avec authenticité finit toujours par trouver un écho, toucher quelqu'un, quelque part.

Merci de m'avoir accueillie dans votre quotidien, le temps d'une lecture, au fil des saisons. Ce fut un privilège, et je garderai précieusement le souvenir de cette belle bienveillance partagée.

Force est d'admettre qu'aujourd'hui, je dois lui donner raison. Oui, toute bonne chose a une fin.
Je signe ici ma dernière chronique.

Ce qu'on fait de mieux : la bière et le sirop d'érable!

La rivalité entre le Canada et les États-Unis a atteint de nouveaux sommets lors de la finale du récent tournoi des 4 Nations. Dans une ambiance électrisante, la victoire du Canada a offert aux Canadiens une belle occasion de célébrer notre savoir-faire national.

C'est dans les estrades du tournoi qu'est née une opportunité en or : juste avant le but décisif, un partisan américain filmé par un spectateur canadien a lancé à la blague que « les seules choses pour lesquelles les Canadiens sont les meilleurs, c'est la bière et le sirop d'érable ». La vidéo a rapidement fait le tour des médias sociaux, devenant virale en un rien de temps. L'occasion était trop savoureuse pour rester sans réponse. Et la riposte fut rapide, sucrée, bien sentie et résolument canadienne.

En collaboration avec la microbrasserie Steadfast Brewing Co., Maple from Canada a lancé la campagne « The Only Thing We're Good For », mettant à l'honneur une bière rouge infusée à l'érable qui célèbre notre culture, notre savoir-faire et l'esprit d'équipe qui nous rassemble. Un hommage original à une victoire mémorable, partagée d'un océan à l'autre.

Déployée principalement en Ontario, la campagne a rapidement pris de l'ampleur. Elle a notamment été relayée par BarDown, une plateforme médiatique suivie par plus de deux millions d'abonnés sur TikTok et Instagram, ce qui a grandement contribué à sa viralité.



Pour maximiser l'impact de cette initiative, plusieurs actions ont été mises en place :

- Diffusion de la campagne sur les réseaux sociaux de Maple from Canada;
- Achat d'une pleine page dans le *Toronto Star*;
- Envoi de boîtes cadeaux aux médias et influenceurs;
- Organisation d'un événement spécial à la brasserie pour le lancement officiel de la bière, maintenant disponible à la vente.

Résultats

- 87 articles publiés
- 2,8 millions d'impressions médias



Une tournée de presse aux saveurs internationale

En avril dernier, une délégation composée de 11 personnes venues d'Allemagne et du Royaume-Uni a participé à notre tournée de presse annuelle durant six jours pour découvrir le Québec, et plus particulièrement le monde de l'érable.

Parmi ces invités figuraient des chefs de renom, des influenceurs, des représentants des médias et même une barista. Comme chaque année, l'objectif de cette tournée était d'éduquer des personnes influentes sur les spécificités du sirop d'érable afin qu'elles deviennent des ambassadrices naturelles dans leur marché respectif. Ce type de voyage est essentiel au développement des marques Érables du Québec et Maple from Canada sur la scène internationale.

Dans le contexte actuel avec les États-Unis, il est d'autant plus primordial d'investir dans les marchés européens et de concentrer nos efforts de communication vers des personnes qui exerceront une influence directe sur les consommateurs de ces pays. Au cours de leur séjour, les invités ont notamment visité des érablières de tailles diverses, découvert l'usine de transformation Les Douceurs de l'érable Brien, participé à un cours culinaire sur la façon de cuisiner les différents produits d'érable, assisté à un match des Canadiens de Montréal – dont Érables du Québec est partenaire –, en plus de prendre part à plusieurs autres activités. À la suite de cette tournée, nos agences partenaires Liquid (Royaume-Uni) et MK2 (Allemagne) faciliteront la transition avec ces invités, assurant ainsi le rayonnement continu des produits d'érable du Québec dans les mois à venir.

Les PPAQ tiennent à remercier chaleureusement tous les partenaires et intervenants qui rendent possible cette semaine d'immersion exceptionnelle: la famille Cormier de Dunham, l'équipe des Douceurs de l'érable Brien, notre ambassadeur culinaire Olivier Perret, l'hôtel Sofitel, Helena Loureiro, les Deux Caribous, le Traiteur Archipel, Jonathan Garnier et la Guilde Culinaire, les Canadiens de Montréal, Hébergia ainsi que Julie Langlois et son conjoint Réal. À l'année prochaine!



L'érable au féminin : un duo de cheffes à la rencontre d'acéricultrices

Après plus de six ans de collaboration fructueuse, Érable du Québec a invité Katrine Paradis (K pour Katrine) et Margaux Verdier (Margaux Food) à sortir de leur quotidien culinaire pour aller à la rencontre de productrices acéricoles.

L'objectif? Faire découvrir à leurs communautés le savoir-faire remarquable de nos acéricultrices et profiter de la saison des sucres pour maximiser la visibilité de leur travail. C'est donc par une belle journée typique de mars que les deux femmes se sont rendues à l'érablière de Langis Lussier pour partager un moment avec Sylvie Trépanier et sa fille, Mercedes Lussier. En plein cœur de la municipalité d'Havelock, les acéricultrices ont accueilli nos ambassadrices en pleine journée de coulée pour leur apprendre les rudiments du métier et échanger sur la dynamique d'une mère et d'une fille qui travaillent ensemble au quotidien.

Après ces apprentissages en forêt, le groupe s'est retrouvé autour du poêle à bois pour déguster des crêpes accompagnées de différents produits d'érable maison, une dégustation qui a beaucoup plu au duo mère-fille, qui est reparti les mains pleines de douceurs d'érable. Cette rencontre mémorable a été entièrement captée par l'équipe de Katrine Paradis pour en faire une vidéo récapitulative diffusée sur les réseaux sociaux. Cette dernière a été un franc succès, cumulant plus de 100 000 vues sur leur page Facebook, Instagram et TikTok. Un beau succès! Un grand merci à Sylvie Trépanier, Mercedes et Langis Lussier pour leur accueil chaleureux et leur passion contagieuse.





Tout nu sur la plage à l'érable

Créée par PATRICE PLANTE, mixologue

INGRÉDIENTS

- 45 ml (1,5 oz) d'Acerum blanc**
- 15 ml (0,5 oz) de liqueur de pêche**
- 60 ml (2 oz) de jus d'orange frais**
- 45 ml (1,5 oz) de jus de canneberge pur**
- 1 rondelle d'orange**
(pour décorer)
- 1 cerise au marasquin**
(pour décorer)

PRÉPARATION

Étape 1

Dans un verre de style « highball », verser l'Acerum, la liqueur de pêche et le jus d'orange.

Étape 2

Remplir le verre de glaçons et remuer à la cuillère jusqu'à ce que le verre vous glace les doigts.

Étape 3

Verser délicatement le jus de canneberge.

Étape 4

Décorer d'une rondelle d'orange et d'une cerise au marasquin.



Cet été, découvrez les producteurs et productrices d'acer et d'acerum près de chez vous !

Rendez-vous sur erabledici.ca



Érable et performance sportive : un an plus tard, où en est la recherche ?

Texte de JULIE BARBEAU

Entrevue exclusive avec les chercheurs Jonathan Tremblay et Benjamin Pageaux de l'Université de Montréal

Au printemps 2024, *InfoSirop magazine* présentait un article sur un projet de recherche novateur intitulé « Évaluer le potentiel du sirop d'érable comme carburant de performance chez les cyclistes ». Un an plus tard, nous faisons le point sur ce projet multidisciplinaire, composé de deux études menées par les Drs Tremblay et Pageaux, avec le soutien financier des PPAQ, le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada (CRSNG) et Mitacs, et en partenariat avec la Fédération québécoise des sports cyclistes (FQSC).

Loin d'être une simple répétition d'études antérieures, cette nouvelle phase de recherche vise à déterminer la dose optimale de sirop d'érable pour maximiser la performance et réduire la fatigue, tant physique que mentale. Nous avons rencontré les deux chercheurs pour faire le point.



Où en êtes-vous après un an de travail ?

Dr Tremblay: Nous avons terminé toutes les étapes préparatoires de la première étude du projet: validation du protocole, approbation éthique, achat d'équipements. Le recrutement des participants débutera à l'été 2025. Nous cherchons des cyclistes d'endurance qui s'entraînent depuis plus de six mois, au moins cinq heures par semaine. Ils doivent être en bonne santé et tolérants au glucose. Malheureusement, nous devons exclure les personnes qui souffrent de diabète, qui prennent des médicaments influençant le métabolisme ou la digestion ou qui présentent des troubles digestifs.

Dr Pageaux: Concernant le volet sur la fatigue mentale, la seconde phase du projet, nous avons déjà mis en place les outils nécessaires pour mesurer l'impact psychologique du sirop d'érable, notamment sur la perception de l'effort. Il y a un réel intérêt pour l'érable comme solution naturelle aux produits commerciaux. La possibilité de lutter contre la fatigue mentale, si confirmée, ne fera que renforcer cet intérêt.



Avez-vous déjà des premières tendances à partager?

Dr Tremblay: Comme les résultats doivent être validés scientifiquement avant d'être diffusés, nous restons prudents. Cela dit, les données physiologiques recueillies lors d'une étude précédente sont très prometteuses et nous laissent croire qu'une dose plus élevée de sirop d'érable pourrait être mieux tolérée et conduire à des gains de performance.

Dr Pageaux: La seconde étude porte sur la possibilité de contrecarrer la fatigue mentale et utilisera la dose optimale déterminée dans la première. Nous sommes impatients de pouvoir franchir cette étape et de dégager des tendances qui, comme le mentionne Jonathan, doivent toujours être validées scientifiquement.

Des retombées concrètes pour les producteurs?

Grâce au financement des PPAQ, cette étude bénéficie d'une puissance statistique rarement atteinte dans les recherches sur la performance. Les résultats permettront de développer des produits adaptés aux sportifs et de mieux positionner l'érable dans l'univers du sport de haut niveau.

Le protocole en bref

- Trois dosages testés :
60, 85 et 110 g/h de sirop d'érable
- Deux phases : performance physique et fatigue mentale
- Données croisées : physiologie (glucides oxydés, endurance) et psychologie (perception de l'effort, confort digestif)

Balados

La Station acéricole



Si vous souhaitez en savoir plus sur les bienfaits du sirop d'érable en contexte sportif, ne manquez pas l'épisode 17 de notre balado, *La Station acéricole*.

Vous y découvrirez que l'érable québécois est bien plus qu'un simple sucre : il possède des propriétés énergétiques, antioxydantes et anti-inflammatoires qui en font un véritable allié pour les athlètes.

Dans cet épisode, Julie Barbeau, conseillère à l'innovation et au développement des marchés aux PPAQ, et Alexis Cartier, cycliste professionnel, y explorent les effets de l'érable sur le dosage, la digestion, la récupération musculaire, et plus encore.

mapleROO Podcast



À l'autre bout du monde, le Québécois Éric Poulin, cofondateur de mapleROO, met en lumière le sirop d'érable canadien comme carburant naturel pour les athlètes. Dans son tout premier épisode de balado, il s'entretient avec le Dr Jonathan Tremblay sur l'importance du choix de carburant pendant l'effort.

Le Dr Tremblay explique la fabrication du sirop d'érable et ses qualités énergétiques, comparant sa simplicité, ses antioxydants et sa meilleure digestibilité aux gels et boissons sportives classiques.

L'érable : un carburant naturel pour les athlètes

Boissons, gels, gommes, barres énergétiques : plusieurs produits transformés à base d'érable sont déjà sur le marché et suscitent l'intérêt d'une clientèle active. Cette étude pourrait confirmer scientifiquement leur efficacité et ainsi encourager le développement de nouveaux formats adaptés aux sports d'endurance.

Quelques entreprises d'ici qui font rayonner notre sirop d'érable

BEHY

BEHY est une boisson d'hydratation naturelle fondée par trois anciens athlètes professionnels : Étienne Boulay, Bruno Gervais et Maxime Talbot. Conçue spécialement pour les familles actives et les personnes qui performant au quotidien, elle offre une solution saine aux boissons sportives traditionnelles. Fabriquée au Québec à partir d'ingrédients de qualité, dont le sirop d'érable, BEHY se décline en formats prêt-à-boire et en poudre à reconstituer. Choisir BEHY, c'est opter pour une hydratation authentique, efficace et locale.



BRIX - Rechargé par la nature

Lancée en 2014 par l'acériculteur Mario Plouffe, BRIX puise dans les vertus énergétiques du sirop d'érable pour répondre aux besoins des sportifs d'endurance. La marque propose une gamme complète de gels à base d'ingrédients minimalistes, de recharges en format écologique, de boissons électrolytiques en poudre ainsi que des collations telles que des jujubes et des gaufres. Une solution locale et durable pour soutenir la performance sportive.



Maple 3

Créée par Stéphane Nolet et Yannick Leclerc, Maple 3 est reconnue pour ses produits à base d'eau d'érable biologique. Sa nouvelle ligne, Maple 3 Sports, propose des boissons d'hydratation naturellement riches en électrolytes et minéraux. Sans sucre ajouté ni édulcorant artificiel, cette gamme mise sur la pureté naturelle de l'eau d'érable pour procurer aux sportifs une solution énergétique douce et authentique.



Invitation à participer à une étude sur la performance cycliste

Vous êtes cycliste ou triathlonien, avez entre 18 et 60 ans, pratiquez régulièrement des sports d'endurance (au moins deux fois par semaine) et possédez un équipement de cyclisme intérieur?

L'École de kinésiologie et des sciences de l'activité physique (EKSAP) de l'Université de Montréal recrute actuellement des participants pour une étude sur les stratégies de dépassement en cyclisme dans le cadre du triathlon longue distance. L'étude se déroule entièrement à domicile et consiste en trois séances de vélo sur base d'entraînement intelligente.

Votre participation permettra de contribuer à l'avancement de la recherche en endurance. Vous recevrez également une analyse personnalisée de vos données d'entraînement. Pour en savoir plus ou pour participer, veuillez écrire à l'adresse lbarbeau@fqsc.net.

JOURNÉE NATIONALE
DE L'ÉRABLE



LEVONS NOS CANNES



CÉLÉBRONS NOTRE FIERTÉ NATIONALE

LE DIMANCHE 19 OCTOBRE



LA STATION ACÉRICOLE

La Station Acéricole revient bientôt pour une 5^e saison !

Cette saison s'annonce riche en contenu et en savoir-faire d'ici !

À compter de novembre, retrouvez-nous pour une immersion captivante au cœur du milieu acéricole.

Témoignages inspirants, sujets d'actualité, innovations du milieu, discussions avec des intervenants passionnés...

Pour découvrir les épisodes des saisons antérieures, rendez-vous sur **Apple Balado, Spotify** et **Balado Québec**.

—
ppaq.ca



Partenaires officiels



Financement agricole Canada



En partenariat avec

Québec



Producteurs
et productrices
acéricoles du Québec

APBB
SERVICES ACÉRICOLES