

**ÉVALUATION PÉRIODIQUE DES INTERVENTIONS DE LA
FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU
QUÉBEC DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ
PAR LE PLAN CONJOINT DES PRODUCTEURS
ACÉRIQUES DU QUÉBEC
Période 2011-2015**

Le 19 décembre 2018

TABLE DES MATIÈRES

1.	L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE.....	1
2.	LE PLAN CONJOINT	1
3.	LA SÉANCE PUBLIQUE	1
4.	LES OBSERVATIONS	2
4.1	Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.....	2
4.2	La Fédération des producteurs acéricoles du Québec	6
4.3	Le Conseil de l'industrie de l'érable.....	11
4.4	Le ministère de la Forêt, de la Faune et des Parcs du Québec	15
4.5	Le Centre Acer.....	15
4.6	Informations complémentaires transmises par la Fédération	16
5.	L'ANALYSE	17
6.	LES RECOMMANDATIONS.....	19

ANNEXES

Annexe 1 : Les participants

Annexe 2 : Circuit de commercialisation des produits de l'érable au Québec en 2015

LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

Loi	<i>Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche</i>
Ministère	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
Fédération	Fédération des producteurs acéricoles du Québec
Plan conjoint	Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec
Conseil	Conseil de l'industrie de l'érable
Régie	Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
MFFPQ	Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs du Québec
Centre	Le Centre ACER

1. L'ÉVALUATION PÉRIODIQUE

La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (la Régie) procède, en vertu de l'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche*¹ (la Loi), à une évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché des produits visés par les plans conjoints qu'ils administrent. Cet article précise que :

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

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

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec (la Fédération) est désignée pour appliquer le *Plan conjoint des producteurs de acéricoles du Québec*² (le Plan conjoint).

Les objectifs visés par la Régie et communiqués dans la lettre d'invitation transmise en préparation de l'évaluation périodique sont :

- prendre connaissance de la situation actuelle du secteur;
- prendre connaissance des résultats des interventions de l'office dans la mise en marché du produit visé, à l'aide notamment d'indicateurs;
- prendre connaissance des cibles stratégiques et des priorités retenues pour optimiser les interventions de l'office dans la mise en marché du produit visé;
- évaluer la pertinence des interventions de l'office dans la mise en marché du produit visé.

2. LE PLAN CONJOINT

Les produits visés par le Plan conjoint sont l'eau d'érable, le concentré d'eau d'érable et le sirop d'érable produits au Québec; il ne s'applique cependant pas au sirop d'érable produit dans l'érablière d'un producteur qui le vend directement au consommateur. La mise en marché des produits visés est encadrée par treize règlements. Les textes du Plan conjoint et des règlements sont accessibles sur le site Internet des Publications du Québec³.

3. LA SÉANCE PUBLIQUE

La Régie fait publier un avis de séance publique dans l'édition du 12 janvier 2017 du journal *La Terre de chez nous*.

Elle tient, une séance publique à Drummondville, le 16 février 2017, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'administrateur du Plan conjoint. Il s'agit du cinquième exercice d'évaluation périodique pour cette Fédération, le dernier ayant eu lieu le 15 décembre 2011.

¹ RLRQ, chapitre M-35.1.

² RLRQ, chapitre M-35.1, r. 19.

³ <https://www.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/cspq/>.

Cinq organismes présentent leurs observations. Il s'agit :

- du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (le Ministère);
- de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec;
- du Conseil de l'industrie de l'érable (le Conseil);
- du ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs du Québec (MFFPQ);
- et du Centre ACER (le Centre).

La liste des personnes et organismes qui participent aux travaux est fournie à l'annexe 1. La séance fait l'objet d'un enregistrement. Les documents déposés sont disponibles auprès du Secrétariat de la Régie.

Le présent document fait état des présentations et des opinions exprimées lors de la séance publique, résume les interventions réalisées par l'office depuis l'évaluation précédente et précise les cibles stratégiques et les priorités retenues pour les prochaines années. La dernière section du document présente l'analyse et les recommandations de la Régie.

4. LES OBSERVATIONS

4.1 Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Le Ministère dépose un document intitulé *Monographie de l'industrie acéricole au Québec 2011-2015*⁴. Une présentation du contenu de ce document est faite lors de la séance publique dont nous ne reproduisons que les principaux constats.

La monographie se divise en trois parties. La première partie se présente comme une analyse concurrentielle et aborde la demande et les marchés, la transformation, la production, le circuit de commercialisation, les retombées économiques et la compétitivité de la filière. La seconde partie est intitulée « Dynamique de développement » et traite de développement durable et de recherche et innovation. La troisième partie fait état des enjeux et défis.

4.1.1 Analyse concurrentielle

a) La demande des marchés

La consommation mondiale de sirop d'érable est estimée à 163,8 millions de livres en 2015, soit une hausse de 30 % par rapport à 2011. Cette hausse de consommation est de 48 % au Canada et de 27 % aux États-Unis.

Au cours de la période 2006-2015, le prix du sirop d'érable en magasin au Québec a augmenté de près de 38 %, soit plus rapidement que le prix des aliments, que le prix du sucre et des confiseries et que l'inflation, principalement en raison des faibles récoltes de 2007 et 2008. Cette augmentation a eu un effet durable puisque le niveau du prix du sirop d'érable est demeuré, tout au long de la période, plus élevé qu'en 2006, malgré de bonnes récoltes dans les années qui ont suivi.

⁴ Le document se trouve sur le site Internet du Ministère.
https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Monographie_acericole.pdf. Une copie du document est aussi conservée dans les archives de la Régie. Pour les références et les sources des données, veuillez vous référer au document du Ministère.

Il faut cependant noter que le prix du sirop d'érable en magasin a suivi une tendance baissière de 2010 à 2015, de sorte que le taux de croissance se rapproche davantage, en 2015, par rapport à 2006, de l'évolution du prix des aliments.

De 2011 à 2015, le taux de croissance annuelle moyen de la valeur des exportations internationales de produits de l'érable du Québec a été de 8 %, faisant passer cette valeur de 231 à 339 millions de dollars canadiens. Cette progression est liée à une augmentation des prix et des volumes, les quantités exportées étant passées de 70 à 87,7 millions de livres, pour un taux de croissance annuel moyen de 4,6 %.

b) Production et transformation

Au cours de la période 2011-2015, on assiste à une légère augmentation du nombre d'exploitations, de 7 530 en 2011 à 7 795 en 2015. En partie grâce à l'amélioration du rendement à l'entaille, la production atteint des volumes records, notamment en 2013 avec 120,3 millions de livres, alors que la moyenne quinquennale est de 107,9 millions de livres, une nette amélioration par rapport aux 77,3 millions de livres de la période précédente.

Le rendement à l'entaille a atteint 2,53 livres pour la période, comparativement à 1,99 livre pour la période 2006-2010. Puisqu'il n'y a pas eu d'augmentation du contingent et que le nombre d'entailles est demeuré stable, à près de 43,2 millions, la croissance s'explique surtout par une amélioration du rendement à l'entaille.

Les recettes monétaires annuelles moyennes du secteur acéricole sont en hausse de près de 40 % par rapport à la période précédente. Elles s'établissent à 304,9 millions de dollars. La production record de 2013 a généré 346 millions de dollars en recettes monétaires.

On assiste à une tendance vers la spécialisation des entreprises acéricoles. En 2014, pour la première fois au Québec, la proportion des producteurs de sirop dont l'acériculture est la production principale est passée à plus de la moitié, soit 52 %, alors qu'elle était de 49 % en 2010 et de 44 % en 2007.

De plus, on constate que la demande pour le sirop certifié biologique est telle que les réserves de 2015 et 2016 sont rapidement épuisées. La filière veut répondre à cette demande. En 2015, 23 % du sirop d'érable produit en vrac au Québec, soit 22,2 millions de livres, est certifié biologique. Le nombre de producteurs de sirop biologique passe de 366 en 2011 à 385 en 2015, alors que 35 % des transformateurs industriels offrent alors un produit certifié biologique.

Autre première, le marché de l'eau d'érable se développe à partir de 2013 avec près de 400 000 litres offerts sur le marché. Ce volume est de près d'un million de litres en 2014. L'eau d'érable fait l'objet d'une certification NAPS (naturelle, authentique, pure, stérile, intégrale)

Quant à la transformation des produits de l'érable, il y a lieu de préciser que celle-ci est l'affaire de trois types d'entreprises soit :

- une soixantaine d'acheteurs autorisés, qui peuvent s'approvisionner en vrac, lesquels conditionnent le produit et l'emballent,
- 75 transformateurs industriels, qui sont aussi parfois des acheteurs autorisés, dont 21 ont un chiffre d'affaires de plus de 1 million de dollars,

- environ 243 producteurs-transformateurs de sirop d'érable, qui sont aussi parfois des acheteurs autorisés.

c) Circuit de commercialisation

Quatre-vingt-onze pour cent de la production est mise en marché par l'intermédiaire de l'agence de vente par laquelle transitent les ventes en barils. Cinq pour cent de la production est vendue directement par les producteurs aux consommateurs alors que 4 % est commercialisée en petits contenants par des entreprises qui agissent à titre d'intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs⁵. Il est intéressant de noter que 37 % du sirop consommé par les Québécois aurait été acquis directement des producteurs, soit 15,2 millions de livres en 2015.

d) Les retombées économiques

La production acéricole a généré, en 2015, des retombées économiques⁶ de 256 millions de dollars soit 180,4 millions de dollars de valeur ajoutée directe et 75,7 millions de dollars de valeur ajoutée indirecte. Le secteur fournit 4 150 emplois, dont 3 100 emplois directs (équivalents temps plein).

Du côté des transformateurs, les revenus provenant de la vente des produits à l'exportation s'élèvent à 338,9 millions de dollars alors que les intrants en sirop d'érable leur coûtent 256,1 millions de dollars.

e) La compétitivité de la filière

La production mondiale de sirop d'érable est passée de 97 à 157 millions de livres de 2006 à 2015. Cette croissance s'explique par une augmentation du nombre d'entailles exploitées et par les rendements par entaille. Les rendements par entaille aux États-Unis ont augmenté de 2,2 à 3,2 livres, soit plus rapidement que ceux du Québec qui sont passés de 2 à 2,5 livres.

Le Ministère note que l'écart se creuse entre les rendements aux États-Unis et ceux au Québec, ce qui mérite d'être examiné de plus près pour en comprendre les raisons. Les hypothèses évoquées sont diverses : le climat, le taux de croissance des érables, les normes d'entaillage, l'âge moyen des réseaux de collecte de l'eau d'érable.

Par ailleurs, la croissance de la consommation et des prix a été un incitatif à la production. Entre 2006 et 2015, les prix en \$ CAD payés aux producteurs ont augmenté de 25 % au Québec et de 48 % aux États-Unis. Malgré ces augmentations de prix, l'offre mondiale a crû de 45 %, bénéficiant d'une augmentation de 38 % de la consommation en Amérique du Nord et de 75 % dans le reste du monde. Cette croissance de la demande a incité les producteurs américains à produire davantage pour approvisionner leur propre marché, ce qui s'est traduit par une augmentation de la production de 13,8 millions de livres de 2006 à 2015 et une réduction de 3,2 millions de livres sur les volumes exportés par le Québec aux États-Unis. La proportion des exportations aux États-Unis sur l'ensemble des exportations a ainsi chuté de 77 % en 2006 à 63 % en 2015.

La filière n'a pourtant pas souffert de cette baisse puisque pendant cette période, 34,4 millions de livres supplémentaires ont pu être écoulées sur les marchés québécois (+6,4 millions de

⁵ Voir l'annexe 2.

⁶ Simulation effectuée à partir du modèle intersectoriel de l'Institut de la statistique du Québec.

livres), interprovincial (+13,8 millions de livres) et international (+14,2 millions de livres). Par ailleurs, même si le nombre de livres de sirop exporté aux États-Unis a diminué, les prix ont augmenté, notamment en raison du taux de change, et sont maintenant comparables à ceux obtenus sur les autres marchés d'exportation. Ainsi les changements des dernières années sur le marché américain n'ont pas affecté les taux de rentabilité moyens des producteurs québécois. Ces taux restent plus élevés que ceux de l'ensemble des producteurs agricoles.

Le maintien des parts de marché du Québec est cependant important pour assurer la rentabilité de la filière. Dans cette perspective, toute augmentation du nombre de concurrents du Québec, particulièrement venant des États-Unis, constitue une source de préoccupations. Le système de mise en marché collective au Québec a une influence sur le marché mondial du sirop d'érable. La convention de mise en marché, qui lie les producteurs québécois aux transformateurs, permet la fixation d'un prix dont l'impact se fait sentir au-delà des frontières du Québec alors que la réserve québécoise de sirop joue un rôle important pour assurer une meilleure adéquation entre l'offre et la demande. Selon le Ministère, le « Québec est le chef de file en ce qui concerne le prix et le maintien de l'équilibre entre l'offre et la demande. »⁷. Cependant, le bon fonctionnement du système actuel est tributaire de la capacité du Québec à maintenir ses parts du marché mondial.

4.1.2 Dynamique de développement durable

Le Ministère a évalué le secteur acéricole selon seize principes définis par la *Loi sur le développement durable*⁸. Il souligne que le sirop d'érable est un élément du patrimoine québécois, tant du point de vue culturel que culinaire. De plus, le secteur acéricole québécois est le seul en Amérique du Nord qui bénéficie de systèmes de classification et de contrôle quant à la pureté, la qualité et la traçabilité du produit.

Il ressort également de cette évaluation que l'industrie acéricole :

- travaille en concertation pour le respect de normes strictes concernant la teneur en plomb des équipements de fabrication du sirop d'érable;
- « s'est engagée dans un processus d'amélioration continue de la qualité tout en réduisant les impacts de ses activités sur l'environnement »⁹;
- « a adopté une série d'actions pour gérer ses matières résiduelles¹⁰ » notamment la récupération des eaux de lavage et de rinçage des barils, la gestion des tubulures usagées et le recyclage de la flotte de barils;
- remplace progressivement des sources d'énergie fossile par des sources d'énergie plus propre et renouvelable dans un souci d'efficacité énergétique.

La recherche et l'innovation sont des incontournables pour le développement du secteur acéricole. Pendant la période sous étude, les dépenses du secteur acéricole québécois en recherche et innovation étaient d'environ 8 millions de dollars. Ces dépenses ont notamment contribué à une diversification des produits de l'érable, à la mise sur pied d'un meilleur système de classement et à des changements dans les procédés de production pour les rendre plus

⁷ Monographie du Ministère, p. 14.

⁸ RLRQ, chapitre D-8.1.1.

⁹ *Ibid.* p. 15.

¹⁰ *Ibid.* p. 16.

performants. Il reste cependant beaucoup à faire notamment dans une perspective de développement durable.

4.1.3 Enjeux et défis

Le Ministère identifie les enjeux et défis suivants auxquels le secteur acéricole sera confronté :

- La concertation, notamment quant au dialogue avec les différents groupes de producteurs de manière à renforcer la compétitivité du secteur au bénéfice de l'ensemble de la filière;
- La réserve de sirop et le difficile rôle qu'elle doit jouer pour la stabilité des prix et des revenus de la filière, et ce dans toutes les classes de sirop;
- La concurrence américaine qui peut être une menace pour le Québec mais aussi une source d'investissements et de croissance;
- La relève pour permettre d'assurer la pérennité du leadership québécois;
- Le développement des marchés qui doit être continué malgré les beaux succès des dernières années;
- La qualité et la traçabilité de même que la poursuite d'initiatives qui assure la visibilité du produit québécois et lui permet de se démarquer par la qualité.

4.2 La Fédération des producteurs acéricoles du Québec

La Fédération dépose à la Régie son cinquième rapport d'évaluation de l'administration du Plan conjoint. Celui-ci présente les interventions effectuées dans la mise en marché des produits visés par le Plan conjoint au cours de la période. Dans sa présentation, la Fédération aborde trois grands thèmes à savoir l'évolution de la mise en marché, l'analyse des interventions de l'office puis les cibles stratégiques et les priorités d'action.

4.2.1 Introduction

Dans la première partie de son rapport, la Fédération fait un retour sur les recommandations faites par la Régie dans son rapport de l'évaluation périodique du Plan conjoint de 2012.

La Fédération constate qu'elle a pu faire face aux enjeux cruciaux auxquels le secteur était confronté grâce à l'élaboration de plusieurs planifications stratégiques complémentaires et à la publication d'études concertées.

La Fédération estime ne jamais avoir autant planifié et évalué ses interventions et voit dans cette nouvelle façon de faire la preuve du professionnalisme du secteur et de sa maturité. Elle réfère aux travaux suivants¹¹ :

¹¹ Ce tableau est reproduit au mémoire de la Fédération, p. 2.

Date	Action
Septembre 2012	De concert avec les membres de la filière acéricole québécoise, élaboration du plan stratégique de la filière acéricole 2012-2015
Janvier 2013	Élaboration du premier plan stratégique de la Fédération de son histoire visant les années 2013-2016
Mars 2013	Mise à jour de la planification de recherche, marketing et innovation nommée « Nouvelle génération de l'érable 2020 »
Depuis 2013	Sondage annuel de satisfaction des producteurs acéricoles
Février 2015	De concert avec le Conseil, réalisation de l'étude sur le contexte de développement de l'acériculture en Amérique du Nord et élaboration d'un plan d'action de trois ans
Décembre 2015	Étude actuarielle sur les niveaux de sirop d'érable nécessaires à la réserve stratégique de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec

4.2.2 L'évolution de la mise en marché

4.2.2.1 Évolution du secteur acéricole

La Fédération identifie les faits saillants de la période 2011-2015, soit l'augmentation annuelle de la consommation mondiale de 7 % et des exportations québécoises de 4,6 %. Elle souligne également le développement de la production biologique et la production moyenne exceptionnelle d'environ 120 millions de livres.

Ce portrait ne serait pas complet, pour la Fédération, sans référer aux données suivantes :

- L'agence de vente a augmenté ses ventes à un taux annuel de 10,2 % depuis 2011;
- Les paiements aux producteurs ont été supérieurs de 48 % en 2012-2016 par rapport à 2007-2011;
- Des nouveaux contingents à hauteur de 12,5 millions de livres ont été offerts en 2016;
- Le volet « croissance » a permis aux producteurs d'augmenter leur contingent de 14,7 millions de livres depuis 2011;
- La contribution de l'acériculture au PIB du Québec est de près de 700 millions de dollars en 2016 et cette industrie crée 10 000 emplois équivalents temps plein.¹²

4.2.2.2 Les enjeux

Le Plan stratégique de la Fédération (2013-2016) s'articule autour de trois orientations et de huit enjeux que nous combinons :

- Renforcer les avantages concurrentiels du secteur acéricole québécois par la qualité des produits, par la mise en marché collective et avec le soutien de l'État;

¹² Ibid. p. 3.

- Positionner et valoriser les produits de l'érable sur les marchés par la promotion et le développement des marchés et par la recherche, l'innovation et le développement de produits;
- Atteindre et maintenir de hauts standards de performance : par la performance des producteurs et des entreprises, par la gestion et le fonctionnement de la Fédération et par le dynamisme syndical.¹³

Le Plan stratégique identifie également neuf cibles qui permettraient de mesurer les résultats obtenus.

4.2.3 Analyse des interventions de l'office

4.2.3.1 Contexte d'application du Plan conjoint

La Fédération rappelle les événements qui ont eu un impact important sur l'application du Plan conjoint :

- Le net renforcement de la concertation entre le Conseil et la Fédération qui a permis plusieurs grandes réalisations, notamment la signature de trois ententes négociées pour la mise en marché du sirop d'érable et de quatre ententes négociées pour la mise en marché de l'eau d'érable, mais aussi la réalisation de *l'Étude internationale sur le contexte de développement de l'acériculture en Amérique du Nord* en 2014 et à la suite de celle-ci, la mise en place d'un plan d'action commun, la proposition commune faite à la Régie en avril 2016 quant au nombre d'entailles supplémentaires et le développement d'une approche dynamique de la gestion de la réserve stratégique qui a permis la vente spéciale de 2016, une rotation optimale des stocks et des rabais au volume pour les acheteurs;
- L'achat, par la Fédération, d'un édifice de 232 000 pieds carrés à Laurierville, et sa conversion pour permettre la réception, la pasteurisation et l'entreposage de sirop d'érable. En 2015, le site a été agrandi de 32 000 pieds carrés;
- La plus grande autonomie obtenue par la Fédération pour l'émission de contingents à la suite de la Décision 10874 rendue par la Régie le 7 juin 2016. Le dépôt du rapport de M. Florent Gagné¹⁴ sur la filière acéricole québécoise lequel a d'abord été reçu comme une menace, mais qui, finalement, a permis de développer une grande solidarité entre les acteurs de la filière et avec les élus locaux.¹⁵

4.2.3.2 Analyse des interventions de l'office

Dans cette section, la Fédération examine plus en détail ses principales interventions en lien avec ce qu'elle retient comme étant les trois objectifs généraux de la mise en marché collective :

- 1) Organiser collectivement les relations entre les producteurs et les relations avec les acheteurs;
- 2) Établir pour les producteurs des règles et des services dans l'intérêt collectif;

¹³ Ibid. p. 4 et 5.

¹⁴ Florent GAGNÉ, *Pour une industrie acéricole forte et compétitive : 21 mesures pour la croissance, pour l'harmonie, pour le progrès*, décembre 2015.

¹⁵ Mémoire de la Fédération, p. 5 et 6.

19 décembre 2018

Rapport d'évaluation périodique

- 3) Organiser la production et la mise en marché du produit favorisant une mise en marché efficace et ordonnée.¹⁶

Pour atteindre le premier objectif, la Fédération et le Conseil « ont fait des efforts soutenus pour travailler davantage en concertation et renforcer leur lien de confiance »¹⁷.

Pour atteindre le deuxième objectif, la Fédération a produit, en 2013, son premier plan stratégique et, ensuite, des plans annuels d'action.

La Fédération juge que cette planification lui a permis d'opérer un changement important dans ses relations avec les producteurs opposants. Elle tente ainsi de se rapprocher des producteurs et de leurs préoccupations. Elle favorise une approche de vulgarisation, de formation et de conciliation et dans cette perspective a engagé deux professionnels en novembre 2015. Sur les 356 producteurs qui ont été rejoints parce qu'ils ne se conformaient pas à la réglementation, 135 ont régularisé leur situation.

La Fédération évalue le travail fait selon les indicateurs de performance qu'elle s'est donnés depuis la dernière évaluation périodique de 2012. Les indicateurs et les résultats atteints se présentent comme suit ¹⁸:

Indicateurs: Les résultats visés						
Résultats visés	Cibles 2016		INDICATEURS			
	Année de départ	2013	2014	2015	2016	
Mise en place de certification de qualité	Au moins 1 d'ici 2016	Ø	Projet en cours avec le CIE (ZB et associés)	Projet d'étude sur le marché international	Appel d'offres pour l'étude Internationale reçu de la part d'ACER	- Enquête réalisée - Projet avec la Commanderie de l'érable
Mise en place de tests de dépistage de l'adultération	Mis en place pour 2016	Ø	Projet pilote SpectrAcer sur 2 047 barils	6 200 barils	14 837 barils	20 391 barils
Pourcentage des érablières cartographiées et géoréférencées entaillées cartographiées et géoréférencées	50 % d'ici 2016 50 % d'ici 2016	1 135 reçus (2011-2012)	± 1 000 traités soit 14 %	Entente avec le GVT pour partage de plans GPS 25 % des plans reçus	34 % des érablières 46 % des entaillées	41 % des érablières 57 % des entaillées
Programme gouvernemental de soutien financier de la réserve stratégique	En place d'ici 2013	Ø	Entente conclue avec la banque, négociation avec GVT en cours	En attente des modifications à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec	Démarrage imminent du programme de financement de la réserve en novembre 2015	Premier paiement aux producteurs en décembre 2015

¹⁶ Ibid. p. 7.

¹⁷ Ibid. p. 13. Lire toute cette section pour une meilleure compréhension des interventions de la Fédération et des résultats obtenus.

¹⁸ Voir « Mission, champs d'intervention et rôles spécifiques des directions », p. 3 et 5.

Indicateurs: Les résultats visés

Résultats visés	Cibles 2016	INDICATEURS				
Croissance des marchés		Année de départ	2013	2014	2015	2016
Marché domestique (Québec)	+ 7 % d'ici 2016	3,2 M de lb	+ 32 % entre 2007 et 2013 3,7 M de lb	4,3 M de lb	4,8 M de lb	+ 40 % Objectif largement dépassé
Marché d'exportation	+ 6 % d'ici 2016	249 M\$ 76 M de lb	278 M \$ 80 M de lb	310 M \$ 84 M de lb	359 M \$ 92,8 M de lb	+ 15 % en volume + 36 % en valeur Objectif largement dépassé
Ventes de l'Agence de vente	Supérieure à la croissance des ventes mondiales	AV : 80 M lb VM : 131 M lb 61 %	93 M lb 141 M lb 66 %	95 M lb 150 M lb 63 %	105,9 M lb 67,5 %	Objectif dépassé
Croissance des revenus à la ferme	+ 8 % d'ici 2016 (en \$ constants)	226 M\$	249 M\$	271 M\$	288 M\$	Augmentation de 23,4 % en \$ constant depuis 2012 Objectif largement dépassé
Commercialisation de nouveaux produits/procédés développés en recherche ?	2 d'ici 2016	Ø	1 (eau d'érable)	1 (eau d'érable)	1 (eau d'érable)	2 (eau d'érable + projet pilote concentré d'eau d'érable)

Pour atteindre le troisième objectif la Fédération a acheté l'usine-entrepôt de Laurierville, créé un pool industriel en 2014, modifié les règlements concernant le contingentement et l'agence de vente, conclu une convention avec le MFFPQ, demandé une augmentation de la contribution pour le développement des marchés et le développement et la mise en marché de l'eau d'érable.

4.2.4 Les cibles stratégiques et les priorités d'action

La Fédération a entrepris, en décembre 2016, l'élaboration de sa planification stratégique pour la période 2017-2021. Le dépôt de cette deuxième planification devait se faire en juin 2017¹⁹. Les premières rencontres tenues par les administrateurs et les cadres de la Fédération ont permis de dégager des orientations fortes.

Ces orientations s'articulent autour de trois types d'enjeux. Il y a d'abord les enjeux liés à la production et à l'entreposage, lesquels soulèvent des questions quant à la qualité du sirop, à la réserve stratégique et à la ressource érablière en forêt publique. Puis il y a des enjeux commerciaux qui mettent en cause la capacité d'anticiper la demande et l'offre globale du marché, les méthodes de promotion, de vente et de mise en marché, la recherche et le développement de même que l'éducation sur les produits d'érable. La troisième série d'enjeux concerne la gouvernance de la Fédération, qui est interpellée quant à son leadership et à ses relations avec les producteurs, de même qu'avec les autres membres de la filière, mais particulièrement le Conseil.

¹⁹ La Fédération a publié le *Plan stratégique 2018-2023*, qui est disponible sur son site Internet à l'adresse suivante : https://fpag.ca/la-federation/fpag/plan-strategique/plan-strategique_2018-web/. Il vise notamment une croissance totale de 66 % des ventes d'ici 2023. Les enjeux qui y sont soulignés sont les ventes et la distribution, la réserve stratégique et la production, le leadership, la valorisation et la gestion de la qualité.

Par ailleurs, en complément de la planification stratégique 2017-2021, la Fédération juge important de souligner les engagements, les recommandations et les suggestions qu'elle a présentés dans le mémoire déposé auprès du gouvernement du Québec en octobre 2015 dans le cadre de l'étude exhaustive de M. Gagné.

Les orientations et les pistes de développement y étaient déjà identifiées puis regroupées sous quatre thèmes :

- 1) la production, pour répondre à la demande croissante du marché;
- 2) la qualité, pour un meilleur produit et de meilleures pratiques;
- 3) le terroir, pour une meilleure perception par les consommateurs de la valeur du produit;
- 4) la fierté, pour que la forte contribution de l'acériculture à l'identité québécoise soit mieux reconnue.

4.2.5 Conclusion

En conclusion, la Fédération rappelle que le Plan conjoint a célébré son 25^e anniversaire en 2015. De 2011 à 2015, elle dit avoir acquis une plus grande maturité ce qui s'est traduit par une relation beaucoup plus harmonieuse avec son principal partenaire de mise en marché, le Conseil, et par une approche plus inclusive envers les producteurs qui s'opposent à elle.

Selon la Fédération, la Régie, par la Décision 10874 du 7 juin 2016²⁰, a reconnu implicitement la maturité de la Fédération en lui permettant d'émettre, à certaines conditions, de nouveaux contingents.

La Fédération se dit consciente des enjeux que pose la réglementation adoptée au cours des années, notamment quant à sa complexité. À cet égard, elle mentionne que, dans sa Décision 10874, la Régie l'invitait à revoir la réglementation sur le contingentement de manière à en simplifier la lecture et faciliter la compréhension. Elle précise qu'elle entend s'atteler à cette tâche de façon très sérieuse à court terme.

La Fédération discute de la production de ses voisins, le Nouveau-Brunswick et les États-Unis. Elle souligne que bien que le nombre d'entailles y soit inférieur à ce qui se retrouve actuellement au Québec, leur potentiel acéricole pourrait, à terme, « limiter la capacité d'intervention des leviers économiques du Québec comme le contingent et la réserve stratégique. Par conséquent, il faut continuellement innover, dynamiser la réserve, mieux connaître les marchés et travailler de concert avec le Conseil pour maintenir notre leadership »²¹.

4.3 Le Conseil de l'industrie de l'érable

Depuis son accréditation par la Décision 9403 du 29 juin 2010, c'est la deuxième fois que le Conseil participe à l'évaluation des interventions de la Fédération. Le mémoire déposé se divise en deux parties, d'abord une mise en contexte et une évaluation de l'administration du Plan

²⁰ Décision 10874 de la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, 7 juin 2016. *Règlement modifiant le Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.*

²¹ Mémoire de la Fédération, p. 17.

conjoint faite par la Fédération et ensuite une identification des principaux enjeux. Il ajoute des recommandations.

4.3.1 Mise en contexte

Le Conseil considère que, globalement, la Fédération a fait un bon travail. Il souligne les bonnes relations entre la Fédération et le Conseil de même que certains beaux projets communs comme la commercialisation de l'eau d'érable. Le Conseil regrette toutefois de ne pas participer davantage aux décisions qui affectent les acheteurs.

4.3.2 Principaux enjeux de la filière acéricole québécoise pour la prochaine période quinquennale

4.3.2.1 Les enjeux

Le Conseil dégage de son analyse les cinq principaux enjeux auxquels la filière acéricole doit faire face :

➤ Enjeu 1 – L'approvisionnement

Il est primordial que les transformateurs puissent compter sur un approvisionnement régulier et suffisant. Ce n'est pas toujours le cas. Ainsi en 2014 et 2015, il y a eu une pénurie des catégories de sirop clair et certifié biologique. Les acheteurs ont ainsi perdu plusieurs ventes, la réserve ne possédant pas de sirop de ces catégories. Même si la récolte 2016 a été très bonne, il reste que l'équilibre entre la production et les besoins du marché est fragile.

Le Conseil regrette que la Régie, dans sa Décision 10874 du 7 juin 2016, n'ait pas obligé la Fédération à s'entendre avec le Conseil avant de prendre sa décision annuelle quant au nombre de nouvelles entailles.

➤ Enjeu 2 – L'importance du juste prix payé aux producteurs pour que les entreprises de transformation du Québec demeurent concurrentielles face aux entreprises américaines

Le Conseil est inquiet de ce qui se passe aux États-Unis. Les transformateurs américains profitent du système mis en place au Québec, puisqu'ils peuvent vendre légèrement sous le prix du Québec sans avoir à respecter toutes les règles auxquelles sont soumis les acheteurs autorisés.

Le Conseil qualifie le développement de la production américaine vers l'autosuffisance de problématique pour le secteur acéricole québécois, l'autosuffisance américaine étant passée de 26 % en 2006 à 44 % en 2015. Le Conseil rappelle une conclusion de l'étude de la firme Forest Lavoie Conseil selon laquelle la forte progression de la production américaine se fait au détriment des parts de marché du Québec sur le marché mondial. Le Conseil ajoute que la production au Québec ne doit pas être restreinte dans le but de maintenir des prix élevés aux producteurs. Le système québécois doit préserver, de façon proactive, son niveau de compétitivité afin de maintenir ses parts de marché.

Le Conseil appuie le système de mise en marché collective, mais se soucie :

- de l'impact sur les prix aux producteurs de la spéculation sur les érablières avec contingent. En effet, même si les contingents n'ont en théorie aucune valeur, plus élevé est le prix des érablières avec contingent plus grande sera la pression sur les prix payés aux producteurs;
- des ventes à l'exportation pour lesquelles les transformateurs ont beaucoup investi. Même si ces ventes ont augmenté, la marge bénéficiaire des transformateurs stagne ou diminue. L'évolution de la valeur unitaire des exportations canadiennes est passée de 3,87 \$, de mars à octobre 2015, à 3,78 \$ pour la même période en 2016;
- de la consommation mondiale de sirop. La croissance de 7 % enregistrée annuellement de 2011 à 2015 et de 15 % en 2014-2015 était estimée à 5 % pour 2016-2017;
- de la hausse du prix pondéré payé aux producteurs. En 2008, ce prix a augmenté de 2,20 \$ à 2,70 \$ la livre, en raison de la faible récolte, cependant ce prix est demeuré élevé malgré les récoltes atteignant des niveaux inégalés les années suivantes. De 2010 à 2015, le prix pondéré a varié entre 2,71 \$ et 2,85 \$ la livre;
- du taux de bénéfice net après amortissement des producteurs. Bien qu'il soit passé de 17,2 % pour la période 2007-2010 à 12,2 % pour la période 2011-2014, il demeure nettement supérieur à celui de l'ensemble de la production agricole, qui est passé de 16,3 % à 8,9 % pour la même période.

➤ **Enjeu 3 – L'importance de la qualité, de l'innocuité et de la traçabilité pour les clients et aussi pour l'image de marque du Québec et du Canada**

La compétitivité de la filière québécoise est largement tributaire de la qualité du sirop. Il est donc très important que le sirop du Québec atteigne de très hauts standards en termes de qualité, d'innocuité, de traçabilité et qu'il respecte les normes du *Global Food Safety Initiative* et, d'ici 2020, celles de la *Proposition 65* de la Californie quant au plomb.

Le Conseil soulève plusieurs problèmes quant à la qualité :

- Certains producteurs manipuleraient leurs sirops √R5²² pour en camoufler le goût de bourgeon, lequel peut ne pas être détecté au classement, mais se manifester après quelques mois.
 - Il ne faudrait pas que se concrétise la proposition discutée en assemblée générale en novembre 2016 à l'effet que des sirops au léger goût de bourgeon soient vendus aux acheteurs de vrac pour être mélangés à des sirops réguliers et revendus au détail en bouteille.
 - Le Conseil estime qu'il devrait avoir un mot à dire sur le choix de la firme chargée de faire l'inspection puisque les transformateurs paient 50 % des coûts de classement et d'inspection.
- **Enjeu 4 – La nécessité d'un financement adéquat pour soutenir les efforts de la filière (producteurs et transformateurs) et la réserve stratégique**

Le Conseil souligne l'importance de l'appui des gouvernements pour positionner le sirop québécois sur les marchés. Il faut également arrimer les efforts de promotion générique de la Fédération à ceux faits par les acheteurs autorisés pour la commercialisation de leurs produits.

²² √R5 : sirop d'érable avec le défaut de saveur bourgeon.

Le Conseil soulève le rôle stabilisateur de la réserve stratégique et estime qu'elle est sous-financée.

➤ **Enjeu 5 – Des règles d'affaires équitables pour tous : l'exemple de la vente au détail par intermédiaire**

Selon le Conseil, les acheteurs autorisés voient de plus en plus des produits d'érablières-transformateurs sur les marchés étrangers, à des prix qui défient toute concurrence. Ces produits se retrouvent aussi dans les grandes chaînes d'alimentation canadiennes. Les érablières-transformateurs vendent, via intermédiaires, dans plusieurs pays, notamment en Australie, en Europe et au Japon. Ceci contraste avec la perception que les producteurs-transformateurs vendent en petites quantités, à l'épicerie du coin.

Le Conseil estime que cette concurrence de la part des érablières-transformateurs est déloyale puisque ceux-ci ne sont pas visés par la convention de mise en marché et peuvent vendre leur sirop à n'importe quel prix.

Le Conseil craint que ce qu'il qualifie de système à deux vitesses encourage les acheteurs autorisés à acheter du sirop à meilleur prix à l'extérieur de la province de Québec et même aux États-Unis. Déjà, en 2016, les importations de sirop américain ont atteint 7 millions de livres, soit une augmentation de 2,6 millions de livres par rapport à l'année de commercialisation 2015.

4.3.2.2 Recommandations

Le Conseil recommande les mesures suivantes afin de répondre aux défis identifiés précédemment.

Il faudrait que l'augmentation de la production soit planifiée conjointement par la Fédération et le Conseil de trois à cinq ans à l'avance et révisée annuellement pour que la filière puisse s'ajuster.

Les prix devront pouvoir s'ajuster pour tenir compte de l'offre et de la demande, en ajoutant des balises pour éviter les écarts trop grands. Il y a lieu de prendre le virage « client » ce qui implique aussi de tenir compte de la capacité de payer du consommateur.

Il faudrait que la Fédération et le Conseil travaillent sur une stratégie de développement commune, par exemple sur le prix et le positionnement du produit. Il y aurait lieu de prévoir une enquête sur les coûts de production, la dernière remontant à 2003.

Il faut adapter la gestion de la réserve stratégique pour la rendre plus intéressante pour les acheteurs et éviter que ces derniers se tournent vers l'importation. Ainsi, ceux qui achètent régulièrement du sirop pourraient bénéficier de rabais. Le Conseil salue l'expérience-pilote tentée avant le début de la saison 2017 lors de laquelle un communiqué avait été émis aux acheteurs les avisant de la tenue d'une vente spéciale.

Il faudrait que les règles soient les mêmes pour les érablières-transformateurs et les acheteurs autorisés qui vendent sur les grands réseaux canadiens et internationaux. Il y aurait alors lieu de distinguer les érablières-transformateurs, qui vendent localement, des autres qui sont actifs sur les marchés d'exportation.

Finalement, producteurs et transformateurs devront poursuivre leurs investissements afin de moderniser et d'automatiser leurs équipements et les lignes de production. Sans investissements, le Québec continuera à perdre des parts de marché.

4.4 Le ministère de la Forêt, de la Faune et des Parcs du Québec

Le MFFPQ dépose un document succinct présentant l'acériculture sur terres publiques et son potentiel de développement²³. Il fait également part de ses observations et de ses préoccupations.

Les érablières sur terres publiques représentent 17 % des érablières en exploitation au Québec en 2014. Elles couvrent 35 921 hectares et totalisent 7,61 millions d'entailles, soit 18 % du nombre total d'entailles au Québec. Cependant, à peine 495 des 1 100 érablières sur terres publiques disposent d'un contingent, soit 8 % de l'ensemble des érablières de la province.

Lors de l'augmentation du contingent en 2016, la Fédération a accordé près de 915 000 entailles sur terres publiques sur les 6 millions demandées, soit 18 % du total accordé au Québec.

Le MFFPQ administre des programmes de gestion intégrée des ressources et du territoire dans le cadre de sa stratégie d'aménagement durable des forêts. Il souligne son appui au développement de l'acériculture.

Le MFFPQ regrette les trop courts délais accordés par la Fédération pour l'octroi des nouvelles entailles. Il faudrait améliorer les canaux de communication surtout dans un contexte où les catégories de contingents de la Fédération ne correspondent pas aux catégories de permis du MFFPQ. Il serait important que la Fédération le consulte avant l'émission de contingents de manière à ce qu'une vision commune de développement puisse être adoptée et que la gestion des demandes contingents-permis soit facilitée. De façon à répondre à ces préoccupations, il abonde dans le sens de la recommandation du Conseil de pouvoir planifier les augmentations de production sur un horizon de trois à cinq ans, de façon plus concertée.

4.5 Le Centre Acer

Le mémoire du Centre se compose de deux parties. La première porte sur l'historique du Centre et la seconde sur ses activités et son financement actuel.

Le Centre, organisme à but non lucratif né en 1997 d'un partenariat entre le gouvernement du Québec et l'industrie acéricole, répond aux besoins en matière de recherche, de développement et de transfert technologique. Son budget est d'environ deux millions de dollars par année.

Au cours des dernières années, le Centre a développé des projets pour évaluer l'efficacité et l'effet sur la qualité du sirop de nouvelles pratiques ou de nouveaux équipements, pour développer de meilleures pratiques d'aménagement acérico-forestier, pour concevoir des guides ou des produits de référence. Il souligne les efforts de prévention ou de traitement du sirop à saveur de bourgeon et la mise à niveau de l'industrie aux exigences concernant la présence de plomb. Il cite également le développement du SpectrAcerM0, un outil de

²³ *Acériculture sur les terres publiques*. Présentation du MFFPQ qui peut être obtenue sur demande à la Régie.

classement et de détection de l'adultération du sirop d'érable. Il rappelle aussi la naissance en 2010 d'une filiale « ACER Division Inspection inc. » qui effectue le classement du sirop d'érable en vrac.

Il regrette la diminution de l'aide financière gouvernementale, mais souligne l'appui de ses partenaires notamment, la Fédération qui contribue aux activités de fonctionnement du Centre à raison de 100 000 \$ par année et qui lui a donné des mandats de recherche d'une valeur d'environ 2,5 millions de dollars de 2012 à 2016.

Le Centre salue le climat positif qui prévaut dans l'industrie et qui lui permet d'exercer son rôle de leader de la recherche acéricole.

4.6 Informations complémentaires transmises par la Fédération

À la suite de la séance publique du 16 février 2017, la Fédération transmet des informations complémentaires.

Quant à la concurrence américaine sur les marchés internationaux, la crainte du Conseil ne serait pas fondée. En effet, les exportations américaines de sirop d'érable vers tous les pays du monde (hormis le Canada), ont culminé à 8,4 millions de livres en 2013, mais ont décliné par la suite jusqu'au creux de 4,4 millions de livres en 2016. De 2012 à 2016, les exportations américaines de sirop d'érable, sauf au Canada, ont diminué de 9,6 %.

La Fédération croit que les transformateurs américains ont été plus actifs à combler la demande intérieure, ce qui a permis aux exportateurs de voir leur part de marché à l'international, hormis le marché américain, passer de 74 % en 2011 à 89 % en 2016.

La production américaine est effectivement en forte progression, même si le chiffre de 60 millions de livres produites en 2016 n'a pu être validé avec les données publiées par l'USDA. Celle-ci serait plutôt passée de 21 à 46 millions de livres de 2012 à 2016, soit une augmentation de 25 millions de livres, alors que l'augmentation de production au Québec a été de 52 millions de livres pendant cette période.

Quant aux exportations canadiennes, la Fédération juge que, contrairement à ce que prétend le Conseil, les ventes vers les États-Unis ne stagnent pas. En effet, si on considère l'ensemble de la période il s'agit d'une augmentation significative de 46,2 à 53,7 millions livres de 2012 à 2016.

La Fédération souligne que les exportations canadiennes vers tous les pays, incluant les États-Unis, sont passées de 73,5 à 99,2 millions de livres de 2011 à 2016 alors que les importations des États-Unis, ont crû de 69,5 à 91,6 millions de livres de 2011 à 2016.

Quant aux flux mensuels de trésorerie, la Fédération souligne que les sommes accumulées au fonds de gestion des surplus sont très utiles puisqu'il permet d'assurer un revenu plus stable aux producteurs qui participent au programme de paiement anticipé du gouvernement fédéral. Ces producteurs reçoivent une avance équivalant à 75 % de la valeur de leurs sirops quelques jours après le classement de ceux-ci. Ces avances sont remboursées au fonds lorsque les acheteurs autorisés paient le sirop.

C'est la mise en garantie de ce fonds qui a permis la mise en place du *Programme de financement de la réserve stratégique mondiale* à un taux d'intérêt très bas.

Les sommes détenues dans le fonds varient beaucoup en cours d'année. Elles s'élèvent à plus de 85 millions de dollars en janvier alors qu'elles sont d'environ 10 à 15 millions de dollars en avril. Les sommes détenues d'avril à juillet sont moindres parce que la Fédération verse, pendant cette période, les avances aux producteurs et que les acheteurs autorisés n'ont pas encore payé le sirop acheté.

Quant aux technologies de bouillage utilisées en acériculture, la Fédération constate l'émergence de nouvelles tendances depuis les cinq dernières années. Ainsi, l'utilisation d'évaporateurs au bois de chauffage, aux granules de bois ou à l'électricité est en hausse alors que le recours au mazout est en baisse. Il s'agirait d'une tendance qui devrait s'accroître au cours des cinq prochaines années.

5. L'ANALYSE

La Régie apprécie les efforts déployés par les représentants du Ministère, de la Fédération, du Conseil, du MFFPQ et du Centre, de même que la qualité de leur analyse. Ils ont partagé avec rigueur des éléments de réflexion pertinents.

La Régie reçoit favorablement l'initiative de la Fédération de se doter d'un plan stratégique et de plusieurs planifications stratégiques complémentaires. Elle note que la Fédération a également publié, en collaboration avec les partenaires de la filière, des études pour guider son travail. Le bilan des indicateurs de performance, que la Fédération s'était donnés, est très positif.

Elle constate une amélioration des relations que la Fédération entretient avec les autres membres de la filière et avec certains producteurs.

Meilleure sera la collaboration entre la Fédération et le Conseil, plus le secteur pourra faire face aux défis qui se présentent à lui, pour le bénéfice des producteurs et des acheteurs. La Régie souligne particulièrement la mise en place d'un comité mixte qui est devenu le principal lieu de concertation entre les deux groupes.

Également, il mérite d'être souligné qu'au cours des dernières années, la Fédération a changé son approche dans ses relations avec les producteurs qui ont des positions opposées aux siennes. La Régie voit les fruits du travail de formation et de conciliation qui a été fait avec ces producteurs.

De manière globale, la Régie juge que les interventions de la Fédération, dans la gestion du Plan conjoint, sont adéquates et que les retombées sont favorables non seulement pour la filière acéricole mais également pour l'ensemble de l'économie québécoise.

Ainsi, la Régie retient les faits suivants comme indicateurs de la bonne performance de l'office :

- une amélioration du rendement à l'entaille;
- une augmentation du nombre d'entreprises de production acéricole et une amélioration de leur situation financière;
- l'introduction de l'eau d'érable dans le marché, avec près d'un million de litres en 2015;
- la progression des échanges commerciaux provenant à la fois d'une croissance des prix et de l'augmentation des volumes.

19 décembre 2018

Rapport d'évaluation périodique

La Fédération estime, en tant qu'office responsable de l'application du Plan conjoint, avoir atteint le stade de développement de la maturité, tel que défini dans le cadre d'évaluation des interventions des offices de mise en marché produit par la Régie. La Régie constate qu'une progression vers la maturité a été réalisée, mais d'autres efforts devront être consentis pour l'atteinte de cet objectif.

Il y a encore du travail à faire pour assurer la compétitivité du secteur acéricole et le maintien de ses parts de marché, notamment en Amérique du Nord, puisque :

- la concurrence est plus grande : la part de production du Québec dans la production mondiale a diminué depuis dix ans, malgré une augmentation des volumes de production;
- l'écart se creuse entre les rendements de production aux États-Unis et ceux du Québec, sans qu'on en connaisse les causes profondes, ce qui pourrait entraîner une perte de parts de marché dans le futur;
- la part des producteurs américains dans la production mondiale est de plus en plus importante, passant de 14,8 % en 2001-2005 à 21,4 % en 2011-2015;
- l'augmentation de la production américaine des dernières années, 19,4 millions de livres, a comblé une part croissante de sa consommation intérieure, au détriment des produits québécois;
- la principale destination des produits de l'érable du Québec demeure les États-Unis, en volume et en valeur, avec 63 % de la valeur des exportations alors que les exportations à destination du Japon ont diminué;
- les partenaires de la filière demandent une plus grande concertation pour le développement du secteur, les acheteurs pour une planification des augmentations de production sur un plus long horizon et le MFFPQ pour une plus grande harmonisation des catégories;
- la réserve stratégique ne joue pas pleinement son rôle.

La Fédération et ses partenaires sont conscients que le potentiel acéricole des États-Unis et de plusieurs autres provinces canadiennes peut, à terme, menacer la capacité de la Fédération d'utiliser le contingent et la réserve stratégique comme leviers pour une meilleure rentabilité de la filière québécoise.

Quant aux volumes de production et, incidemment, aux parts de marché, la Régie entend les inquiétudes formulées par le Conseil dans le contexte où le contingentement a un effet à la hausse sur les prix, que les produits américains sont en forte croissance et que leurs prix sont souvent juste en dessous de ceux déterminés par la convention.

Enfin, l'adaptation des petits producteurs acéricoles aux normes de qualité des produits, notamment quant à la teneur en plomb, ne se fera pas sans peine. Il faudra bien mesurer les impacts de toute mesure sur ceux-ci.

En tout dernier lieu, concernant le cadre réglementaire du Plan conjoint, la Régie juge approprié de reprendre l'invitation lancée dans la Décision 10874 du 7 juin 2016 :

[114] La Régie constate également que, depuis son adoption en 2003, le Règlement sur le contingentement s'est enrichi de nombreuses dispositions visant à répondre à des besoins spécifiques ou ponctuels. À cause de ces modifications, il est devenu un règlement long et complexe dont nombre de dispositions ne trouvent plus application. La

Régie invite la Fédération à revoir ce règlement de manière à en simplifier la lecture et la compréhension.

Il serait utile pour tous les acteurs de la filière et approprié pour la Fédération de revoir la réglementation de manière à ce qu'elle reflète bien les pratiques et qu'elle soit plus facilement compréhensible.

6. LES RECOMMANDATIONS

La Régie est d'avis que la concertation entre les intervenants de la filière et entre les producteurs est une condition nécessaire pour faire face aux défis stratégiques de l'industrie acéricole québécoise.

La Régie recommande à la Fédération :

Recommandation 1 :

- de procéder, de concert avec les autres membres de la filière, à une analyse des risques qui menacent la filière, notamment quant aux enjeux de productivité, de compétitivité et d'efficacité de la réserve stratégique;

Recommandation 2 :

- de travailler davantage avec les partenaires de la filière acéricole, particulièrement à une stratégie commune de développement du secteur visant le maintien des parts de marché du Québec en Amérique du Nord laquelle tiendrait compte des besoins des acheteurs de même que du souhait du MFFPQ d'harmoniser les catégories;

Recommandation 3:

- de développer une planification pluriannuelle de la croissance de la production acéricole en fonction des besoins du marché, des besoins de relève et de l'apport des terres du domaine public;

Recommandation 4 :

- de mobiliser le secteur en faveur de l'image de marque des produits de l'érable québécois et de poursuivre les efforts de coordination de la promotion, qu'elle soit générique ou le fait des acheteurs autorisés;

Recommandation 5 :

- de maintenir l'engagement en faveur de hautes normes de qualité des produits québécois, notamment par le développement et la mise en œuvre d'un plan conjoint de modernisation des infrastructures de production et de transformation lequel devra tenir compte des difficultés que connaissent les petits producteurs;

Recommandation 6 :

- de stimuler l'innovation tant dans la production que dans le développement de nouveaux produits et de nouveaux débouchés;

19 décembre 2018

Rapport d'évaluation périodique

Recommandation 7

- de revoir la réglementation prise dans le cadre du *Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec* et particulièrement le *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*²⁴ pour en simplifier la lecture et la compréhension.

(s) France Dionne

(s) Diane Vincent

(s) Lucille Brisson

²⁴ RLRQ, chapitre M-35.1, r. 9.

Annexe 1

Les participants

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

M^{me} France Dionne, présidente de la séance
M^{me} Diane Vincent, régisseuse
M^{me} Lucille Brisson, régisseuse
M. Jaafar Bouanane, conseiller économique

Les personnes et organismes ayant répondu à l'invitation de la Régie sont :

Fédération des producteurs acéricoles du Québec²⁵

M. Serge Beaulieu, président
M. Simon Trépanier, directeur général
M. Paul Rouillard, directeur général adjoint
M^{me} Isabelle Lapointe, directrice des finances
M^e Louis Coallier, avocat

Conseil de l'industrie de l'érable

M. Martin Plante, vice-président
M. Sylvain Lalli, administrateur
M. Daniel Dufour, directeur général

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

M. Yvon Forest, directeur développement secteur agroalimentaire
M. Damien Chaput, agent de développement, Direction du développement des secteurs agroalimentaires
M^{me} Nathalie Lamy, agente de recherche, Direction des politiques, des analyses et de la planification stratégique

Ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs du Québec

M^{me} Marie-Claire Dumont, ingénieure forestière, Direction de la coordination opérationnelle

Centre ACER

M. Yves Bois, directeur général

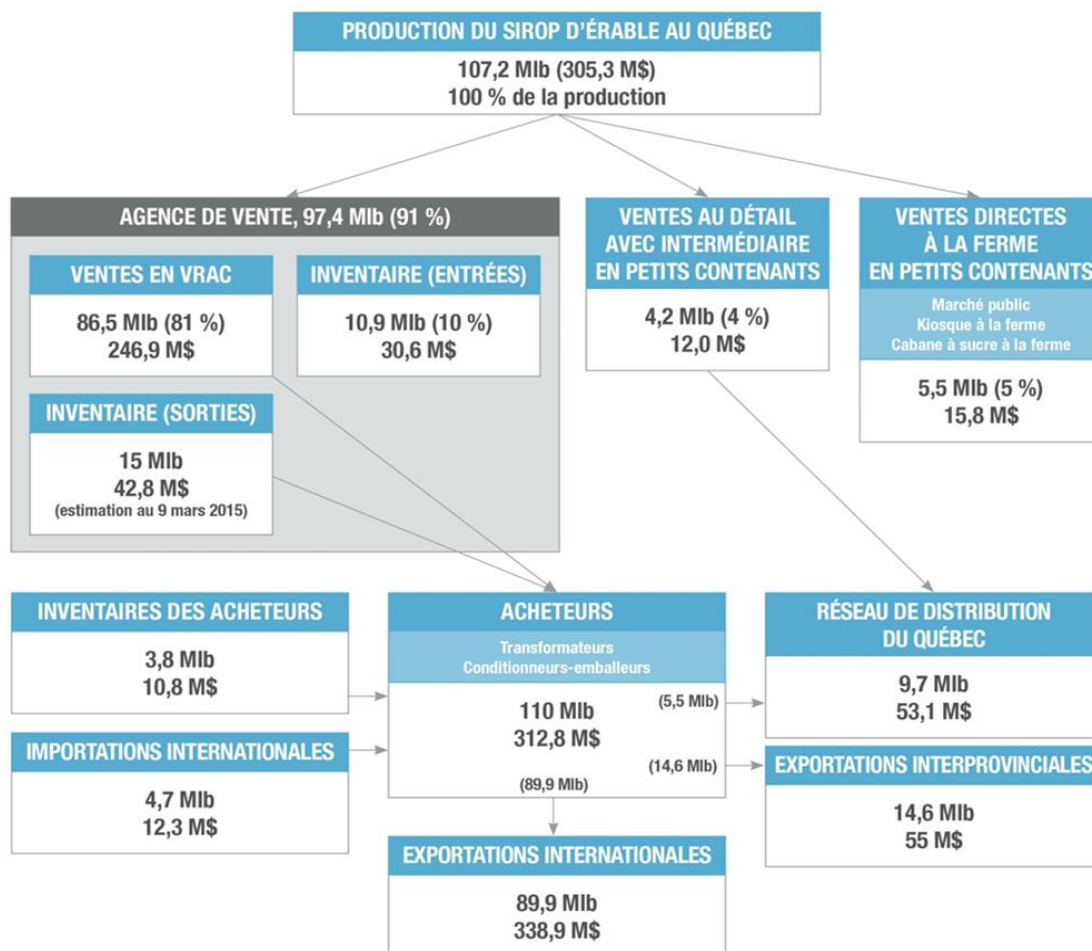
Agriculture et Agroalimentaire Canada

M. Roger Riverin, agent principal de développement
M. Bruno Arpin, agent de développement

²⁵ Plusieurs membres du conseil d'administration de la Fédération sont présents dans la salle.

Annexe 2

Circuit de commercialisation des produits de l'érable au Québec en 2015²⁶



²⁶ Il s'agit du graphique 6 publié dans la monographie du Ministère.