

Évaluation périodique des interventions de la
FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
ACÉRIQUES DU QUÉBEC
dans la mise en marché

30 juillet 2007
Dossier 141-20-02

TABLE DES MATIÈRES

1. LE MANDAT	3
2. LA SÉANCE PUBLIQUE	3
3. LES PARTICIPANTS	4
4. LA SITUATION DE L'INDUSTRIE	5
4.1 La demande et les marchés	5
4.2 La production	7
4.3 La transformation	7
4.4 La compétitivité	8
4.5 Les enjeux	8
5. L'ÉVALUATION ET LA PERTINENCE DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE LA FÉDÉRATION DANS LA MISE EN MARCHÉ	
5.1 Présentation de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec	9
5.2 Commentaires du Conseil de l'industrie acéricole (CIA)	13
5.3 Commentaires de monsieur Clément Nadeau	14
5.4 Commentaires du Centre Acer	14
6. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ	14
7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE	15
8. LES RECOMMANDATIONS	17

1. LE MANDAT

L'article 62 de la *Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche* (L.R.Q., c. M-35.1) (la Loi) prévoit que la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec doit procéder à une évaluation périodique des interventions des offices dans la mise en marché.

En effet, cet article précise que :

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

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

C'est en regard de cette obligation que la Régie a procédé à l'évaluation des interventions de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (la Fédération) en vertu du plan conjoint qu'elle administre. Il s'agissait du troisième exercice d'évaluation périodique, les deux précédents ayant eu lieu les 26 novembre 1996 et 14 novembre 2002.

2. LA SÉANCE PUBLIQUE

La Fédération et les intervenants de l'industrie ont été invités par la Régie à participer à une séance publique, tenue le 13 décembre 2006, à Victoriaville, afin de procéder à l'évaluation des interventions de l'administrateur du Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec (le plan conjoint) dans la mise en marché.

La Régie a fait publier préalablement un avis de séance publique dans le journal « La Terre de chez nous », édition du 30 novembre 2006.

Les objectifs poursuivis lors de cette rencontre étaient :

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

La Régie a invité la Direction des études économiques et d'appui aux filières du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), à préparer une monographie du secteur acéricole et les représentants de cette direction ont présenté une synthèse de cette monographie aux participants lors de la séance.

La Fédération a soumis à la Régie son évaluation de la pertinence et des résultats de ses interventions dans la mise en marché du produit visé. Le Conseil de l'industrie acéricole (CIA), M. Clément Nadeau et le Centre Acer ont également fait des présentations. Les intervenants ont été invités à présenter leurs commentaires et observations après chacune des présentations. Les documents déposés lors de la séance sont disponibles à la Régie.

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

3. LES PARTICIPANTS

La Régie est représentée par :

Monsieur Jean-Claude Blanchette, président de la séance
Madame Lise Bergeron, vice-présidente
Monsieur René Cormier, vice-président
Monsieur Guy Durivage, ing., responsable de l'inspection.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, Direction des études économiques et d'appui aux filières est représenté par :

Madame Johanne Godbout, coordonnatrice de l'approche filière
Monsieur Daniel Richard, secrétaire-coordonnateur, Filière acéricole
Madame Sarah-Sophie Julien, agente de recherche
Monsieur Luc Couture, président de la Table filière acéricole.

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

- Fédération des producteurs acéricoles du Québec
Monsieur Pierre Lemieux, président
Monsieur Serge Beaulieu, vice-président
Monsieur Rolland Urbain, vice-président
Monsieur Charles-Félix Ross, secrétaire général
Madame Anne-Marie Granger Godbout, secrétaire adjointe
M^e Louis Coallier, procureur (Miller Thomson Pouliot SENCRL)
- Conseil de l'industrie acéricole (CIA/CTAC)
Monsieur L. Michel Pitre, secrétaire général
Monsieur Luc Lussier, président (Directeur général, Citadelle)
- Produits d'érable Clément Nadeau
Monsieur Clément Nadeau
- Centre Acer
Madame Patrizia Ramacieri, directrice générale.

Les personnes et organismes présents lors de la séance sont :

- 9035-1990 Québec inc. (Gestion Multi-Eco)
Monsieur Pierre St-Germain
- 9071-4379 Québec inc. (Érablière J. Marie & Nicole Gilbert)
Monsieur Jean-Marie Gilbert
- 9103-6590 Québec inc. (Les Produits d'érable MSD)
Monsieur Luc Couture
- Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable
M^e Madeleine Lemieux, procureure (Paradis Lemieux Francis avocats)
- Centre d'expérimentation et de transfert technologique en acériculture (CETTA)
Monsieur Jacques Boucher
- Dominion & Grimm inc.
Monsieur Marcel Pépin
- Érablière André Bolduc
Monsieur André Bolduc

- Érablière J.C.T. Ouellet inc.
Monsieur Jean-Claude Ouellet
- Érablière Lapierre inc.
Monsieur Donald Lapierre
- Érablière M.D.F. inc.
Monsieur Marc Pelletier
- Érablière Varin
Madame Nicole Varin
Monsieur Harold Varin
- Ferme Claude Roy
Monsieur Claude Roy
- Financière agricole du Québec
Madame Julie Sauvageau, analyste
- L. B. Maple Treat
Monsieur Luc Bergeron
- La Printanière inc.
Madame Ginette Lachance
Monsieur Guy Nadeau
- Produits de l'érable St-Ferdinand B enr.
Madame Diane M. Boutin
Monsieur Bruno Boutin
- Monsieur Benoît Alain
- Monsieur Denis Mercier

4. LA SITUATION DE L'INDUSTRIE

M. Daniel Richard, agroéconomiste à la Direction des études économiques et d'appui aux filières du MAPAQ, dépose et présente succinctement le document nommé « Monographie de l'industrie acéricole du Québec ». Cette monographie permet aux participants de connaître la situation économique de l'industrie et son évolution au cours des cinq dernières années. Mme Sarah-Sophie Julien et M. Daniel Richard ont coordonné la rédaction de ce document avec la participation d'une dizaine de personnes de divers organismes gouvernementaux impliqués dans le secteur acéricole québécois. Les grandes lignes de la monographie sont résumées dans la présente section.

M. Richard débute en indiquant que la monographie porte sur la période 2000-2005 et que certaines données économiques et financières ne sont pas disponibles, ce qui a empêché de procéder à l'analyse de certains aspects.

4.1 La demande et les marchés

Au cours des cinq dernières années, la consommation mondiale de sirop d'érable est passée de 83 à 101 millions de livres, soit une augmentation marquée de 22 %. La répartition selon les pays se résume comme suit :

États-Unis	57 %
Canada	18 %
Autres pays	25 %

Il est à noter que la proportion de la demande des autres pays a augmenté de 7 % au cours de la période 2000 à 2005 (de 17,6 à 24,6 %). Les pays où la croissance est la plus forte sont le Japon (156 %), le Danemark (127 %) et l'Australie (115 %). En 2005, la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne demeuraient les principaux pays acheteurs de produits de l'érable en Europe avec 9,1 % des volumes, soit 6,5 millions de livres. Au total, le Québec a exporté ses produits de l'érable dans plus de 42 pays.

La tendance mondiale de consommation de sucre est globalement à la hausse mais de fortes disparités géographiques sont notées. Dans les pays en émergence (Chine, Inde, Corée, Brésil etc.), l'augmentation du niveau de vie crée une demande pour les produits sucrants. Dans les pays industrialisés, le vieillissement de la population et la préoccupation croissante pour la santé ont pour effet de diminuer légèrement la consommation. Par contre, l'augmentation prévue des dépenses de la population jusqu'en 2020 pourrait entraîner une demande additionnelle pour les produits de qualité.

Le Québec représente 80 % de la production mondiale, les autres provinces canadiennes 6 % et les États-Unis 14 %. Depuis 2000, les exportations canadiennes ont progressé de 27,7 % en volume et de 56 % en valeur, soit 165 millions de dollars. L'écart entre les pourcentages précédents est en grande partie attribuable à une appréciation de 32,4 % du dollar canadien face au dollar américain durant la période de cinq ans.

En 2005, le Québec a exporté 67,3 millions de livres de sirop d'érable et en a importé 2,0 millions de livres en provenance des États-Unis. Les exportations américaines se chiffraient à 10,1 millions de livres en 2005, soit plus du double par rapport à 2000 (augmentation de 113,1 % en cinq ans). Il est probable qu'une proportion de ce volume provienne initialement du Canada. Le tableau 1 résume ces dernières données.

Tableau 1

Volume des exportations et importations pour 2005, Canada, Québec et États-Unis
(millions de livres)

	Canada	Québec	États-Unis
Exportations	71,6	67,3	10,1
Importations	2,6	2,0	54,3

La production de sirop d'érable du Québec fut écoulee en 2005 selon la répartition suivante :

Vente en vrac	84 %
Vente au détail par un intermédiaire	4 %
Vente directe à la ferme	11 %
Autoconsommation des producteurs	1 %

Les ventes directes de la ferme aux consommateurs sont estimées à 8 millions de livres, et ce, depuis 2000 en l'absence de données officielles. Par ailleurs, l'écoulement en vrac est principalement destiné à une soixantaine d'acheteurs accrédités qui redistribuent les produits de l'érable sur le marché domestique ou à l'exportation. Les points de vente sont généralement les grands distributeurs et les épiceries, les boutiques spécialisées d'aliments fins ou de santé, le réseau HRI (hôtels, restaurants et institutions) ainsi que les cabanes à sucre.

Depuis la récolte record de l'année 2000, la Fédération gère un inventaire de sirop d'érable résultant de l'écart entre l'offre et la demande. Cet inventaire a augmenté jusqu'en 2004 pour atteindre 56,8 millions de livres puis a baissé à 48,1 millions de livres en 2005. Les données de 2000 à 2005 sont présentées au tableau 2.

Tableau 2

Inventaire de sirop d'érable détenu par l'agence de vente au dernier jour
des années de commercialisation 2000-2005
(millions de livres)

2000	2001	2002	2003	2004	2005
19,5	19,5	27,5	39,7	56,8	48,1

4.2 La production

Le sirop d'érable est produit exclusivement en Amérique du Nord et le Québec est de loin le plus important producteur au monde avec 79,5 % du volume. Le reste provient des autres provinces canadiennes (6,2 %) et des États-Unis (14,3 %).

Depuis 2000, le nombre d'entreprises acéricoles québécoises a diminué de 4,5 %, passant de 7 666 à 7 324 en 2005. En contrepartie, le nombre d'entailles a enregistré une hausse de 20,3 %, passant de 31,6 à 38,0 millions. On note une stabilisation de nombre d'entailles depuis 2004. En 2005, la région avec le plus grand nombre d'entailles est Chaudière-Appalaches (15,9 millions), suivie du Bas-Saint-Laurent-Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine (7,5 millions), de l'Estrie (5,6 millions) et de la Mauricie-Centre-du-Québec (4,2 millions).

Les données des fiches d'enregistrement des exploitations agricoles du MAPAQ permettent de constater une augmentation du nombre moyen d'entailles par entreprise. De 1995 à 2004, l'importance des entreprises de moins de 3 000 entailles est passée de 67,5 à 43,6 %. Pendant ce temps, le nombre d'entreprises de plus de 10 000 entailles a quadruplé (15,1 % des entreprises). Quant aux entreprises de plus de 30 000 entailles, leur nombre a connu une hausse marquée de 17 à 123 entre 1995 et 2004. Près de la moitié de ces entreprises se retrouvent au Bas-Saint-Laurent (43,9 %).

Depuis l'année 2000, le rendement moyen fut de 2,33 livres par entailles. Les saisons 2000 et 2003 ont affiché les meilleurs rendements moyens avec respectivement 2,88 et 2,59 livres par entaille. Côté qualité, on remarque une baisse de production des sirops ambrés et foncés (C et D) dont la proportion passe de 36,2 à 17,5 % du volume total entre 2000 à 2005. Pour cette même période, la proportion de sirops clairs et extra-clairs (A et AA) est passée de 35,7 à 54,3 %.

En ce qui concerne la performance financière, la chute du prix du sirop en 2000 et la faible production de 2001 ont entraîné une baisse des revenus à un niveau de 5,85 \$/entaille en 2001. À partir de 2002, la situation s'améliore et les revenus sont à la hausse pour atteindre 6,80 \$/entaille en 2005.

Les grandes entreprises sont plus profitables car leur coût de production est plus bas, leur rendement à l'entaille est supérieur et la qualité du sirop obtenu est meilleure. Le tableau 3 résume ces données.

Tableau 3
Principales données économiques selon la taille des entreprises en 2003

Nombre d'entailles	2 000 à 5 000	5 000 à 19 000	Plus de 19 000
Coût de production (\$/lb)	4,05	2,61	2,06
Rendement (lb/entaille)	2,25	2,41	2,65
Sirop A et AA (%)	27,00	34,00	38,00

4.3 La transformation

Le secteur de la transformation peut être caractérisé par deux types d'entreprises de petite taille et par des industries de deuxième et de troisième transformation. Le premier type d'entreprise de petite taille regroupe principalement des producteurs de moins de 3 000 entailles qui transforment sur une base saisonnière pour une clientèle locale. Ces entreprises ne tirent généralement pas leur principal revenu de la vente des produits de l'érable. Le second type, l'entreprise artisanale, transforme sur une base annuelle pour une clientèle locale et régionale. Certaines d'entre elles créent de nouveaux produits comme des boissons alcoolisées.

L'industrie de deuxième transformation représente une soixantaine d'entreprises, incluant une douzaine qui conditionnent du sirop en petits contenants. Ce sont des PME qui génèrent environ 500 emplois en région et dont le nombre d'employés se répartit comme suit :

1 à 10 employés	78 %
11 à 30 employés	18 %
31 à 150 employés	4 %

Seulement 13 % des entreprises sont certifiées dans le cadre d'un programme de qualité reconnu (HACCP ou ISO 9002).

L'industrie de troisième transformation compte une douzaine d'entreprises industrielles qui fournissent des produits de l'érable comme intrants dans le secteur alimentaire (boissons, pâtisseries, biscuits, confiseries, mets préparés, crèmes glacées et charcuteries). Aucune donnée n'est disponible sur le volume ainsi écoulé mais une évaluation sommaire permet d'estimer ce marché entre 200 000 et 400 000 livres. Par contre, ce marché présente un bon potentiel d'expansion.

4.4 La compétitivité

La compétitivité se définit comme la capacité d'offrir un produit similaire à un prix égal ou inférieur à la concurrence; la décision d'achat reposant principalement sur le prix. Plusieurs données positives permettent de mesurer l'évolution du Québec sous cet aspect. Par exemple, de 2000 à 2005, la part du marché américain détenue par le Québec est passée de 71 à 88 %, et ce, malgré la hausse du dollar canadien. Le prix moyen pondéré payé aux acériculteurs québécois a été de 2,29 \$/lb en 2005, comparativement à 1,76 \$/lb en 2000. Par contre, les prix moyens au Québec sont inférieurs à ceux des autres provinces puisqu'une très grande proportion de leur production est vendue au détail. Ce constat pourrait être un avantage pour le Québec, selon la définition d'Agriculture et Agroalimentaire Canada puisqu'il permet d'offrir un produit similaire à un coût inférieur.

4.5 Les enjeux

Malgré une insuffisance de statistiques, particulièrement pour la transformation et la distribution, les auteurs de la monographie ont identifié quatre grands enjeux qui permettraient à l'industrie acéricole québécoise de se développer au cours des années à venir.

Les relations d'affaires

La compétitivité repose sur les liens d'affaires harmonieux entre les différents acteurs d'une filière. Un resserrement des liens est primordial, surtout dans un contexte d'exigences accrues des consommateurs et de recherche de nouveaux marchés.

Opter pour une logique client

L'offre doit répondre aux besoins et aux exigences des consommateurs afin de les satisfaire. Un des points cruciaux à ce sujet pour les produits de l'érable est la qualité. Pour atteindre ce but, une structure de certification permettant le contrôle de la qualité à tous les maillons de la chaîne devrait être mis en place. Jusqu'à maintenant, peu d'entreprises travaillent dans le cadre d'un programme de qualité reconnu (HACCP ou ISO 9002). La structure de prix basée sur la couleur pourrait être actualisée afin de privilégier des critères recherchés par les clients.

Connaissance et stratégies des marchés

La connaissance des marchés est cruciale pour tous les intervenants. Le partage des expertises entre la Fédération et les transformateurs pourrait être effectué pour déterminer les orientations de développement des marchés locaux et internationaux. La valorisation du sirop par la filière acéricole pourrait entraîner l'accroissement de la demande, une hausse des revenus, une réduction de l'inventaire et même une reprise ordonnée du développement des érablières au profit des régions.

Positionnement des produits de l'érable : de nouvelles options?

L'acériculture doit relever le défi lié au vieillissement de la population, à l'augmentation de l'obésité et du diabète ainsi qu'à la promotion d'une alimentation moins riche en sucres. Il serait opportun pour l'industrie d'étudier les vertus du sirop d'érable sur la santé. La recherche et le développement sont des éléments primordiaux pour créer de nouveaux créneaux porteurs. Certains éléments, comme la mise au point de produits, le conditionnement et la commercialisation pourraient être ciblés.

5. L'ÉVALUATION ET LA PERTINENCE DES RÉSULTATS DES INTERVENTIONS DE LA FÉDÉRATION DANS LA MISE EN MARCHÉ

5.1 Présentation de la Fédération

La Fédération dépose à la Régie son troisième rapport d'évaluation de l'administration du plan conjoint qui présente les différentes interventions dans la mise en marché du sirop d'érable effectuées au cours des dernières années. Mme Anne-Marie Granger Godbout procède à la présentation du rapport.

La Fédération considère avoir rencontré les trois objectifs généraux des plans conjoints, tels que précisés dans le rapport de consultation de la Régie sur les évaluations périodiques. De plus, la Fédération conclut que la croissance du secteur a bénéficié de l'ordre et de la stabilité que procure la mise en marché collective des produits acéricoles. Les investissements des producteurs dans la recherche et le développement des marchés auraient également eu un effet de levier pour l'ensemble de l'industrie. Le rapport reprend par la suite les données tirées de la monographie et jugées plus pertinentes pour démontrer l'impact des interventions du plan conjoint.

Le chapitre « Historique du plan conjoint » résume l'évolution de la mise en marché du sirop d'érable depuis 1958. Parmi les éléments énumérés, la Régie retient les principales interventions de la Fédération depuis la dernière évaluation périodique de 2002 :

- les conventions de mise en marché du sirop d'érable;
- la modification du plan conjoint de 2001 visant la vente en petits contenants via un intermédiaire;
- l'agence de vente unique et obligatoire;
- le contingentement de la production;
- les modifications du calcul du contingent pour tenir compte de la récolte 2004, des sirops présentant des défauts de saveur « VR5 » et des ventes historiques de sirop sur le marché de détail prises en compte à 100 %;
- la diminution des inventaires en 2005 et 2006.

Après une période de remous et de contestations juridiques, la Fédération considère que le plan conjoint a atteint un stade de maturité. Les décisions successives de la Cour d'appel sur le rôle des offices de producteurs et de la Cour suprême suite à la dissolution du RCPEQ ont entraîné un changement du climat entre les intervenants. Dans le but de représenter plus fidèlement la réalité des producteurs, le système de contingentement a été modifié à quelques reprises pour minimiser les irritants. Les relations avec les acheteurs se sont également améliorées; la convention de mise en marché a été négociée pour une première fois avec la majorité des acheteurs, et ce, pour une période de deux ans (récoltes 2007 et 2008). La Fédération prévoit que les changements dans les années à venir auront moins d'amplitude, ils viseront à peaufiner les outils en place et à amener une croissance harmonieuse de l'industrie.

Objectifs et moyens mis en œuvre de 2002 à 2006

Pour démontrer la pertinence des interventions du plan conjoint au cours des dernières années, la Fédération a identifié cinq objectifs majeurs :

REVENU	améliorer et sécuriser le revenu des entreprises acéricoles
MARCHÉS	promouvoir le produit visé et développer les marchés
QUALITÉ	améliorer et assurer la qualité du produit
OFFRE	gérer adéquatement la production afin de répondre à la demande et minimiser les surplus
RECHERCHE	développer les connaissances.

Pour chacun des objectifs, la Fédération présente dans son rapport la liste des moyens mis en œuvre.

Devoirs de l'administrateur

Afin de démontrer que la Fédération a accompli adéquatement ses fonctions d'administrateur du plan conjoint, elle énumère les actions réalisées depuis 2002 comme organisation :

- miser sur la communication pour assurer la vie démocratique de l'organisation;
- assurer la gestion efficace des outils de mise en marché;
- veiller au respect des conditions de mise en marché.

Règlements du plan conjoint

Depuis novembre 2002, date de la précédente évaluation périodique, la Fédération a fait approuver un nouveau règlement, soit le *Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles*. De plus, elle a présenté neuf modifications de règlement qui furent approuvées par la Régie et procédé à un allègement réglementaire par la demande d'abrogation de six règlements et ordonnances devenus désuets. La Fédération a également travaillé sur un projet de *Règlement sur les normes et le classement du sirop en petits contenants*.

Comités de travail

Afin de favoriser une implication des producteurs et d'identifier des pistes de solution sur des problématiques particulières, la Fédération a mis sur pied huit comités de travail qui font des recommandations au conseil d'administration :

- Finances
- Mise en marché
- Terres publiques
- Promotion
- Certification Sirop
- Acériculture biologique
- Problématique des producteurs-transformateurs
- Contingentement.

Syndicats acéricoles régionaux

La Fédération compte 11 syndicats régionaux affiliés et elle supporte leurs activités. Entre 2002 et 2006, le support financier de la Fédération est passé de 150 000 à 236 000 \$, entre autres pour les mises en place de l'agence de vente et du contingentement. De plus, à chaque année, la Fédération réserve un montant global de 10 000 \$ pour la réalisation de projets régionaux initiés par les syndicats. La Fédération a également développé une stratégie de communication en 2004-2005 visant à améliorer les échanges avec ses producteurs, diffuser adéquatement l'information disponible et s'assurer de la compréhension des communications.

Relations avec les partenaires et intervenants du secteur

La Fédération collabore aux diverses instances du secteur acéricole pour favoriser la pérennité et le développement du secteur :

- Comité de surveillance de la convention de mise en marché;
- Conseil d'administration du Centre Acer;
- International Maple Syrup Institute (IMSI);
- Union des producteurs agricoles (UPA);
- Table pancanadienne sur l'acériculture (Comité aviseur du programme PICAA);
- Comité d'évaluation du programme d'aide au développement des marchés (programme complémentaire de la FADQ);
- Table filière acéricole.

Analyse des résultats des interventions

La Fédération considère que les producteurs bénéficient de revenus plus élevés depuis la mise en place de l'agence de vente car les prix sont maintenus malgré des surplus importants. Selon son analyse, l'impact des interventions depuis 2002 se chiffre au total à 240 millions de dollars, tel que l'indique le tableau 4.

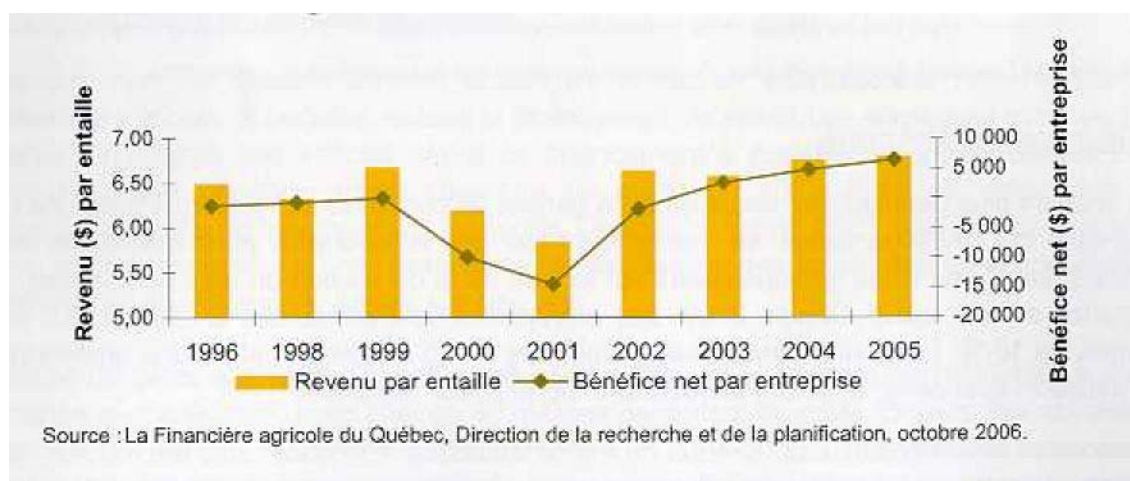
Tableau 4
Revenus de la vente du sirop d'érable en vrac

	2006	2005	2004	2003	2002
Chiffre d'affaires à la ferme avec intervention (millions \$)	133	126	134	122	115
Chiffre d'affaires à la ferme sans intervention (millions \$)	90	90	60	60	90
Écart	+ 43	+ 36	+ 74	+ 62	+ 25

Le graphique 1, extrait de la monographie, fait état d'un bénéfice net par exploitation en progression puisqu'il est passé en 5 cinq ans de – 12 000 \$ à 7 000 \$ par an, soit une augmentation de près de 19 000 \$ par an en moyenne par entreprise spécialisée en acériculture.

Graphique 1

Évolution du revenu par entaille et du bénéfice net des entreprises acéricoles, Québec, 1996-2005



Les efforts de promotion portent fruit. Les ventes enregistrées aux caisses des grands distributeurs du Québec sont en progression, tel que le démontre le tableau 5.

Tableau 5
Ventes sur le marché du Québec
(dollars)

2003	5 782 427
2004	6 970 766
2005	7 955 606

Source : AC Nielsen.

Note : Les ventes sur le marché québécois n'incluent que les ventes de sirop d'érable avec code barre chez les grandes bannières d'épiceries, ce qui peut correspondre à 20 % du marché québécois.

Un produit de qualité

Depuis 1995, un règlement sur la qualité du sirop est en vigueur. À chaque année, l'ensemble des barils livrés à l'agence est inspecté par une firme externe. Il faut noter que l'agence détient depuis 2004 une certification Écocert lui permettant de transiger du sirop d'érable certifié biologique. Le programme volontaire de certification Siropro permet également aux consommateurs de s'assurer qu'ils achètent un produit de qualité supérieure car les producteurs doivent rencontrer les normes établies dans un cahier de charges.

Au cours des deux dernières années, une enquête menée par la Fédération met en évidence l'importance d'améliorer le contrôle de la qualité sur le sirop vendu au détail. En effet, en 2006, sur 302 échantillons analysés, 46 % présentaient des défauts majeurs :

- produits conformes : 31 %
- produits avec défauts mineurs : 23 %
- produits avec défauts majeurs : 46 %

Les défauts majeurs de qualité sont les suivants :

- écart de plus d'une classe entre celles déclarée et analysée;
- défaut de saveur VR ou NC;
- défaut majeur de limpidité (dépôts);
- défaut de pureté;
- densité inférieure à 66,0° Brix.

Stabilisation et gestion rigoureuse de l'offre

La mise en place des contingents, le développement d'incitatifs à la réduction de la production (congé de production) et l'écoulement des inventaires ont permis de se rapprocher du niveau d'équilibre entre l'offre et la demande, tel que l'indique le tableau 6.

Tableau 6
Volume total en inventaire
(millions de livres)

Catégorie	Mars 2005	Mars 2006	Mars 2007 ⁽¹⁾
Biologique	8,1	8,9	5,9
Régulier	59,3	39,0	35,6
Total	56,1	47,9	41,5

⁽¹⁾ À la suite à la dissolution du RCPEQ, un volume de 3,2 M livres de sirop régulier est ajouté à l'inventaire prévu en mars 2007

Les indicateurs de performance

Afin de démontrer la pertinence de ses interventions, la Fédération a établi une série d'indicateurs économiques que la Régie a choisi de résumer dans le tableau 7.

Tableau 7
Indicateurs de performance établis par la Fédération
par périodes d'évaluation de la Régie

Indicateurs	1990-1996	1997-2002	2002-2006	Écart depuis la dernière évaluation
Revenus/entaille (\$/entaille)	3,42	4,14	4,52	+ 9,2 %
Prix pondéré du sirop d'érable (\$/livre)	1,57	1,92	2,11	+ 9,9 %
Chiffre d'affaires à la ferme (000 \$)	68 908	124 007	165 900	+ 33,8 %
Exportations canadiennes (000 livres)	33 726	55 191	75 000	+ 36 %
Exportations canadiennes (000 \$)	73 687	114 695	177 000	+ 54 %
Qualité du sirop vendu sur le marché de détail (% de non-conformité majeure de qualité)	---	---	46 %	---
Qualité du sirop vendu en vrac (% de barils jugés « non optimum » pour la conservation du sirop)	---	---	65 %	---
Ratio inventaires détenus/réserve stratégique	---	---		---
% de vérification des entreprises	---	---	11 %	---
% de dossiers non conformes et non réglés (hors cour)	---	---	3,7 %	---

5.2 Commentaires du Conseil de l'industrie acéricole (CIA)

Le Conseil de l'industrie acéricole fut fondé en 2002; il représentait au départ 18 membres. En 2006, leur nombre est de huit. Depuis 2005, le CIA s'est joint au Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation (CTAC). M. Michel Pitre, secrétaire général, présente à la Régie et aux participants les observations du Conseil.

Les deux éléments centraux du mémoire du CIA sont le climat de confiance déficient au sein de l'industrie acéricole et le manque de transparence des actions de la Fédération.

En ce qui concerne le climat régnant dans le secteur acéricole, le mémoire cite plusieurs extraits du rapport de l'évaluation périodique précédente paru en février 2003. En résumé, le Conseil rappelle que la Régie constatait alors un climat tendu entre les intervenants de l'industrie et recommandait que la Filière soit la structure permettant la concertation et le développement durable de l'acériculture au Québec.

Quant au manque de transparence de la Fédération, le Conseil cite à nouveau des éléments du précédent rapport de l'évaluation périodique, dont l'énoncé qui suit :

« Pour contribuer à l'amélioration du climat de confiance entre la Fédération et les intervenants, la Régie recommande à la Fédération de faire des efforts requis pour améliorer la transparence de l'application de la convention et des règlements qu'elle a adoptés et en diffuser les résultats ».

Pour démontrer le manque de transparence de la FPAQ, le Conseil énumère les points suivants :

- La convention permet à la Fédération de vendre des inventaires en vrac à l'étranger, ce qui est préjudiciable en terme de perte de contrôle de la qualité, en perte d'emplois dans les régions du Québec et en perte de revenus dû à l'absence de valeur ajoutée et à la création d'une concurrence étrangère utilisant notre matière première. Le rapport annuel de 2004 de Citadelle est également cité en indiquant que la Fédération peut concurrencer cette coopérative sur ses marchés;
- La convention sur la gestion des inventaires qui lie l'entreprise Décacer avec la Fédération n'est pas homologuée contrairement à celle avec Citadelle;
- L'obligation pour le CIA de demander un siège pour les acheteurs-transformateurs sur le comité de travail chargé d'élaborer le plan stratégique visant les activités génériques de promotion des produits de l'érable sur les marchés internationaux;
- L'obligation pour les acheteurs autorisés de fournir la liste de leurs clients avec leurs coordonnées pour participer au Programme de partenariat à l'exportation annoncé le 10 octobre 2003 ainsi que les nouvelles obligations de la version 2006 du même programme.

Le Conseil a voulu, dans son mémoire, répondre aux quatre questions suggérées par la Régie dans le cadre de l'évaluation périodique.

Comment évaluez-vous la position concurrentielle de l'industrie acéricole québécoise?

L'industrie acéricole québécoise évolue dans une situation de monopole qui lui permet de survivre malgré les tensions qui sévissent en son sein.

Quels sont les succès et les menaces de l'industrie en regard d'une mise en marché efficace et ordonnée du produit visé pour répondre aux besoins du marché? Quels moyens doit-on prendre pour atteindre cet objectif?

Le sirop transigé au noir constitue une grande menace pour l'industrie, le Conseil évalue la quantité à plus de 7 millions de livres annuellement. De plus, l'inspection et la classification place l'office en conflit d'intérêts car il est le donneur de commandes. La médiatisation des problèmes de qualité du sirop en entrepôt a touché les membres du conseil qui ont dû tenter d'expliquer la situation à leurs clients. Le CIA recommande que les opérations de classement et d'inspection soient dorénavant effectuées par l'ACIA.

Le plan et les règlements actuels en vertu du plan conjoint donnent-ils les résultats escomptés? Quelles sont les améliorations souhaitées?

Partiellement, tous les intervenants auraient intérêt à établir une meilleure concertation et à faire preuve d'une plus grande transparence, dans le respect des rôles de chacun.

La concertation actuelle entre la Fédération et les intervenants de l'industrie permet-elle de saisir les opportunités du marché et de développer le secteur adéquatement?

Le Conseil déplore qu'il y ait trop peu d'exemples de concertation. Le cas de l'entente entre la Fédération et Costco démontre l'effet de cannibalisation des marchés. Les transformateurs avaient jusque-là maintenu l'équilibre avec les grandes surfaces et avaient su résister à leurs nombreuses demandes de marques privées.

En conclusion, le Conseil souligne que la convention de 2007-2008 est la première qui fut négociée et souhaite que cet événement marque le début d'une nouvelle ère de concertation pour l'ensemble de l'industrie.

5.3 Commentaires de monsieur Clément Nadeau

M. Clément Nadeau se présente comme acheteur de sirop qui s'approvisionne auprès d'acheteurs accrédités. Il affirme ne plus être producteur depuis 1989. Lors de la séance, il dépose deux copies de son mémoire qui sont remises aux présidents de la Fédération et de la séance.

M. Nadeau indique que les producteurs acéricoles ont dû investir pour se développer. Il considère que le droit de propriété et la liberté des acériculteurs sont disparus avec la mise en marché collective obligatoire. Il juge que seules les entreprises de grande taille peuvent survivre dans ce contexte et que de nombreux producteurs sont déçus du système en place. M. Nadeau poursuit son objection contre toute forme de mise en marché collective et conclut en souhaitant l'abolition des mécanismes de contrôle du plan conjoint pour redonner la liberté aux producteurs.

5.4 Commentaires du Centre Acer

Mme Patrizia Ramacieri, directrice générale, dépose le mémoire du Centre Acer à la Régie et le présente aux participants. Elle indique que le Centre est le fruit d'un partenariat entre le gouvernement et l'industrie qui fut mis sur pied en 1997 pour subvenir aux besoins en matière de recherche, de développement et de transfert technologique pour l'ensemble de l'industrie acéricole.

Le Centre considère qu'il est impératif, pour le développement de l'industrie, qu'elle évolue pour répondre aux besoins des consommateurs. La rareté et le prix relativement élevé des produits de l'érable comme source de sucre en fait un produit de niche qui doit se différencier par son goût.

Dans le contexte actuel de vieillissement de la population et de croissance des problèmes de santé comme l'obésité et le diabète, les produits de l'érable auront comme défi au cours des prochaines années de faire face à une campagne de sensibilisation sur les effets néfastes du sucre. L'industrie devra démontrer qu'elle offre aux consommateurs un produit de qualité qui présente des attributs bio-actifs tels que l'antioxydation.

Le Centre travaille activement sur le volet qualité. En collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, il a développé en 2004 la Roue des saveurs et travaille actuellement sur l'élaboration d'une nouvelle classification harmonisée basée sur le goût et la couleur. Le Centre Acer a également produit un guide de bonnes pratiques de fabrication appelé le Cahier de transfert technologique (CTTA). Il forme, au moyen d'une série de cours, les intervenants qui offrent des services conseils en acériculture. Le Centre Acer œuvre aussi sur le volet de diversification des produits afin de créer des produits innovateurs ayant une valeur ajoutée toujours plus grande.

Mme Ramacieri conclut que si l'industrie acéricole veut atteindre son plein potentiel, il est essentiel que tous les intervenants partagent une vision commune et oeuvrent en concertation afin d'optimiser les résultats. En ce sens, l'industrie doit continuer d'appuyer le Centre Acer dans sa mission de développer des produits fins et de qualité que les consommateurs aimeront savourer plus fréquemment. Cette recherche de la qualité assurera le développement de l'industrie.

6. L'IDENTIFICATION DES CIBLES STRATÉGIQUES ET DES PRIORITÉS DE L'ADMINISTRATEUR DU PLAN CONJOINT EN VUE D'OPTIMISER LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT VISÉ

Le mémoire et la présentation de la Fédération lors de la séance indiquent à la Régie que, pour les prochaines années, les cibles de la Fédération seront :

Cible 1 – Développer les marchés

Le développement des marchés pour les produits de l'érable s'appuiera sur une stratégie visant :

- le développement des connaissances sur les caractéristiques et les bénéfices santé des produits de l'érable;
- l'éducation des consommateurs sur les propriétés et les multiples utilisations possibles des produits de l'érable;
- l'exploitation du potentiel des marchés à forte valeur ajoutée (usages alimentaires ou non alimentaires).

Moyens privilégiés :

- recherche
- campagnes ingénieuses d'information, de formation et de promotion.

Cible 2 – Améliorer et garantir la qualité du produit

Une garantie de la qualité du sirop mis en marché sera favorisée par une connaissance des facteurs qui affectent la qualité du sirop en petits contenants et de l'inventaire des barils qui servent à la livraison et à l'entreposage du sirop en vrac.

Moyens privilégiés :

- obtention de l'approbation du projet de *Règlement sur les normes et le classement du sirop en petits contenants*;
- développement et mise en œuvre d'un plan d'action pour améliorer la qualité du sirop en petits contenants;
- développement et mise en œuvre d'un plan d'action pour améliorer le stock de barils afin de préserver la qualité du sirop en vrac.

Cible 3 – Gérer l'offre de produit pour répondre adéquatement à la demande

Les programmes de promotion sont efficaces, les ventes vont bien et les surplus d'inventaires sont à la baisse. Dans ce contexte, il sera nécessaire de planifier une augmentation de la production qui soit la plus équitable possible.

Moyens privilégiés :

- Établir une politique d'allocation de la croissance claire, équitable et structurante.

7. L'ANALYSE ET LES COMMENTAIRES DE LA RÉGIE

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

La Régie se doit d'indiquer que les dossiers qui font actuellement l'objet de séance publique ou de délibéré, notamment les demandes d'approbation de plan conjoint et de réglementation sur les normes de qualité du sirop d'érable en petits contenants, ne peuvent faire l'objet de l'analyse et des commentaires qui suivent.

La situation décrite dans la monographie de l'industrie acéricole au Québec permet de constater une évolution de la situation depuis la dernière évaluation quinquennale. On peut y observer une consolidation graduelle par une augmentation du nombre d'entailles par

entreprise. Par ailleurs, le nombre d'entreprises de production acéricole demeure relativement stable, avec des effets certains dans l'économie des régions productrices dont certaines ont connu un développement important. On constate également un développement des marchés, principalement au niveau des exportations, et une stabilisation du niveau de la réserve de sirop d'érable et même l'accélération de son écoulement au cours des derniers mois.

La Fédération, pour sa part, met en évidence dans le rapport présenté une bonification du bénéfice net annuel par exploitation de 19 000 \$ en moyenne, entre 2001 et 2005. De plus, ses interventions en promotion ont contribué à une augmentation des ventes sur le marché québécois pour la période observée de 2003 à 2005. L'augmentation du volume des exportations est également significative pour cette période.

Relativement à la qualité du produit, la Fédération applique le *Règlement des producteurs acéricoles sur les normes de qualité et le classement* qui permet l'inspection par une firme neutre de la qualité de tous les barils de sirop livré conformément aux dispositions réglementaires et conventionnelles en application. L'agence détient de plus la certification Écocert pour transiger le sirop d'érable certifié biologique et applique le programme volontaire Siropro pour les ventes faites aux consommateurs. Malgré ces efforts, la Fédération constate après vérification qu'au cours de la période 2002-2006, 46 % des échantillons vérifiés de sirop offert au détail présentaient des problèmes majeurs de conformité aux normes de qualité exigées. Pour le sirop livré en baril, 65 % des barils inspectés et classés ne présentaient pas des conditions optimales pour assurer la conservation du sirop.

Concernant la gestion de l'offre du sirop par l'Agence de vente, la Régie observe depuis la dernière évaluation que la Fédération a appliqué des mesures de contrôle et des incitatifs pour régulariser la production et faciliter l'écoulement de la réserve de sirop.

La Régie constate également parmi les résultats des interventions de la Fédération une amélioration des relations avec l'ensemble des producteurs; le nombre de dossiers en litige demeure toutefois important et le calendrier public des séances de la Régie en témoigne.

Au niveau des relations avec les acheteurs, la Régie observe qu'elles demeurent difficiles et affectées selon eux par un climat de confiance qui demeure déficient et par un manque de transparence. Certains ont cependant souligné que la convention négociée et acceptée pour les années 2007 et 2008, par les acheteurs représentant une très large proportion du volume de sirop commercialisé, pourrait être le début d'une nouvelle ère dans l'industrie de l'érable.

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

1. Les marchés à développer

L'évolution démographique et les exigences nutritionnelles des consommateurs préoccupés davantage de leur bien-être posent des défis importants de positionnement des produits de l'érable; divers marchés sont à combler mais plusieurs auront des exigences et des caractéristiques particulières sans compter les nouveaux débouchés qui ne sont pas encore connus. Dans un tel environnement, la connaissance des besoins spécifiques de chacun de ces marchés potentiels, la réponse à ses exigences ainsi que l'amélioration et le suivi de la qualité par tous les intervenants sont des conditions de succès pour une mise en marché efficace.

Tenant compte des statistiques de la Fédération sur le pourcentage élevé de contenants, en barils et en petits formats, qui ne rencontrent pas les normes souhaitées, il est impératif que les principaux intervenants de cette industrie, soit les producteurs et les acheteurs visés par la Convention, se donnent un plan d'action ferme pour assurer la crédibilité et la confiance dans la qualité du produit; c'est la condition préalable au développement des marchés des produits de l'érable. Il y a donc là place à l'initiative de chacun et à la nécessaire concertation des intervenants de l'industrie dans le respect des rôles de chacun.

2. Une gestion équilibrée de la production et de la réserve

La réserve de sirop d'érable, jugée difficilement supportable encore récemment, semble en bonne voie de remplir sa mission, soit de permettre un approvisionnement régulier des

besoins du marché qui ne soit pas affecté par les aléas climatiques des saisons de production. Un équilibre doit être maintenu entre la production et la réserve au bénéfice de l'ensemble des intervenants de l'industrie.

3. Le respect des dispositions réglementaires et conventionnelles

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

La Régie constate une diminution récente du nombre de dossiers relatifs à des infractions aux règles de production et de mise en marché du produit visé par le plan conjoint. Elle estime cependant que des efforts devraient être faits pour développer des incitatifs qui valorisent le respect des dispositions réglementaires et conventionnelles.

8. LES RECOMMANDATIONS

1. La concertation face aux défis stratégiques pour l'avenir de l'industrie

Les intervenants, et la Régie dans son analyse de la section précédente, identifient des défis auxquels seront confrontés les intervenants qui sont préoccupés par l'avenir de l'industrie acéricole. La table filière acéricole semble l'instance reconnue par tous pour travailler en concertation sur les dossiers stratégiques qui impliquent les intervenants de l'industrie. La Régie invite les participants à cette table à identifier parmi ces défis ceux qui justifient la contribution de l'ensemble et à contribuer à un plan d'action qui ciblera les moyens susceptibles d'atteindre les résultats attendus et le rôle de chacun à cet égard.

2. Le respect des dispositions régissant la production et la mise en marché du produit visé par le plan conjoint

Pour éviter que la crédibilité du système de mise en marché du produit visé par le plan conjoint ne soit compromise par ses difficultés d'application et l'opposition d'intervenants, la Régie recommande à la Fédération de prendre les moyens pour identifier, mesurer et évaluer les causes qui continuent de miner la confiance d'intervenants de l'industrie face à ses interventions.

La Régie invite la Fédération et les représentants des acheteurs visés par la Convention à développer des incitatifs qui valorisent le respect des dispositions réglementaires et conventionnelles.

3. La planification stratégique

La Régie recommande à la Fédération de se doter d'une planification stratégique qui compléterait son identification de cibles stratégiques et de moyens en justifiant ses choix d'objectifs pertinents pour l'avenir de l'industrie et en précisant les indicateurs qui permettront d'en mesurer l'évolution.

Jean-Claude Blanchette

Lise Bergeron

René Cormier