



INFO-SIROP

BULLETIN D'INFORMATION
DE LA FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS
ACÉRIQUES DU QUÉBEC

Octobre 2001

2003 : Le Règlement de vente donne des résultats...

Nous sommes le 1^{er} mars 2003. Cela fait plus d'un an que la Régie des marchés agricoles a décrété le *Règlement de vente du produit visé par le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec*. Grâce à ce Règlement, les producteurs acéricoles ont réussi à soutenir pour l'année 2002 leurs revenus à la ferme en exigeant des acheteurs un prix stable et juste, et ce, malgré un excédent de production. En effet, parce que les producteurs supportent collectivement les inventaires de sirop qui n'ont pas trouvé preneurs immédiatement, nous avons pu éviter de devoir accorder des concessions de prix injustifiées aux acheteurs, comme celles accordées en 1999 et 2000. De toute façon, ces derniers, peu importe la baisse de prix accordée, n'achètent jamais plus que leur besoin annuel.

Aussi, depuis un an, les producteurs acéricoles bénéficient d'un programme de soutien des prix offert par la nouvelle Financière agricole. Ce programme garantit aux producteurs 90% de la valeur du sirop qu'ils mettent en marché aux prix de la convention. Le montant garanti est versé au printemps dès la livraison de leur récolte aux entrepôts de la Fédération et à ceux des acheteurs autorisés. Ce programme est financé conjointement par la Financière agricole et le Fonds spécial des producteurs acéricoles pour les gestions des inventaires. Il permet de défrayer le coût des intérêts sur les avances consenties aux producteurs et remboursées au fil des ventes. Concernant les inventaires invendus et détenus à la Fédération, ces derniers, gérés par les producteurs, constituent une réserve stratégique pour garantir l'approvisionnement continu des marchés ainsi que leur développement.

À ce sujet, la Fédération est en voie d'accroître ses activités de promotion générique à l'échelle provinciale et les acheteurs, forts d'un prix stable et d'une garantie d'approvisionnement, poussent plus que jamais leurs ventes à l'étranger. D'ailleurs, les acheteurs ont réalisé qu'ils avaient plus à gagner à travailler avec l'ensemble des producteurs, dans un véritable partenariat où il existe un partage équitable des risques et des revenus, qu'à entretenir l'incertitude sur les marchés. Enfin, le RCPÉQ Inc. n'existe plus. Les producteurs acéricoles lésés en 1990 et 1991 ont été remboursés et la Fédération mandate la firme Cintech Agroalimentaire pour effectuer les opérations de classement et d'inspection.

Bref, cette vision d'avenir de l'organisation de la mise en marché du sirop d'érable traduit parfaitement les aspirations de la vaste majorité des 10 000 acériculteurs et acéricultrices du Québec. C'est d'ailleurs pourquoi la Fédération présentera à nouveau, cet automne, aux acheteurs et à la Régie, le projet de règlement de vente adopté l'an dernier par les producteurs. C'est pourquoi la Fédération maintiendra aussi ses demandes auprès de la Financière agricole pour l'obtention d'un programme de soutien des prix en acériculture.

Si les dernières décisions de la Régie ont été décevantes, ce n'est pas une raison suffisante pour baisser les bras. Au contraire, il faut maintenir nos positions et exercer encore plus de pression. Nos demandes sont légitimes. Notre projet de mise en marché est crédible et semblable à ce qui existe déjà dans la plupart des autres productions agricoles au Québec. L'incompréhension de la Régie est certes préoccupante. C'est à nous de tout mettre en œuvre pour qu'elle comprenne, une fois pour toute, que la coupe est pleine et qu'elle doit apporter les correctifs appropriés qui permettront une mise en marché ordonnée du sirop d'érable.

Pierre Lemieux, président

LES ACERICULTEURS SONT A BOUT DE SOUFFLE

La Fédération des producteurs acéricoles évalue à plus de 20% le nombre d'entreprises acéricoles au Québec qui éprouveraient présentement de sérieuses difficultés financières. Le taux d'arrérages des entreprises acéricoles est présentement, tant à la Financière agricole qu'à la Société du crédit agricole, de 12%, ce qui est comparable à celui observé dans le secteur porcin pendant la crise qui a suivi l'effondrement des prix du porc à la fin de 1997.

UNE AGENCE DE VENTE POUR 2002

La Fédération revient à la charge, cet automne, avec le projet de créer pour 2002 une agence de vente unique pour le sirop d'érable en grands contenants. Le projet présenté aux acheteurs, le 6 septembre dernier, reprend essentiellement les principes du règlement de vente adopté l'an dernier à l'assemblée générale annuelle de la Fédération. Le règlement de vente permet d'exiger des acheteurs, peu importe le niveau de la récolte, un prix stable et juste pour le sirop d'érable. Il permet également aux producteurs de supporter collectivement leurs inventaires par une mise en commun des revenus (« Pooling »).

UN PROGRAMME DE SOUTIEN DES PRIX

Dans l'éventualité de l'entrée en vigueur et de l'application pour la récolte 2002 du Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec croit qu'il est important de lier le mécanisme du Règlement avec un programme complémentaire de soutien des prix. Un tel programme, en plus de pallier aux problèmes de liquidités de certaines entreprises, permettrait de créer également pour les producteurs un incitatif important à respecter le Règlement. Ce programme devrait être offert dès 2002 par la nouvelle Financière agricole. Ce programme qui serait complémentaire au programme de paiement anticipé permettrait aux producteurs acéricoles d'obtenir sur les sirops d'érable des catégories AA, A, B et C qu'ils livrent à la Fédération ou à un acheteur autorisé, une avance qui représente 95% du prix conventionné pour chacune de ces catégories. Cette avance complémentaire serait versée au même moment que celle du programme de paiement anticipé. La Fédération croit que les avances consenties seront alors suffisantes pour fournir les liquidités demandées par les producteurs. En effet, le volume de livraison annuel des catégories AA, A, B et C représente, bon an mal an, 87% de tout le sirop d'érable livré. En garantissant aux producteurs une avance correspondant à 95% du prix conventionné de ces catégories, ces derniers seraient assurés de recevoir une avance globale correspondant à environ 90% de la valeur totale du volume de toutes les catégories de sirop livré.

LE RCPÉQ INC. DOIT REMBOURSER LES PRODUCTEURS

Malgré le refus de la Cour suprême du Canada d'entendre le recours collectif, la Fédération maintiendra sa pression sur le RCPÉQ Inc. afin que ce dernier rembourse les producteurs qui ont livré du sirop d'érable à la Fédération en 1990 et 1991 et qui s'estiment lésés. Concrètement, la Fédération maintient sa requête en Cour supérieure afin de demander la dissolution judiciaire du RCPÉQ Inc. et le rapatriement de ses actifs.

UN RÈGLEMENT INTERDISANT LA PARAFORMALDÉHYDE

La Fédération soumettra au vote des délégués à sa prochaine assemblée générale annuelle, le 30 octobre prochain, un projet de règlement interdisant l'usage de la paraformaldéhyde. Étant donné la menace réelle d'un embargo par les américains, l'impact négatif sur les ventes résultant de la très grande médiatisation de ce dossier et étant donné l'usage prohibé de ce produit par Santé Canada, il est urgent que les producteurs acéricoles se positionnent clairement quant à l'utilisation de ce produit dans l'avenir.

ENREGISTREMENT DES ENTREPRISES ACÉRICOLES

En novembre prochain, vous recevrez de la Fédération une fiche d'enregistrement de votre entreprise acéricole. Cette fiche devra être complétée rapidement et retournée à la Fédération. Les informations contenues sur cette dernière seront essentielles à la mise en œuvre du règlement de vente. Ces informations serviront, entre autres, à l'émission des chèques pour la paye aux producteurs et au retour des barils vides à l'érablière. Ces informations sont également essentielles afin que vous puissiez conserver votre droit d'accès aux sommes cumulées dans le Fonds spécial pour la gestion des inventaires.

CERTIFICATION POUR LE MARCHÉ DU DÉTAIL

Le nouveau programme de certification de la Fédération sera bientôt disponible. Dès la prochaine récolte, un système unique de contrôle et de gestion de la qualité élaboré à partir d'un cahier des charges offrira aux acériculteurs un service d'inspection et de classement pour le sirop d'érable vendu au marché du détail.

Le projet prévoit plusieurs activités de promotion auprès des chaînes alimentaires et des consommateurs. Ces activités viseront, entre autres, à valoriser la vente et la consommation de sirop classé et inspecté garantissant la qualité organoleptique du produit. Le sirop vendu directement à la ferme et les produits d'érable transformés ne sont pas visés au départ, mais pourraient le devenir si le marché le justifie.

Un programme de formation sera offert aux producteurs et il expliquera en détail toutes les procédures et exigences du programme. Le producteur peut obtenir un formulaire de demande d'adhésion en appelant à la Fédération (1-450-679-0540, poste 8701).

TERRES PUBLIQUES

Deux enquêtes ont été réalisées pour établir la nouvelle tarification des érablières en terres publiques pour la saison 2002. Les deux enquêtes ont révélé que la valeur moyenne du fonds de terre au Québec est d'environ 1790 \$/ha et que les coûts d'exploitation sont plus élevés de 34 \$/ha pour exploiter une érablière en terres publiques qu'une érablière en terres privées en excluant la valeur d'achat et de location du fonds de terre.

Les autorités du MRN ont fait des recommandations au ministre des Ressources naturelles quant aux scénarios à retenir pour établir la tarification en 2002. Le ministre fera une recommandation au conseil des ministres au plus tard à la deuxième semaine d'octobre. Le mode de tarification retenu sera publié dans la Gazette officielle vers la mi-octobre. Une période de consultation de 45 jours aura lieu à partir de la mi-octobre dans le but de recueillir les commentaires des organisations et des personnes concernées et intéressées par le dossier. Après la consultation, le ministre établira la nouvelle tarification pour la saison 2002.

PROMOTION

La Fédération des producteurs acéricoles du Québec s'est donné comme objectif principal de désaisonnaliser les habitudes d'achat et de consommation du sirop dans une période autre que le traditionnel temps des sucres. Un nouveau produit, la fondue dessert à l'érable permettra de positionner le sirop d'érable comme un produit pouvant se consommer à l'année. La fondue dessert à l'érable sera en vente au cours de l'automne dans la plupart des marchés Métro, IGA, Provigo, Loblaw's, Maxi et Super C.

À l'entrée d'épicerie ciblées, une équipe de 16 personnes spécialement formée remettra des coupons-rabais applicables à l'achat d'une boîte de fondue dessert à l'érable et d'une boîte de sirop. Ils répondront également aux questions des consommateurs vis-à-vis le sirop d'érable. Finalement, à l'intérieur du magasin, nous retrouverons plusieurs visuels servant de points de repère et d'objets promotionnels. Des étiquettes arborant le logo de la Fédération seront appliquées sur les emballages et les produits d'érable afin d'assurer les gens que du "vrai" sirop d'érable a été ajouté à la fondue dessert à l'érable et à l'intérieur de l'emballage, on retrouvera un dépliant contenant recettes et informations relatives au sirop d'érable.

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE DE LA FÉDÉRATION

L'assemblée générale annuelle de la Fédération des producteurs acéricoles aura lieu le mardi 30 octobre 2001 à l'Auberge de Gouverneurs située au 1100, Promenade du Saint-Maurice, Shawinigan. Inscription à 9 h.

