

Correspondance aux cabanes à sucre commerciales

Une lettre vient d'être envoyée aux quelque 460 restaurateurs de cabane à sucre du Québec afin de les sensibiliser à l'importance de respecter les règles de mise en marché du sirop d'érable. Plus particulièrement, cette correspondance vise à leur rappeler les démarches à suivre lorsqu'ils souhaitent acheter du sirop d'érable.

Formation des administrateurs

Le 19 janvier dernier, 13 administrateurs de 8 régions différentes ont participé à la formation « La solidarité, un bon tuyau pour réussir » organisée par la Fédération. Cette formation présentait les grandes lignes de l'organisation de la mise en marché collective du sirop, le fonctionnement de la Fédération et abordait les rôles et responsabilités des administrateurs. Elle a été un franc succès.

Actions 2007 pour améliorer la qualité du sirop en barils

Les récentes études (dont des résultats présentés à l'AGA de la Fédération) démontrent qu'il est urgent de prendre des mesures pour assurer la qualité du sirop en grands contenants (barils). La Fédération et la Table filière acéricole sont très conscientes de cet enjeu. Lors de leur rencontre du 17 janvier, les membres de la Table filière acéricole ont d'ailleurs décidé de former un comité de travail pour développer un plan d'action pour améliorer la flotte de barils et, de façon générale, assurer la qualité du sirop livré en grands contenants.

La Fédération a décidé de prendre des actions à court terme et de continuer à réfléchir aux actions à plus long terme. Ainsi, dès la récolte 2007 :

- La Fédération enverra un avis aux producteurs qui livrent du sirop dans un baril à usage unique ou dans un baril qui ne répond pas aux normes minimales prescrites.
- La politique de pasteurisation automatique et de remballage du sirop susceptible de se dégrader rapidement (moins de 66° Brix, VR2 et barils mi-pleins) sera maintenue.

Qualité du sirop en petits contenants (règlement et formation à venir)

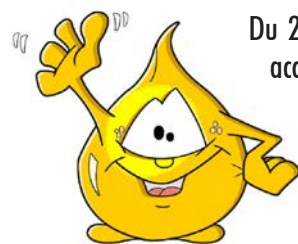
Aussitôt adopté par l'AGA 2006, le projet de règlement sur les normes de classement et de qualité du sirop en petits contenants a été déposé à la RMAAQ. Nous nous attendons à ce que la Régie mette ce règlement en vigueur pour la récolte 2007.

Aussi, la Fédération n'a pas perdu de temps et a déjà commencé à préparer une formation pour aider les producteurs à comprendre et à répondre aux nouvelles exigences de qualité. Nous collaborons actuellement avec les répondants en formation agricole de chaque région pour que cette formation soit offerte près de chez vous.

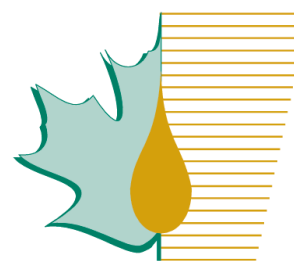
Les producteurs ayant déclaré des ventes au détail recevront une lettre d'information. Nous rappellerons les grandes lignes du projet de règlement, et nous en profiterons pour les encourager à adhérer au programme de certification Siropro. Enfin, nous annoncerons les sessions de formation qui seront offertes (avant et après la récolte) et les inviterons à s'y inscrire.

PROMOTION

Siroppool aux Jeux du Québec



Du 2 au 10 mars, la MRC de l'Assomption accueillera la 42^{ème} finale des Jeux du Québec. Dans le cadre de cet événement et du Festival Feu et Glace, une cabane à sucre commanditée par la Fédération fera la joie des visiteurs qui voudront se sucrer le bec. Siroppool sera au rendez-vous, les samedis et dimanches (3, 4 mars et 10, 11 mars) au Parc régional de l'Île Lebel de Repentigny.



INFO-SIROP Hiver 2007 Bulletin d'information de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec

Réussite d'une mise en marché collective et ordonnée par Pierre Lemieux, président



Le 13 décembre dernier, à Victoriaville, dans le cadre de l'évaluation périodique du plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec, la Fédération a dressé un bilan positif de ses interventions des cinq dernières années. Au cours de cette période, malgré un contexte de surproduction, la compétitivité du secteur acéricole s'est accrue, les ventes sur les marchés domestiques et d'exportation ont augmenté de façon significative et la performance financière des entreprises acéricoles s'est améliorée considérablement.

Seulement en 2006, les inventaires cumulés des récoltes antérieures seront réduits de près de 11 millions de livres, les volumes d'exportation augmenteront d'au moins 6 millions de livres et les ventes de l'agence de vente atteindront un niveau record de plus de 145 millions de dollars.

Pourtant, il y a à peine trois ans, des groupes de producteurs non représentatifs, d'acheteurs-transformateurs, de vendeurs d'équipements et de politiciens attaquaient à boulets rouges les décisions des producteurs acéricoles de supporter collectivement leurs inventaires, de centraliser les ventes du sirop d'érable en vrac, de continger la production et de promouvoir les produits de l'érable. Rappelez-vous du rapport Bolduc.

D'après ces intervenants, l'acériculture se dirigeait tout droit vers un mur. Le projet collectif des producteurs ne pouvait pas réussir. Il était voué à l'échec. À les entendre, seuls les gros bras de la Fédération

conjugués à un lavage de cerveau collectif pouvaient expliquer un tel non sens.

Ridicule! Cette perception que les producteurs ne sont pas en mesure de prendre en charge leur mise en marché relevait d'un paternalisme dépassé. Ayant participé à plusieurs centaines d'assemblées de producteurs, dont certaines sont mémorables tant la pression et la chaleur étaient élevées, je peux vous assurer que les producteurs acéricoles sont tout à l'opposé d'être dociles et dépourvus de sens critique.

En fait, les producteurs sont avant tout des chefs d'entreprises, des gens d'affaires éclairés qui, dans une situation de crise et devant un oligopole d'acheteurs, ont décidé collectivement et démocratiquement d'ordonner la mise en marché de leur produit.

Cette décision, malgré des débuts difficiles et la contestation tous azimuts et judiciaire de certains mécontents, a été la bonne. Les chiffres parlent d'eux-mêmes et sont le résultat de la réussite d'une mise en marché collective et ordonnée.

Cette réussite, comme producteurs acéricoles, nous ne devons pas être gênés d'en parler. La Commission sur l'avenir de l'agriculture sera une bonne occasion de le faire. Une opportunité également de passer un message clair, notamment au gouvernement, sur la nécessité de maintenir intactes les dispositions actuelles de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche.

Fiches d'enregistrement

En date du 8 février 2007, plus de 85 % des producteurs et productrices nous ont retourné leurs fiches d'enregistrement qui nous permettent de fermer l'année de commercialisation 2006 et de finaliser les paiements du 15 mars 2007. Les retardataires ont reçu un avis de rappel. Cette fiche doit être complétée afin de procéder au classement 2007 ainsi que du versement des avances financières.

Contingent 2007 et politique d'allocation des contingents

Le contingent émis en 2007 sera identique au contingent de l'année dernière. Un projet de politique d'allocation des contingents pour l'avenir est actuellement en discussion.

Au cours de l'automne, le Comité de travail sur les contingents et le Conseil d'administration de la Fédération ont analysé, notamment, des données compilées à la Fédération afin de préparer un cadre général d'intervention pour l'allocation des contingents à venir. Le 24 novembre dernier, un document de réflexion a été envoyé à tous les syndicats acéricoles régionaux. Le Comité a recueilli et analysé les commentaires des régions et a peaufiné ses recommandations. La tournée régionale actuellement en cours sera l'occasion d'en discuter plus largement avec les producteurs et productrices.

Ventes et inventaires 2006

Les ventes de sirop d'érable ont dépassé la production de sirop en vrac de l'année 2006, ce qui signifie que le niveau des inventaires des années passées a diminué. Nous prévoyons vendre plus de 67,7 millions de livres de sirop d'érable pour l'année de commercialisation 2006 pour un classement qui atteindra 57,5 millions de livres, ce qui signifiera une baisse nette de plus de 10,2 millions de livres des inventaires. Aux inventaires de la Fédération viennent de s'ajouter 3,2 millions de livres de sirop récupéré du RCPÉQ.

Le tableau 1 résume les ventes prévues cette année. Le bilan final des ventes se fera au 15 mars 2007.

Avances financières et paiement 2006

Dans la semaine du 15 mars 2007, la Fédération effectuera un troisième versement aux producteurs qui complètera 100 % de la valeur des livraisons 2006 sous contingent.

De même, les producteurs biologiques recevront près de 100 % de la prime sur le sirop 2006 (15¢ la livre). Ils recevront également la part de la prime sur le sirop de l'inventaire des années antérieures vendu. De la valeur des inventaires vendus et non encore payés, les producteurs participant au programme d'avances financières en recevront la moitié sous forme de liquidités incluant même la valeur des ventes réalisées sur la récolte 2000. C'est donc environ 11 millions de \$ qui seront versés aux producteurs tandis qu'une somme équivalente servira à rembourser des trop-versés des producteurs et des sommes empruntées sur la récolte 2000.

Tableau 1
Bilan de la saison 2006
Ventes et livraisons en 2006 (8 février 2007)

Catégories	Livraisons 2006	Ventes prévues	Variations d'inventaire
AA régulier	11,6	11,8	- 0,2
AA biologique	1,1	1,4	- 0,3
A régulier	15,2	15,7	- 0,5
A biologique	2,3	3,7	- 1,4
B régulier	13,5	17,2	- 3,7
B biologique	2,0	3,7	- 1,7
C régulier	7,0	7,9	- 0,9
C biologique	1,0	1,2	- 0,3
D régulier	3,0	4,0	- 1,0
D biologique	0,4	0,4	0
NC régulier	0,3	0,7	- 0,4
NC biologique	0,1	0,2	- 0,1
Volume total	57,5	68,0	- 10,5
Volume hors contingent	0,5	---	---
Contingent livré	57,0	---	---

Les sommes sont influencées par les arrondissements

Évaluation périodique du plan conjoint des producteurs acéricoles

Le 13 décembre dernier, à Victoriaville, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) recevait le rapport de la Fédération sur les interventions du plan conjoint au cours des 5 dernières années. Pour l'occasion, le Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation (MAPAQ) avait préparé une monographie de l'industrie de l'érable qui démontre, notamment, que le secteur acéricole se porte bien. Cette monographie peut être consultée au site <http://www.mapaq.gouv.qc.ca/Fr/Productions/md/Publications/monographieacriculture.htm>. En effet, au cours des 5 dernières années, la compétitivité du secteur s'est accrue, les ventes sur les marchés domestiques et d'exportation ont augmenté de façon significative et la performance financière des entreprises acéricoles s'est améliorée.

Outre ces présentations, la Régie a reçu les commentaires de trois autres personnes : le Conseil de l'industrie acéricole, le Centre Acer et M. Clément Nadeau. La Régie publiera son rapport au cours des prochains mois.

Demande de plan conjoint de l'AETPE

Le 12 février prochain, à l'Hôtel le Dauphin de Drummondville, la RMAAQ entendra la demande de plan conjoint déposée par l'Association des érablières-transformateurs de produits de l'érable (AETPE). La Fédération, qui s'oppose à cette demande, fera valoir ses arguments à la Régie. En somme, l'AETPE souhaite exclure ses membres, dont plusieurs sont impliqués dans le commerce du sirop, de l'application du Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec. Ceci équivaudrait, à notre avis, à dispenser une minorité de producteurs de faire les mêmes efforts que tous les autres producteurs alors qu'ils en retirent pourtant des bénéfices évidents (ex. croissance des marchés grâce à la promotion). Cette situation compromettrait la mise en marché efficace et ordonnée du sirop d'érable. Les efforts collectifs colossaux des dernières années et les retombées indéniables justifient amplement que nous défendions vigoureusement l'intégrité de la mise en marché collective dans le secteur acéricole. L'appui et la mobilisation des producteurs dans cette démarche seront importants.

Convention de mise en marché 2007

Les modalités de mise en marché du sirop d'érable sont définies dans la convention qui unit les acheteurs et la FPAQ. L'automne dernier, une entente est intervenue et les modalités qui s'appliqueront sont déjà connues. Le texte de la Convention peut être consulté sur le site de la Fédération : www.siropperable.ca. À noter que cette convention s'appliquera à compter du 1^{er} mars 2007.

Rappelons que l'entente prévoit :

- la reconduction de la plupart des dispositions de la convention s'appliquant en 2006;
- une grille de prix bonifiée;
- une indexation pour 2008 du prix pondéré égale à l'Indice des prix à la consommation pour la province de Québec (sans toutefois excéder 2,25 %).
- un plafonnement, par la Fédération, du prix d'une partie des inventaires des années antérieures;
- un prolongement de la période de vente des inventaires jusqu'au 31 mars advenant que la récolte de sirop débute tardivement;
- une politique de vente du sirop destiné à un usage « industriel ».

Les prix pour 2007 seront les suivants :

AA extra-clair	2,25 \$/lb	C ambré	2,00 \$/lb
A clair	2,25 \$/lb	D foncé	1,90 \$/lb
B médium	2,22 \$/lb	NC non-classé	1,70 \$/lb

Distribution des actifs du RCPÉQ

Depuis la décision de la Cour suprême (novembre 2006), la Fédération a récupéré les actifs du Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable du Québec (RCPÉQ). La valeur de ces actifs s'élève à près de 22M\$ et comprend, notamment, des inventaires de sirop d'une valeur approximative de 7 M\$ ainsi que 12,9 M\$ en liquidités. Lors d'une assemblée générale en 2001, la Fédération avait décidé de retourner aux producteurs ayant livré du sirop d'érable à l'agence de vente de la Fédération en 1990 et 1991, la somme de 12M\$ si elle réussissait à récupérer les actifs du RCPÉQ. La procédure de distribution du 12M\$ a été diffusée à deux reprises dans la Terre de chez nous, est jointe à cet Info-sirop et peut être consultée sur le site internet de la Fédération (www.siropperable.ca). Vous y trouverez également le formulaire que les producteurs concernés doivent remplir, d'ici le 31 mai 2007, pour prendre part à cette distribution.