



## Une nouvelle façon de gérer le sirop hors contingent

par Serge Beaulieu, président



La réserve est vide. C'est l'occasion de revoir certaines façons de faire. C'est le cas pour la gestion de l'inventaire et du sirop d'érable hors contingent.

Le 26 février 2008, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec a approuvé, par sa décision 8936, la modification au règlement d'agence de vente adoptée et soumise par la Fédération en janvier dernier.

Dorénavant, un producteur qui a déjà livré à l'agence de vente du sirop en surplus de son contingent pour lequel il n'a pas été payé et qui est empêché de produire son contingent une année, pourra demander à la Fédération d'imputer sa production excédentaire impayée sur la portion de contingent qu'il n'a pas pu produire jusqu'à concurrence de 20 % de son contingent.

Cette option offre aux producteurs une plus grande souplesse dans la gestion des inventaires et comporte plusieurs avantages.

Premièrement, un producteur n'aura plus à attendre plusieurs années jusqu'à l'écoulement de toutes les réserves pour être payé pour son sirop d'érable livré hors contingent. Ce sirop d'érable était, jusqu'à la modification du règlement, le dernier payé.

Deuxièmement, suite à la décision du conseil d'administration de la Fédération, le producteur n'aura plus à supporter individuellement les frais de mise en marché, soit les frais de réception, de pasteurisation, d'assurance et d'entreposage de ce sirop.

Troisièmement, les producteurs pourront constituer une réserve qu'ils pourront utiliser les années où ils connaîtront une mauvaise récolte, qu'ils soient en arrêt de production ou dans l'incapacité de produire à pleine mesure.

Quatrièmement, les producteurs, indépendamment des conditions du marché, pourront, en livrant leur sirop d'érable hors contingent, maximiser immédiatement ou dans le temps, leurs revenus. En effet, si une année, par exemple en 2008, tout le sirop d'érable hors contingent se vend, ils seront alors payés à 100 %. Ils pourront même recevoir directement de leurs acheteurs autorisés une prime au-delà du prix minimum payé par la Fédération. En contrepartie, si une année, une portion du sirop hors contingent demeure invendu, ils ne seront pas payés à 100 % l'année même. Cependant, ils pourront être payés pour ce sirop dès qu'ils connaîtront une petite année.

Enfin, en produisant leur sirop d'érable hors contingent et en le livrant à l'agence de vente, les producteurs pourront également maximiser leur retour du programme Agri-Investissement offert par La Financière agricole en maximisant leur marge de référence.

Avec tous ces avantages, il sera maintenant plus intéressant et plus rentable de produire du sirop d'érable hors contingent et de le livrer à un acheteur autorisé ou à la Fédération que de conserver cette production sans assurance dans sa cabane à sucre.

Bonne saison !

### Changements au Conseil exécutif de la Fédération

En décembre dernier, le Congrès général de l'UPA, a élu M. Pierre Lemieux au poste de premier vice-président de l'UPA. Afin de se consacrer entièrement à ses nouvelles fonctions, M. Lemieux a dû renoncer à la présidence de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec. Le 18 décembre, le Conseil d'administration de la Fédération a donc confirmé ce que les règlements généraux prévoient déjà : à savoir que M. Serge Beaulieu, premier vice-président de la Fédération, remplirait désormais les fonctions de président de la Fédération.

De plus, M. Marcel Larochelle, président du syndicat acéricole de la Beauce, a été élu au poste de premier vice-président de la Fédération et M. Gérald Morin, président du syndicat acéricole de Québec, complète la composition du Conseil exécutif. En somme, le Conseil exécutif de la Fédération est maintenant composé comme suit :

- ◆ Président : M. Serge Beaulieu (Saint-Jean-Valleyfield)
- ◆ 1<sup>er</sup> Vice-président : M. Marcel Larochelle (Beauce)
- ◆ 2<sup>ème</sup> Vice-président : M. Rolland Urbain (Lanaudière)
- ◆ Membre de l'exécutif : M. Claude Roy (Estrie)
- ◆ Membre de l'exécutif : M. Gérald Morin (Québec)

Dans la région du Centre-du Québec, le 12 février dernier, M. Jean-Claude Turcotte a pris la relève de M. Carl Dubois à titre de président du syndicat régional. De ce fait, M. Turcotte est devenu administrateur de la FPAQ. M. François Béliveau, premier vice-président du syndicat acéricole de St-Jean-Valleyfield, participe désormais aux rencontres du Conseil d'administration à titre de représentant de cette région. Enfin, rappelons que M. Denis Chouinard occupe depuis cet automne le poste libéré suite au départ de M. Claude Patry président du syndicat de la Côte-du-Sud.

### Programme d'aide spécial (baisses de rendement 2007)

Au moment d'écrire ces lignes, le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, M. Laurent Lessard, n'a toujours pas annoncé comment il entend supporter les entreprises acéricoles fragilisées par la récolte catastrophique de 2007. Tout au plus, il propose un programme de prêt sans intérêts et ce, pour certaines régions bien ciblées.

Malgré cette incertitude, la Fédération a décidé, dès le début janvier, de bonifier la dernière tranche de l'avance financière faite aux producteurs. Ainsi, tous les producteurs participant au programme d'avances financières, peu importe leur région, ont déjà reçu 100 % de la valeur du sirop 2007 livré à l'agence de vente (excluant le hors contingent).

### Projet de modification réglementaire (sirop hors contingent)

La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec vient d'accepter de modifier le règlement sur l'agence de vente pour permettre plus de souplesse et inciter les producteurs à produire et livrer leur sirop hors contingent dans le système collectif de l'agence de vente.

En somme, en livrant le sirop hors contingent à l'agence de vente, les producteurs participeront à la reconstitution des inventaires et réduiront le marché noir. Si la demande des marchés permet de vendre tout ce sirop dans l'année, il sera payé comme le prévoit déjà le règlement. S'il n'est pas vendu, il sera gardé en inventaire.

Par la suite, les producteurs connaissant une petite récolte (verglas, conditions climatiques défavorables, etc.) pourront demander que leur sirop hors contingent en inventaire soit considéré comme du sirop de la récolte courante afin de compléter leur contingent. C'est donc jusqu'à 20 % du contingent qui pourra être « sorti des inventaires de hors contingent » pour être payé comme du sirop de l'année.

Les frais de support des inventaires (entreposage, pasteurisation, assurances, etc.) seront assumés collectivement par le fonds de gestion des surplus.

### Traitement fiscal des sommes distribuées suite à la dissolution du RCPÉQ

Certaines entreprises acéricoles ayant livré du sirop d'érable à la Fédération en 1990 et 1991 ont reçu des montants d'argent provenant de l'ancien Regroupement pour la commercialisation des produits de

l'érable (RCPÉQ). En tout, c'est 12 millions de dollars qui ont été récupérés suite à la dissolution judiciaire du RCPÉQ et qui ont été distribués à ces producteurs au cours de la dernière année.

La Fédération a demandé aux ministères du revenu (fédéral et provincial) le traitement fiscal qui allait être appliqué à ces montants. Voici, l'essentiel de leurs avis respectifs. Des informations plus détaillées sont disponibles auprès de la Fédération des producteurs acéricoles et des services régionaux de comptabilité et de fiscalité de l'UPA.

**Tableau 1**

Position de Revenu Québec sur le traitement fiscal applicable aux paiements effectués dans le cadre de la distribution de certains actifs du RCPÉQ

Tous les bénéficiaires	Aucune incidence fiscale (non imposable)
Une personne qui a été désignée par le bénéficiaire pour recevoir le paiement (ex. créancier)	Revenu potentiellement imposable

Ces informations sont tirées de la lettre de Revenu Québec en date du 13 février 2008.

**Tableau 2**

Position de l'Agence du revenu du Canada sur le traitement fiscal applicable aux paiements effectués dans le cadre de la distribution de certains actifs du RCPÉQ

Un bénéficiaire de la distribution (individu, société en nom collectif ou corporation) qui exploitait une entreprise acéricole en 1990 et 1991 et qui exploite toujours une entreprise acéricole	Revenu d'entreprise
Un bénéficiaire de la distribution (individu, société en nom collectif ou corporation) qui exploitait une entreprise acéricole en 1990 et 1991 et qui n'exploite plus une entreprise acéricole	Revenu d'entreprise
Un bénéficiaire de la distribution qui était un actionnaire d'une corporation qui exploitait une entreprise acéricole en 1990 et 1991 et qui a été dissoute avant le 1 <sup>er</sup> février 2007	Gain en capital
Un bénéficiaire de la distribution et qui était un associé d'une société de personne qui exploitait une entreprise acéricole en 1990 et 1991 et qui a été dissoute	Revenu d'entreprise
Un bénéficiaire de la distribution qui est un ayant droit ou le liquidateur de la succession (si celle-ci est encore ouverte) d'une personne qui aurait été le bénéficiaire de la distribution si elle n'était pas décédée avant le 1 <sup>er</sup> février 2007	Non imposable
Une personne qui a été désignée pour recevoir le paiement par la personne (individu, société en nom collectif ou corporation) qui est un bénéficiaire « admissible » de la distribution	La personne qui est bénéficiaire « admissible » sera considérée avoir reçu le paiement directement et appliquera le traitement fiscal selon son statut

Ces informations sont tirées de la lettre de décision anticipée 2007-024344 de l'Agence du revenu du Canada en date du 16 janvier 2008.

### Enquête du ministère du Revenu

L'an dernier, le ministère fédéral du revenu (Agence du revenu du Canada ou « ARC »), a débuté une vaste enquête sur les revenus dans le secteur acéricole. Après avoir passé au peigne fin le dossier de plusieurs acheteurs, l'attention de l'ARC se portera, au cours des trois prochaines années, sur les entreprises de production.



L'agence de vente des producteurs acéricoles s'autofinance sans exiger de frais de fonctionnement aux producteurs.

<b>Fonds de l'agence de vente (autofinance)</b>		
Fonds dédié aux opérations de l'agence de vente.		
	<b>2007</b>	<b>2006</b>
	\$	\$
<b>Produits</b>		
Remboursement d'intérêts provenant d'Agriculture et Agroalimentaire Canada	1 072 702	941 638
Revenus d'intérêts	1 580 270	1 222 188
Prélèvements	1 805	4 962
Revenus d'administration	90 633	99 782
Revenus de mise en marché	3 179 355	3 560 451
Récupération de frais de conditionnement	122 389	147 274
	<b>6 047 154</b>	<b>5 976 295</b>
<b>Charges</b>		
Frais de conditionnement	417 639	591 793
Remboursement des frais de conditionnement	1 769 960	1 728 198
Frais de réception	686 131	951 045
Soutien des inventaires	1 022 766	—
Conseillers techniques	663 152	717 356
Frais de formation	4 680	—
Papeterie et fournitures de bureau	93 228	111 243
Consultants informatiques	86 659	117 265
Services professionnels	117 094	120 988
Assurances	38 984	107 215
Frais d'enregistrement	26 834	20 258
Mauvaises créances	7 353	3 528
Loyer	42 162	40 694
Télécommunications	15 050	15 079
Compensation des frais de transport	56 278	105 054
Amortissements des immobilisations corporelles	12 969	16 429
Amortissements des autres actifs incorporels	27 819	34 774
Intérêts et frais bancaires	2 577 431	2 319 065
Intérêts du Fonds d'administration du plan conjoint	16 599	40 858
Intérêts du Fonds de Gestion des surplus	111 086	273 436
Intérêts pris en charge par le Fonds de Gestion des surplus	(1 866 490)	(1 457 288)
	<b>5 927 384</b>	<b>5 856 990</b>
Excédent des produits sur les charges	119 770	119 305
Solde de fonds au début	1 102 739	983 434
Solde de fonds à la fin	1 222 509	1 102 739

## Fonds des dommages liquidés et pénalités

Fonds alimenté par les dommages liquidés et la pénalités payés par les personnes ayant enfreint les règles de mise en marché. Outre le financement des activités de vérification du respect de ces règles, ce fonds est dédié à l'amélioration de la qualité du sirop.

	<b>2007</b>	<b>2006</b>
	\$	\$
<b>Produits</b>		
Dommages liquidés - pénalités	574 757	635 278
<b>Charges</b>		
Conseillers techniques	118 064	—
Formation qualité	8 114	—
Frais de déplacement et de représentation	25 635	17 383
Télécommunications	462	—
Frais d'inspection	5 575	5 432
Frais légaux et enquêtes	391 090	355 577
	<b>548 940</b>	<b>378 392</b>
Excédent des produits sur les charges	25 817	256 886
Solde de fonds au début	913 986	—
Transfert du Fonds de développement des marchés	—	657 100
Solde de fonds à la fin	939 803	913 986

# Où s'en va notre 10¢ /livre?

## Fonds de gestion des surplus

Fonds dédié à la gestion des inventaires de sirop.

	2007	2006
	\$	\$
<b>Produits</b>		
Prélèvements - gestion des surplus	2 211 964	2 483 747
Vente de sirop d'érable récolte 2000	14 385 084	—
Remboursement d'intérêts provenant de la Financière Agricole du Québec	793 992	1 364 089
Remboursement concernant le soutien aux inventaires provenant de la Financière agricole du Québec	1 320 155	1 446 934
	<b>18 711 195</b>	<b>5 294 770</b>
<b>Charges</b>		
Coûts des ventes - Sirop d'érable récolte 2000	12 505 188	—
Soutien des inventaires net des revenus de mise en marché	3 251 086	1 752 971
Services professionnels	206 590	—
Intérêts pris en charge pour le Fonds de l'Agence de vente	1 866 490	1 457 288
Intérêts sur emprunts surplus 2000	252 094	1 376 510
	<b>18 081 448</b>	<b>4 586 769</b>
<b>Excédents des produits sur les charges avant autres produits et éléments extraordinaires</b>	<b>629 747</b>	<b>708 001</b>
<b>Autres produits</b>		
Intérêts sur placements	775 050	251 322
Intérêts sur le Fonds de l'Agence de vente	111 086	273 436
	<b>886 136</b>	<b>524 758</b>
<b>Excédents des produits sur les charges avant éléments extraordinaires</b>	<b>1 515 883</b>	<b>1 232 759</b>
<b>Éléments extraordinaires</b>		
Revenus de la distribution d'actifs du RCPEQ	12 985 200	—
Distribution aux producteurs d'actifs du RCPEQ	(12 000 000)	—
	<b>985 200</b>	<b>—</b>
Excédent des produits sur les charges	2 501 083	1 232 759
Solde de fonds au début	15 177 803	13 945 044
Solde de fonds à la fin	17 678 886	15 177 803

## Fonds d'administration du plan conjoint

Fonds dédié à l'administration courante de la FPAQ et des syndicats acéricoles régionaux. La contribution de la FPAQ à la Confédération de l'UPA est également incluse dans ce fonds.

	2007	2006
	\$	\$
<b>Produits</b>		
Prélèvements - plan conjoint	1 384 126	1 552 342
Contributions à l'Union des producteurs agricoles	(218 224)	(251 418)
Récupération des contributions au RCPEQ	1 887 101	—
	<b>3 053 003</b>	<b>1 300 924</b>
<b>Charges</b>		
Direction générale	229 869	193 835
Administration des syndicats	240 730	234 031
Services techniques	932 656	898 113
	<b>1 403 255</b>	<b>1 325 979</b>
<b>Insuffisance des produits sur les charges avant autres produits</b>	<b>1 649 748</b>	<b>(25 055)</b>
<b>Autres produits</b>		
Intérêts sur placements	88 120	37 926
Intérêts sur le Fonds de l'Agence de vente	16 599	40 858
Intérêts sur prélevés	86 842	47 355
Remboursement du Fonds de défense professionnelle (UPA)	(88 881)	134 897
	<b>102 680</b>	<b>261 036</b>
Excédent des produits sur les charges	1 752 428	235 981
Solde de fonds au début	2 305 951	2 069 970
Solde de fonds à la fin	4 058 379	2 035 951

## Fonds de développement des marchés

Fonds dédié aux activités de promotion et de développement des marchés au Québec et à l'étranger. Ce fonds est également dédié au travail des comités de promotion, de mise en marché, de certification. Ce fonds inclut également les contributions versées au Centre Acer.

	2007	2006
	\$	\$
<b>Produits</b>		
Prélèvements - développement des marchés	1 513 982	1 698 505
Support au développement des marchés de La Financière agricole du Québec	1 203 555	—
	<b>2 717 537</b>	<b>1 698 505</b>
<b>Charges</b>		
Campagne de promotion	2 518 179	1 822 561
Aide au développement des marchés	1 241 872	—
Comité et frais de certification	29 835	19 014
Comité de promotion	15 126	11 756
Comité aviseur canadien	3 358	—
Conseillers techniques	239 465	249 287
Consultants	166 883	6 133
Développement de projets	187 801	87 226
Services professionnels	15 606	—
Frais de publication	25 992	31 017
Frais de publicité et promotion générique régionale	14 729	15 045
Frais de recherche	199 717	212 440
Fournitures pour barils	—	48 466
Amortissements des immobilisations corporelles	10 044	20 672
Amortissements des autres actifs incorporels	12 834	738
	<b>4 681 441</b>	<b>2 524 355</b>
<b>Insuffisance des produits sur les charges avant autres produits</b>	<b>(1 963 904)</b>	<b>(825 850)</b>
<b>Autres produits</b>		
Subventions provenant du gouvernement provincial et du gouvernement fédéral	1 164 493	274 722
Revenus de certification	7 148	11 432
	<b>1 171 641</b>	<b>286 154</b>
Insuffisance des produits sur les charges	(792 263)	(539 696)
Solde de fonds au début	2 032 255	3 229 051
Transfert au Fonds des dommages liquidés et pénalités	—	(657 100)
Solde de fonds à la fin	1 239 992	2 032 255

## Fonds de contrôle de la qualité

Fonds dédié au classement et à l'inspection du sirop d'érable en vrac.

	2007	2006
	\$	\$
<b>Produits</b>		
Prélèvements - contrôle de la qualité	1 098 809	1 078 876
<b>Charges</b>		
Conseillers techniques	46 130	42 151
Frais de classement et d'inspection	1 009 403	897 445
Frais d'enquêtes	6 054	11 723
Amortissement des immobilisations corporelles	8 243	4 801
	<b>1 069 830</b>	<b>956 120</b>
Excédent des produits sur les charges	28 979	122 756
Solde de fonds au début	1 032 930	910 174
Solde de fonds à la fin	1 061 909	1 032 930

4¢

2,75¢



0,75¢

2,5¢

### Croissance des contingents et de la production acéricole

Pour répondre aux attentes des marchés, plusieurs acériculteurs ont demandé et obtenu du contingent pour installer de nouvelles entailles ou remplacer des chaudières par de la tubulure moderne. Les vendeurs d'équipement acéricole font de bonnes affaires. Les acheteurs guettent avec anxiété la prochaine récolte.

#### La politique d'allocation des contingents 2008 augmente le potentiel de production de 34 %

D'abord, le facteur de contingentement de tous les producteurs est passé de 75 % à 90 %, permettant, d'un coup, d'augmenter le potentiel de production de 13 millions de livres.

Ensuite, une part de la croissance a été consacrée à l'agrandissement d'érablières existantes et à la modernisation du système de collecte de la sève d'érable (remplacement des chaudières par un réseau de tubulure sous vide). Le mécanisme de « répartition par strates » a permis de combler le maximum de projets. En effet, 90 % des 1 226 demandes admissibles ont été entièrement comblées. Les autres projets, de plus grande taille, ont néanmoins reçu un contingent additionnel de 5 650 entailles, ce qui équivaut à une quinzaine de barils de sirop et plus de 25 000 \$ de revenus potentiels.

De plus, un autre volume (3 M livres) a servi à améliorer le contingent des entreprises dont le contingent initialement attribué ne représentait pas leur capacité de production, en un mot, les entreprises dites « mal habillées ». Pour obtenir cette bonification de contingent, les demandeurs devaient avoir produit au moins 95 % de leur contingent pendant 2 ans depuis 2004. Cette répartition s'est traduite par une hausse de 7,6 % du contingent total que ces entreprises détenaient jusqu'à présent.

Enfin, un volume (1,2 M livres) était réservé à de nouvelles entreprises. La Fédération a reçu et analysé 268 projets de toutes sortes dont 241 étaient éligibles pour le tirage au sort du 29 février dernier. 166 ont été pigés représentant une moyenne de 2 900 entailles. Certains projets diversifieront les revenus d'entreprises agricoles impliquées dans d'autres secteurs de production (lait, porc, ovins, etc.). Certains visent à intégrer une relève dans l'entreprise ou encore à permettre à des agriculteurs plus âgés de se retirer graduellement pour céder la place aux jeunes. Aussi, dans certains cas, les projets permettront à des érablières qui vendaient leur production exclusivement à la ferme, de sécuriser leurs revenus en profitant du canal de mise en

marché collective. Ils sauront désormais le prix qu'ils obtiendront pour leur sirop et auront accès aux programmes d'avances financières. Ils bénéficieront des efforts de promotion et des garanties de paiement. Il va sans dire que, comme tous les producteurs et productrices acéricoles, ils pourront continuer à fournir du sirop d'érable à leur famille, à leurs proches et aux consommateurs qui viennent à la cabane à sucre. Quelques projets se feront sur les terres de l'État avec la collaboration du ministère des Ressources naturelles et de la Faune du Québec (MRNFQ).

	M livres
Contingent en 2007 (à 75 %)	69,6
↑ du facteur de contingentement de 75 % à 90 %	+13,8
Projets de « consolidation » (chaudières, ajout d'entailles)*	+5,7
Bonification pour croissance (mal habillées)*	+2,7
Démarrages*	+1,1
Contingent total en 2008 (à 90 %)	92,9

\* facteur de contingentement (90 %) appliqué

En somme, la vague d'allocation de contingents 2008 aura permis d'augmenter les contingents acéricoles de 34 % en :

- rapprochant le % d'utilisation des contingents de la production record historique;
- bonifiant le contingent des entreprises « mal habillées »;
- améliorant le système de collecte de l'eau d'érable par le remplacement de chaudières par de la tubulure moderne;
- consolidant les entreprises existantes par l'ajout de nouvelles entailles (ou la remise en exploitation d'entailles abandonnées);
- favorisant le démarrage de nouvelles entreprises acéricoles.

### La production biologique

D'après les déclarations annuelles faites sur la fiche d'enregistrement des entreprises acéricoles, on estime que 308 entreprises seront certifiées biologiques en 2008. C'est 18 % de plus que l'an dernier. Globalement, ces entreprises détiennent un contingent de 13,7 millions de livres. Rappelons-nous la production 2004, une année record où 414 entreprises certifiées biologiques avaient produit 12,2 millions de livres de sirop. De plus, les ventes de sirop biologique de l'agence de vente en 2006 ont atteint 11,3 M livres et, en 2007, 10,5 M livres.

### Pour l'avenir

On se souviendra que cette première augmentation des contingents a été accueillie avec enthousiasme. Les modalités de partage de la croissance pour l'avenir sont déjà en discussion. La Fédération veut proposer, dès la fin des sucres, un projet de cadre à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec. Il restera ensuite à déterminer l'ampleur et le moment du prochain « appel à la croissance », ce qui dépendra de plusieurs facteurs :

- La réponse des acériculteurs à l'augmentation de leurs contingents 2008
- Les conditions climatiques

- La croissance des marchés
- Le niveau de la réserve stratégique à maintenir

Il faudra également réévaluer des besoins de financement de la Fédération pour gérer des volumes de plus en plus importants et s'assurer que le programme complémentaire de La Financière agricole du Québec permette au secteur acéricole de poursuivre sur sa belle lancée. Rappelons que ce programme, sur le point d'être renouvelé, a permis de supporter une part des frais d'inventaires, stimuler le développement des marchés et inciter les producteurs à ajuster la production à la demande des marchés.

## MISE EN MARCHÉ

### Rappel des modalités de mise en marché 2008

Le Règlement sur l'agence de vente des producteurs acéricoles et la convention de mise en marché négociée avec les acheteurs de sirop d'érable établissent les principales modalités de mise en marché. Elles sont homologuées par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

La convention de mise en marché de 2006 était d'une durée de 2 ans et continue de s'appliquer en 2008. Toutefois, les prix sont indexés. La prochaine convention sera négociée au cours de l'année.

#### Livraison et classement du sirop d'érable

- Livraison du sirop d'érable se fait seulement aux acheteurs autorisés ou à la Fédération.
- Les personnes intéressées à devenir acheteur autorisé peuvent s'adresser à Mme Guylaine Tarte 450-679-7021.
- La période de livraison s'étend du 1<sup>er</sup> mars au 30 septembre 2008.
- La liste des acheteurs autorisés est publiée dans la Terre de chez nous et sur le site de la Fédération ([www.siropperable.ca](http://www.siropperable.ca)).
- Cintech Agroalimentaire est l'agent exclusif mandaté pour classer le sirop d'érable.

#### Paiement aux producteurs

- Le paiement aux producteurs se fait en 3 versements: 15 juillet, 15 novembre et 15 mars.
- Les producteurs peuvent bénéficier des programmes d'avances financières (vrac ou détail) administrés par la Fédération.

Ces programmes sont supportés par Agriculture et Agroalimentaire Canada en collaboration avec La Financière agricole du Québec. Les formulaires sont envoyés à tous les producteurs. Ils sont également disponibles auprès de la Fédération.

#### Respect du règlement sur l'Agence de vente

- De nouvelles modifications réglementaires :
  - introduisent l'obligation de produire en moyenne 85 % du contingent sur une période de 5 ans à partir de cette année. (Le sirop hors contingent est inclus dans ce calcul.)
  - permettent que, à l'avenir, du sirop hors contingent, en inventaire à la Fédération, soit considéré et payé comme du sirop de l'année courante. Ce mécanisme sera particulièrement utile en cas de petite récolte.
- Des dommages liquidés pouvant atteindre 1,20 \$/livre peuvent être exigés à ceux qui livrent en-dehors de l'Agence.

#### Prix minimums du sirop d'érable 2008

Les prix minimums ont été indexés de 1,6 %, c'est-à-dire selon la croissance de l'Indice des prix à la consommation 2007 pour la province de Québec.

AA extra-clair	2,29 \$/lb	C ambré	2,03 \$/lb
A clair	2,29 \$/lb	D foncé	1,93 \$/lb
B médium	2,26 \$/lb	NC non-classé	1,73 \$/lb

La prime sur le sirop d'érable biologique est de 15¢ la livre.

## L'érable au Japon : un véritable engouement



Il n'y a pas que les Québécois qui célèbrent la coulée des érables : les Japonais aussi! Grâce à des activités mises en place par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, des millions de consommateurs nippons y dégustent depuis trois ans l'érable sous différentes formes, en plus d'en apprendre toujours plus sur ce sucre naturel. La demande est telle que le Japon occupe le deuxième rang mondial en matière d'importation de sirop d'érable!

Le Festival de l'érable, ou « Maple Fair », se déroule pour la première fois cette année à trois endroits afin de rejoindre un maximum de consommateurs. Le premier emplacement est le Yebisu Garden Place, un énorme complexe immobilier et commercial de Tokyo où l'on retrouve restaurants, boutiques, grands magasins et logements luxueux. Les festivités, comportant une panoplie d'activités, s'y dérouleront du 8 mars au 6 avril. Au programme, animation d'un kiosque d'information, lancement de presse, publicités sur le festival, rallye sur l'érable, dégustation de tire et animation dans deux magasins japonais populaires : Mitsukoshi et Party. De plus, M. Yvan Lebrun, chef du restaurant l'Initiale de Québec, sera le chef invité du Westin Tokyo, où il présentera un menu complet à l'érable pendant tout le festival.

L'Hôtel Okura, établissement luxueux cinq étoiles très réputé à Tokyo, notamment grâce à la qualité de sa table, invitera M. Jérôme Ferrer, chef du restaurant montréalais Européa, de même que M. Roland Del Monte, chef pâtissier français réputé et meilleur ouvrier de France, à présenter des plats thématiques du 14 au 23 mars. À Tokyo, environ 60 restaurants démontreront leur savoir-faire culinaire en servant

des menus à l'érable. Rappelons que Tokyo profite d'une envieuse réputation mondiale en ce qui a trait à sa gastronomie : la ville est la plus étoilée, devant Paris, par le Guide Michelin, qui décerne des étoiles en fonction de l'excellence des établissements.

Le festival à Sapporo, à la Sapporo Factory, comprendra, quant à lui, des menus thématiques dans 17 restaurants, un kiosque d'information, un rallye et une dégustation de tire. Il aura lieu du 20 au 30 mars.

## L'érable, un sucre très apprécié des Japonais

Par ses propriétés nutritives, sa provenance naturelle, son goût unique et sa polyvalence en cuisine, l'érable est très prisé par les Japonais. Ceux-ci, très soucieux de leur alimentation, peuvent compter sur les conseils d'une nutritionniste, madame Aramaki, et d'une vedette gastronomique fort populaire, madame Arimoto, pour leur prodiguer de nombreux conseils dans des livrets de recettes. Un mini-livret de recettes de trois pages vient d'ailleurs d'être publié et sera distribué dans les épiceries à côté d'un DVD qui explique les usages et les propriétés de l'érable afin d'en favoriser la consommation et l'accessibilité.

## Deux nouveaux carnets pour stimuler les exportations

Un carnet de l'importateur pour le Japon et un autre pour les États-Unis seront publiés dès avril afin d'informer les différents importateurs des propriétés de l'érable. Les personnes intéressées à en obtenir un exemplaire peuvent communiquer avec la FPAQ au 450-679-7021.

En ce qui concerne le Québec, la campagne de promotion « Sucrez mieux » se poursuit, toujours en misant sur la polyvalence de l'érable, sur sa consommation à longueur d'année et sur le bon sucre qu'il représente pour la santé.

*Sucrez mieux,  
c'est possible!*