



MONOGRAPHIE

DE L'INDUSTRIE

ACÉRICOLE

DU QUÉBEC 2011-2015

MONOGRAPHIE DE L'INDUSTRIE ACÉRICOLE DU QUÉBEC 2011-2015

Nous remercions les personnes qui ont contribué à la préparation de la présente monographie. Sans leur précieuse collaboration, ce projet n'aurait pu être mené à terme.

RÉDACTION ET COORDINATION

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

Sous-ministériat aux politiques agroalimentaires

Direction du développement des secteurs agroalimentaires

COLLABORATION À L'ANALYSE ET À LA RÉDACTION

Sous-ministériat aux politiques agroalimentaires

Direction des études et des perspectives économiques

Direction de l'appui à la recherche et à l'innovation

Direction des politiques, des analyses et de la planification stratégique

Sous-ministériat au développement régional et au développement durable

Direction de l'agroenvironnement et du développement durable

Direction générale du développement et de l'aménagement du territoire agricole

Sous-ministériat à la transformation alimentaire et aux marchés

Direction du développement des entreprises et des produits

Sous-ministériat à la santé animale et à l'inspection des aliments

Direction des services aux clientèles

SOUTIEN TECHNIQUE

Direction du développement des secteurs agroalimentaires

PHOTOGRAPHIES

Direction des communications

CONCEPTION GRAPHIQUE

Page couverture : *Direction des communications*

RÉVISION LINGUISTIQUE

Isabelle Tremblay

ÉDITION

Direction des communications

RESSOURCE

Sous-ministériat aux politiques agroalimentaires

Direction du développement des secteurs agroalimentaires

Site Web : www.mapaq.gouv.qc.ca

© **Gouvernement du Québec**

Dépôt légal : 2016

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

ISBN : 978-2-550-77346-7 (PDF)

AVANT-PROPOS

En vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (RLRQ, chapitre M-35.1), la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) doit procéder à une évaluation des plans conjoints établissant les conditions de production et de mise en marché d'un produit agricole. À cet égard, l'article 62 de la Loi est énoncé comme suit :

« 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.

En ce qui concerne les résultats du Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec, la Régie a demandé la collaboration du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) pour une analyse évolutive et comparative de l'industrie acéricole au Québec au cours de la période quinquennale 2011-2015.

Cette monographie de l'industrie acéricole du Québec vise à soutenir la réflexion des différents acteurs de l'industrie qui seront conviés à participer à l'examen du Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.

Table des matières

PARTIE 1 : ANALYSE CONCURRENTIELLE.....	1
1 La demande et les marchés	1
1.1 L'évolution de la consommation	1
1.1.1 La consommation mondiale	1
1.1.2 La consommation canadienne	2
1.1.3 La consommation américaine	2
1.1.4 La consommation québécoise.....	3
1.2 Les prix à la consommation.....	3
1.3 Les échanges commerciaux internationaux	4
2 La transformation au Québec	4
2.1 Le portrait des transformateurs	5
2.2 Les certifications.....	6
3 La production au Québec	6
3.1 Les exploitations.....	6
3.2 La répartition régionale.....	7
3.3 Le prix et les recettes monétaires.....	8
3.4 Les contributions des producteurs au Plan conjoint	8
3.5 L'aide gouvernementale	8
4 Le circuit de commercialisation.....	9
5 Les retombées économiques du secteur acéricole	11
5.1 Le secteur de la production	11
5.2 Le secteur de la transformation	11
6 La compétitivité de l'industrie.....	11
PARTIE 2 : DYNAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT	15
7 Le développement durable	15
8 La recherche et l'innovation.....	17
8.1 L'innovation	17
8.2 Les futures priorités de recherche dans le secteur acéricole	18
PARTIE 3 : ENJEUX ET DÉFIS.....	20
Conclusion	20
RÉFÉRENCES	

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 :	Évolution de la consommation mondiale de sirop d'érable (en millions de livres)	1
Graphique 2 :	Évolution de la consommation (kg) par personne de produits sucrants au Canada	2
Graphique 3 :	Croissance des prix du sirop d'érable, des sucreries ainsi que des aliments achetés en magasin et inflation au Québec, de 2002 à 2015	4
Graphique 4 :	Répartition des destinations des exportations québécoises de produits de l'érable sur le plan des quantités (en livres), 2011 et 2015	4
Graphique 5 :	Répartition régionale des entreprises acéricoles québécoises	7
Graphique 6 :	Circuit de commercialisation des produits de l'érable au Québec en 2015	10
Graphique 7 :	Évolution des parts dans la production mondiale du Québec, des États-Unis et du reste du Canada	12
Graphique 8 :	Évolution de l'offre mondiale de sirop d'érable par rapport aux consommations de l'Amérique du Nord et du reste du monde, de 2006 à 2015 (en millions de livres)	13
Graphique 9 :	Évolution des prix des exportations québécoises	14

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 :	Évolution de la part relative des régions en matière de consommation de sirop d'érable.	1
Tableau 2 :	Part de la production américaine en proportion de la consommation de sirop d'érable aux États-Unis	2
Tableau 3 :	Évolution de la part relative des produits sucrants en matière de ventes (en kilogrammes) dans les grands magasins au Québec, de 2012 à 2015	3
Tableau 4 :	Exemple de six transformateurs de produits de l'érable (liste non exhaustive).....	5
Tableau 5 :	Ventilation des contributions prévues au Règlement.....	8
Tableau 6 :	Évolution du taux de bénéfice net en acériculture, de 2007-2010 à 2011-2014 (%).....	13

PARTIE 1 : ANALYSE CONCURRENTIELLE

1 La demande et les marchés

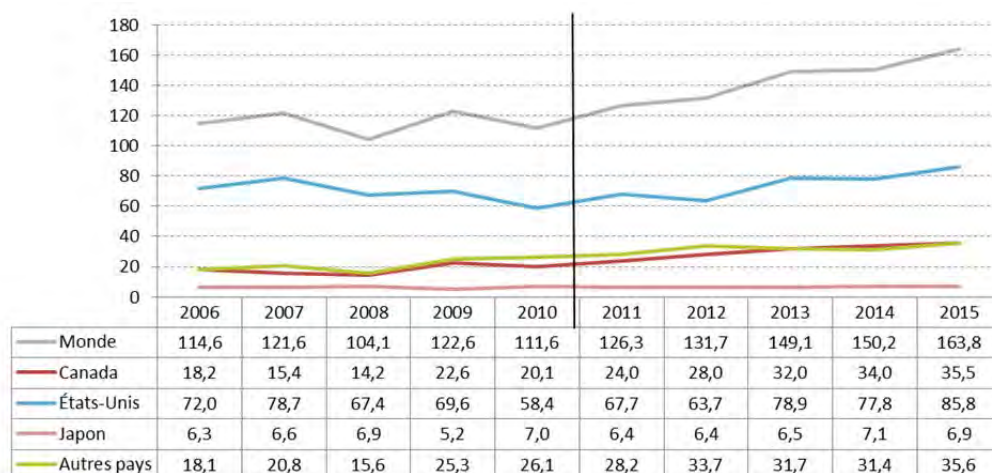
1.1 L'évolution de la consommation

1.1.1 La consommation mondiale

Une consommation en pleine croissance

La consommation mondiale de sirop d'érable¹ était estimée à 163,8 millions de livres (74,3 millions de kilogrammes) en 2015, ce qui correspondait à une hausse de 30 % par rapport à 2011 et de 43 % depuis 10 ans. Contrairement à la période 2006-2010, qui était assez stable en raison du contexte économique mondial et d'une offre restreinte par les faibles récoltes de 2007 et de 2008, la consommation de sirop d'érable dans le monde de 2011 à 2015 a suivi une progression constante de 7 % en moyenne annuellement.

Graphique 1 : Évolution de la consommation mondiale de sirop d'érable (en millions de livres)



Note : Tous les produits de l'érable ont été convertis en équivalents de sirop d'érable.
Sources : Statistique Canada, United States Department of Agriculture (USDA) et Global Trade Atlas; estimations et compilation du MAPAQ.

Au cours des cinq dernières années, une tendance haussière a été constatée dans chaque région présentée dans le graphique 1. Effectivement, la consommation a progressé de 48 % au Canada, de 27 % aux États-Unis, de 7 % au Japon et de 26 % dans les autres pays pour la période 2011-2015. Aujourd'hui, une soixantaine de pays consomment des produits de l'érable et ce nombre ne cesse de s'accroître.

Tableau 1 : Évolution de la part relative des régions en matière de consommation de sirop d'érable

	2006	2011	2015
États-Unis	63 %	54 %	52 %
Canada	16 %	19 %	22 %
Japon	5 %	5 %	4 %
Autres pays	16 %	22 %	22 %
Monde	100 %	100 %	100 %

Sources : Statistique Canada, USDA et Global Trade Atlas; estimations et compilation du MAPAQ.

Les États-Unis consomment plus de la moitié du sirop produit dans le monde. Le tableau 1 montre toutefois une diminution de la part de ce pays dans la consommation mondiale, car il a connu une croissance moins rapide de sa consommation comparativement au Canada et aux autres pays. La part des États-Unis est passée de 63 % en 2006 à 52 % en 2015, celle du Japon, de 5 % à 4 %, tandis que celles du Canada et des autres pays se sont accrues sur la même période.

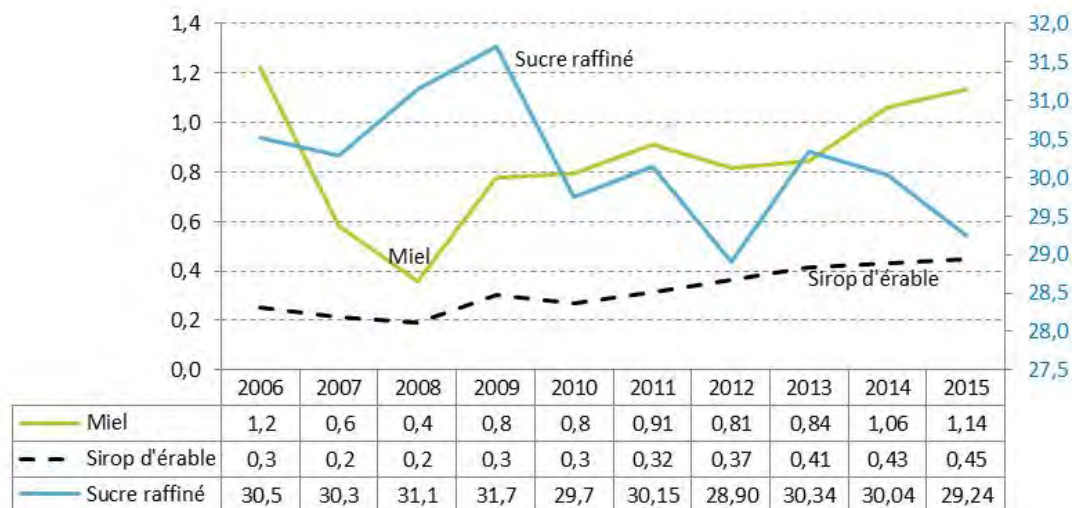
¹ L'analyse tient compte de la conversion en équivalents de sirop d'érable des produits qui peuvent être transformés, soit les divers produits de l'érable, et qui sont consommés comme tels. La consommation de produits de l'érable se fait principalement sous forme de sirop.

1.1.2 La consommation canadienne

Une forte hausse de la consommation de sirop d'érable par personne au Canada

Au Canada, la consommation de sirop d'érable par personne a atteint 0,45 kg en 2015, ce qui représente une hausse de 42 % depuis 2011 et de 80 % depuis 2006.

Graphique 2 : Évolution de la consommation (kg) par personne de produits sucrants au Canada



Note : Le sirop d'érable comprend la tire et le sucre d'érable en équivalents de sirop d'érable.
Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 002-0011; compilation du MAPAQ.

Contrairement à la consommation de sucre raffiné, qui est en baisse, la consommation de sucres naturels comme le sirop d'érable et le miel progresse depuis 2009. De 2006 à 2015, la part du sirop d'érable dans la consommation totale de produits sucrants est passée de 0,8 % à 1,5 %. Cette progression s'est accentuée au cours des cinq dernières années de la période.

1.1.3 La consommation américaine

Une légère hausse de la consommation par habitant aux États-Unis

Durant les cinq dernières années, la consommation par personne aux États-Unis a atteint une moyenne de 0,11 kg, ce qui est un peu plus que la moyenne de 0,10 kg de la période quinquennale précédente. L'autosuffisance du pays est passée de 26 % en 2006 à 44 % en 2015 (tableau 2). L'augmentation de la production américaine des dernières années (+19,4 millions de livres) a comblé une part croissante de la consommation domestique.

Tableau 2 : Part de la production américaine en proportion de la consommation de sirop d'érable aux États-Unis

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
26 %	21 %	31 %	38 %	38 %	48 %	39 %	49 %	46 %	44 %

Note : L'autre portion du ratio (pour l'atteinte de 100 %) est égale au résultat de l'équation suivante : [(Importations – Exportations)/Consommation].
Source : USDA, Table 43 – U.S. Maple Syrup Production, Imports, Exports, and Prices, by Calendar Year; estimations et compilation du MAPAQ.

1.1.4 La consommation québécoise

Au Québec, le sirop d'érable en bonne position par rapport aux autres produits sucrants

En 2015, la consommation québécoise de sirop d'érable était estimée à 0,84 kg par personne pour un total de 15,2 millions de livres.

Les données des ventes au détail effectuées dans les grands magasins² au Québec permettent de dresser certains constats :

- En 2015, la quantité de sirop d'érable vendue dans les grands magasins s'est élevée à 5,8 millions de livres pour une valeur de 31,8 millions de dollars.
- De 2012 à 2015³, la part de marché du sirop d'érable parmi l'ensemble des produits sucrants vendus en magasin a légèrement progressé, passant de 5 % à 6 %, au détriment du sucre raffiné et du sirop de table.

Tableau 3 : Évolution de la part relative des produits sucrants en matière de ventes (en kilogrammes) dans les grands magasins au Québec, de 2012 à 2015

	2012	2013	2014	2015	Moyenne des prix, de 2012 à 2015
Sucre*	82,4 %	81,7 %	80,0 %	79,8 %	1,68 \$
Sirop d'érable pur	4,6 %	5,2 %	6,2 %	6,2 %	12,73 \$
Miel	5,4 %	5,5 %	5,7 %	5,7 %	10,58 \$
Succédanés de sucre	1,9 %	1,9 %	2,5 %	2,6 %	15,01 \$
Mélasse	2,5 %	2,4 %	2,4 %	2,4 %	5,14 \$
Sirop de table	2,4 %	2,4 %	2,3 %	2,3 %	3,87 \$
Sirop épais (ex. : sirop de maïs)	0,9 %	0,9 %	0,9 %	0,9 %	5,60 \$
	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	

* Le groupe des sucres comprend la cassonade, le sucre à glacer, le sucre blanc granulé, etc.

Source : Nielsen, *Ventes au détail dans les grands magasins au Québec*.

Ces constats montrent bien que le sirop d'érable se positionne avantageusement par rapport aux autres produits sucrants, malgré un prix de vente plus élevé.

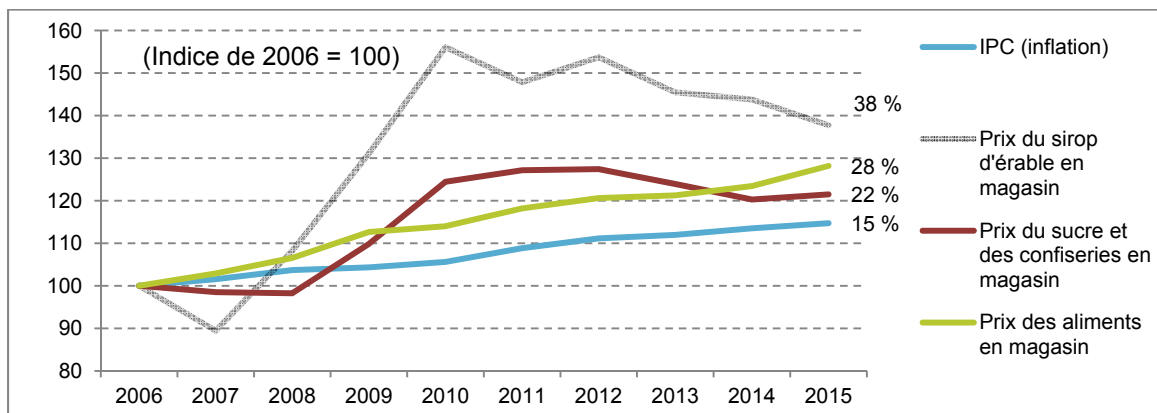
1.2 Les prix à la consommation

En observant les indices des prix à la consommation au Québec, on peut constater que, sur la période 2006-2015, la croissance du prix du sirop d'érable en magasin (37,7 %) a été supérieure à l'évolution des autres indices de prix du graphique 3. En fait, c'est la période 2008-2010 qui a fait augmenter le prix à cause de deux années de récoltes faibles (2007 et 2008) qui ont provoqué une baisse de l'offre par rapport à la demande. Cette montée a eu un effet durable puisque le niveau du prix du sirop d'érable est demeuré plus haut que celui ayant précédé la hausse. Cependant, en raison de la tendance baissière des cinq dernières années, l'évolution du prix du sirop d'érable en magasin se rapproche progressivement de l'évolution des autres indices de prix.

² Grands magasins : les chaînes de supermarchés, les pharmacies, Zellers, Target, Walmart, les magasins généraux (ex. : Canadian Tire, Dollarama) et les clubs-entrepôts du Québec. Cela n'inclut pas les ventes effectuées dans les magasins spécialisés (ex. : confiserie) et les dépanneurs, ni dans la restauration, ni dans la distribution alternative : les marchés publics, les kiosques de producteurs, l'agrotourisme, le commerce électronique et l'agriculture soutenue par la communauté (ASC), notamment les paniers biologiques.

³ Les seules années pour lesquelles des données sont disponibles.

Graphique 3 : Croissance des prix du sirop d'érable, des sucreries ainsi que des aliments achetés en magasin et inflation au Québec, de 2002 à 2015



Note : Ce graphique ne présente pas de comparaison des niveaux de prix, mais plutôt l'évolution des prix.
Sources : Statistique Canada, IPC, et Nielsen, *Ventes au détail en valeur et en volume*; compilation du MAPAQ.

1.3 Les échanges commerciaux internationaux

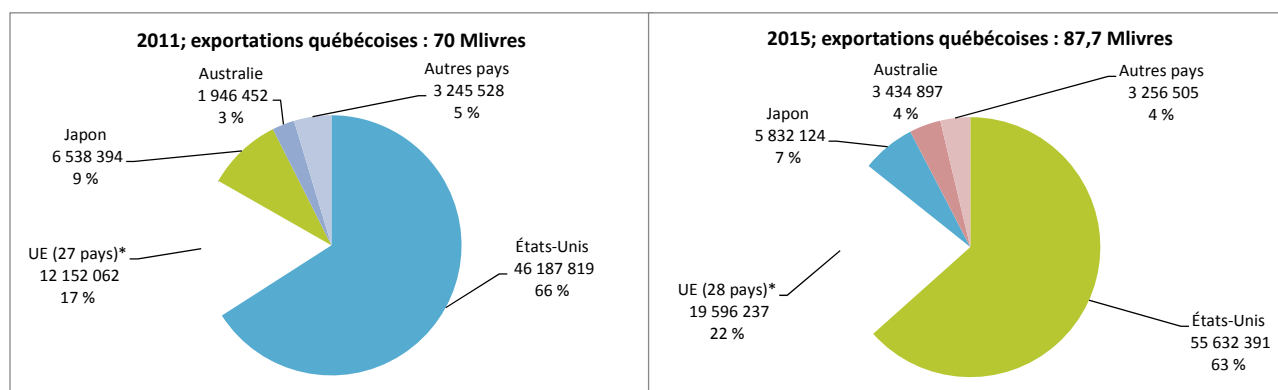
De fortes hausses des exportations québécoises de produits de l'érable⁴

Au cours de la période 2011-2015, la valeur des exportations internationales de produits de l'érable du Québec est passée de 231 à 339 millions de dollars canadiens, ce qui correspond à un taux de croissance annuel moyen de 8,0 %. Cette progression provient à la fois d'une croissance des prix et des volumes. En effet, les quantités exportées sont passées de 70,0 à 87,7 millions de livres pour un taux de croissance annuel moyen de 4,6 %.

En 2015, à l'instar des années précédentes, la principale destination des produits de l'érable était les États-Unis avec 63 % de la valeur des exportations québécoises. Le reste des exportations était destiné à l'Union européenne (22 %), au Japon (7 %), à l'Australie (4 %) ou à d'autres pays (4 %). Au cours de la période 2011-2015, seules les exportations du Québec à destination du Japon ont diminué. À l'opposé, la part de l'Union européenne dans les exportations québécoises a particulièrement augmenté. Pour ce qui est des produits, le sirop d'érable représente 99 % des quantités exportées de 2011 à 2015. Le graphique 4 présente la distribution des exportations québécoises par pays ou par région sur le plan des quantités en 2015 par rapport à 2011.

2 La transformation au Québec

Graphique 4 : Répartition des destinations des exportations québécoises de produits de l'érable sur le plan des quantités (en livres), 2011 et 2015



* Union européenne (28 pays) en 2015; Union européenne (27 pays) en 2011.
Source : Global Trade Atlas; compilation du MAPAQ.

⁴ Les données des exportations sont présentées sur une base d'années civiles; toutes les autres données du document sont en années-récoltes.

2.1 Le portrait des transformateurs

Dans la filière de la transformation du secteur des produits de l'érable, trois types d'acteurs peuvent s'approvisionner au Québec et dans les autres régions de production de l'Amérique du Nord :

- Les acheteurs autorisés effectuant du conditionnement et de l'emballage;
- Les producteurs de sirop d'érable qui font aussi des produits transformés, tels que la tire d'érable, le beurre d'érable, la gelée d'érable, le sucre d'érable, les bonbons ou les boissons alcoolisées, et qui sont présents sur les marchés de distribution;
- Les transformateurs industriels.

Les acheteurs autorisés

Une soixantaine d'acheteurs sont autorisés par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ) à s'approvisionner en vrac en sirop québécois (barils et autres grands contenants). Plusieurs sont des producteurs qui achètent des quantités de sirop d'érable afin de faire le conditionnement l'embouteillage en petits contenants pour le marché du détail ou la transformation en produits dérivés.

Parmi cette soixantaine d'acheteurs autorisés, il existe également des acheteurs de type industriel qui ont généralement une capacité d'entreposage importante. Ils desservent une grande part du marché canadien et des marchés d'exportation. Pour une conservation à long terme, ces entreprises procèdent à la pasteurisation du sirop et le transvident dans leurs propres contenants de stockage. En plus de vendre parfois du sirop pasteurisé directement en vrac, elles procèdent généralement à l'embouteillage en petits contenants.

Ces acheteurs sont les principaux acquéreurs de sirop québécois. Ils commercialisent leurs produits sur les marchés domestique et international (graphique 6).

Les producteurs de sirop d'érable effectuant des activités de transformation

Sur l'ensemble des entreprises enregistrées au MAPAQ et déclarant des superficies acéricoles (7 795), 3 % (243) ont dit effectuer des activités de transformation du sirop d'érable et de vente de produits transformés par l'entremise d'un réseau de distribution.

Tableau 4 : Exemple de six transformateurs de produits de l'érable (liste non exhaustive)

Nom	Classe de chiffre d'affaires
Citadelle, coopérative de producteurs de sirop d'érable	De 100 à 250 M\$
Decacer	De 25 à 50 M\$
Érabières des Alleghanys	De 25 à 50 M\$
Les Industries Bernard	De 25 à 50 M\$
Ferme Vifranc	De 3 à 5 M\$
Produit de l'érable St-Ferdinand B	De 1 à 3 M\$

Source : Répertoire d'entreprises québécoises du CRIQ, consulté le 1^{er} décembre 2016.

Les transformateurs industriels

Selon le répertoire d'entreprises québécoises du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), 75 transformateurs industriels de produits de l'érable se trouvent au Québec. Il s'agit de fabricants de sirop vendu en petits contenants, de boissons alcoolisées, de bonbons, de sucre d'érable, de flocons de sucre, d'eau d'érable et d'autres produits dérivés. Il est à noter que seulement 21 de ces entreprises ont un chiffre d'affaires de plus de 1 million de dollars. Le tableau 4 énumère quelques-unes de ces entreprises.

2.2 Les certifications

Les transformateurs industriels de produits de l'érable doivent avoir obtenu un agrément de l'Agence canadienne d'inspection des aliments s'ils effectuent le conditionnement et l'emballage. Plusieurs de ces entreprises possèdent des certifications HACCP ou selon le schéma de la Global Food Safety Initiative (GFSI). Ces normes sont reconnues par l'Initiative mondiale de la sécurité alimentaire et demandées très fréquemment par les distributeurs pour l'exportation de produits alimentaires.

Ces certifications procurent un avantage compétitif par rapport aux distributeurs à l'étranger. Selon des données du MAPAQ, en 2011, 8 % des transformateurs industriels de produits de l'érable possédaient une certification de qualité reconnue. En 2015, 17 % de ces transformateurs et 42 % de ceux ayant un chiffre d'affaires de plus de 1 million de dollars (la grande majorité des ventes) avaient une telle certification.

La production biologique de nouveau en hausse

En 2015, 23 % du sirop d'érable (22,2 millions de livres) produit en vrac au Québec était certifié biologique en vertu de la Loi sur les appellations réservées et les termes valorisants (RLRQ, chapitre A-20.03). Le nombre de producteurs offrant le sirop biologique est passé de 366 en 2011 à 385 en 2015 (Dossier économique 2015, FPAQ). De plus, 35 % des transformateurs industriels offraient, en 2015, un produit certifié biologique. La demande pour le sirop d'érable biologique est particulièrement importante dans certains pays d'Europe. Avec l'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global, la suppression des tarifs douaniers sur les produits de l'érable exportés en Europe accélérera encore cette demande. L'engouement pour le biologique s'est accentué durant la période étudiée et les réserves de sirop biologique se sont rapidement épuisées en 2015 et en 2016 selon des données de la FPAQ.

Une certification pour l'eau d'érable

Enfin, la marque privée de certification NAPSI (naturelle, authentique, pure, stérile, intégrale) régleme la provenance et la qualité de l'eau d'érable de même que les méthodes de production et les caractéristiques de chaque produit portant ce sceau, depuis la récolte de l'eau d'érable jusqu'à sa distribution. L'eau d'érable a été commercialisée pour la première fois en 2013 avec près de 400 000 litres offerts sur le marché. En 2014, sept producteurs répartis dans trois régions ont participé à la récolte d'eau d'érable en vue de son embouteillage, pour un volume de près d'un million de litres. L'eau d'érable est conditionnée dans trois usines différentes au Québec.

3 La production au Québec

3.1 Les exploitations

Une légère augmentation du nombre d'exploitations

À la fin de l'année 2015, 7 795 exploitations enregistrées au MAPAQ⁵ ont déclaré des revenus tirés de l'acériculture, alors que leur nombre était de 7 530 en 2010. L'intérêt pour cette production se maintient, comme le montrent les 1 330 dossiers analysés en 2016 pour l'obtention d'un contingent. Parmi ceux-ci, à la suite d'un tirage au sort, 280 entreprises se lanceront dans cette activité.

Des années de production records

Au cours de la période 2011-2015, la production acéricole a atteint des volumes records. En effet, 120,3 millions de livres de sirop ont été produites en 2013, un sommet jusqu'alors inégalé. La moyenne quinquennale de cette période est aussi nettement supérieure à celle de la période précédente, avec 107,9 millions de livres comparativement à 77,3 millions de livres. Cette croissance s'explique en partie par une amélioration du rendement à l'entaille, qui a atteint une moyenne de 2,53 lb pour la période 2011-2015 comparativement à 1,99 lb pour 2006-2010.

⁵ Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, mise à jour partiellement en 2015, extraction de décembre 2015. Une exploitation enregistrée au MAPAQ doit avoir des revenus tirés de produits agricoles supérieurs à 5 000 \$.

Le nombre d'entailles stables au Québec dans les cinq dernières années

Comparativement à la période précédente, qui affichait une croissance du nombre d'entailles, aucune augmentation du contingent n'a été constatée dans la période 2011-2015. Le nombre d'entailles des entreprises en production s'est donc stabilisé à 43,2 millions au Québec⁶. Cela s'explique principalement par le fait qu'aucune demande de l'office de commercialisation n'a été déposée pour un accroissement du contingent des années-récoltes 2011 à 2015. En 2016, une augmentation de 11,5 % du nombre d'entailles a été accordée par la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec, soit 5 millions d'entailles supplémentaires en production pour les saisons 2017 et 2018. À court terme, le potentiel de croissance de la province reste important puisque l'octroi de ces 5 millions d'entailles couvre uniquement un tiers des demandes d'attribution de contingent de l'appel de projets de 2016, qui représentent plus de 15 millions d'entailles.

Une tendance vers la spécialisation en acériculture

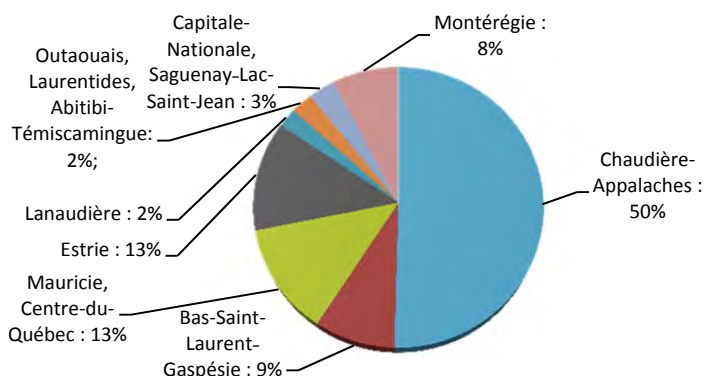
On observe une tendance à la hausse pour le nombre d'entreprises dont l'acériculture est la production principale. La proportion de ces entreprises est maintenant majoritaire : elle s'élevait à 52 % en 2014, alors qu'elle était de 49 % en 2010 et de 44 % en 2007 (Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, MAPAQ, 2016).

3.2 La répartition régionale

Chaudière-Appalaches : le plus grand nombre d'entreprises

La répartition régionale des entreprises acéricoles québécoises est stable depuis plusieurs années. Bien qu'on trouve ce type d'entreprises dans la plupart des régions du Québec, la moitié d'entre elles sont concentrées dans la région de la Chaudière-Appalaches. Les autres régions d'importance sont l'Estrie (13 %), le Centre-du-Québec (13 %) ainsi que le Bas-Saint-Laurent (9 % avec la Gaspésie).

Graphique 5 : Répartition régionale des entreprises acéricoles québécoises



Source : Dossier économique 2015, FPAQ.

Bas-Saint-Laurent–Gaspésie : les plus grandes érablières

La région du Bas-Saint-Laurent se distingue par la taille de ses entreprises, qui est nettement plus grande que celle des autres régions. En effet, le nombre moyen d'entailles en production par entreprise dans le Bas-Saint-Laurent–Gaspésie est de 14 491, soit près de 8 000 entailles de plus que la moyenne provinciale, qui est de 6 580 entailles par entreprise. En comparaison, le nombre moyen d'entailles par entreprise est de 5 057 dans la région de la Chaudière-Appalaches (Dossier économique 2015, p. 7, FPAQ).

⁶ Dossier économique 2015, p.13, FPAQ.

3.3 Le prix et les recettes monétaires

Après une hausse importante du prix à la production⁷ du sirop d'érable en 2009, l'industrie acéricole a connu une période de relative stabilité.

Le secteur acéricole québécois a généré des recettes monétaires⁸ se chiffrant à 305,3 millions de dollars en 2015. En 2013, un sommet de 346,0 millions de dollars, attribuable à une production record, a été atteint. Au cours de la période 2011-2015, les recettes monétaires ont été en moyenne de 304,9 millions de dollars, alors qu'elles avaient été de 218,8 millions durant la période précédente, ce qui représente une augmentation de près de 40 %.

3.4 Les contributions des producteurs au Plan conjoint

De 2011 à 2015, les contributions des producteurs au Plan conjoint sont restées stables à 0,12 \$/lb. Le montant des contributions inscrit aux états financiers pour l'exercice terminé en 2015 est de 13,5 millions de dollars. Le tableau 5 présente la ventilation des contributions prévues au Règlement sur les contributions des producteurs acéricoles du Québec (RLRQ, chapitre M-35.1, r. 9,2).

Tableau 5 : Ventilation des contributions prévues au Règlement

	Montant des contributions établies par règlement	Montant inscrit aux états financiers ⁹
Montant total perçu	• 0,12 \$/lb	13 554 795 \$
Portion de la contribution pour l'administration générale du Plan conjoint (y compris les frais juridiques)	• 0,025 \$/lb	2 662 056 \$ (19,7 %)
Portion de la contribution pour les activités de commercialisation, de promotion et de recherche ainsi que le développement du produit		
Fonds de développement des marchés (payer les frais relatifs au développement des marchés)	• 0,047 5 \$/lb	5 030 935 \$
Fonds de contrôle de la qualité (payer les frais relatifs au contrôle de la qualité du sirop d'érable conformément au Règlement des producteurs acéricoles sur les normes de qualité et le classement)	• 0,007 5 \$/lb	1 602 516 \$
Fonds pour la gestion des surplus (payer les frais d'application du Règlement sur le Fonds des producteurs acéricoles pour la gestion des surplus de production)	• 0,04 \$/lb	4 259 288 \$
		<u>10 892 739 \$ (80,3 %)</u>

3.5 L'aide gouvernementale

Au 31 mars 2016, 1 355 entreprises acéricoles du Québec (21,0 %) bénéficiaient d'encours de prêts de la Financière agricole du Québec (FADQ) totalisant 272 millions de dollars. Ces producteurs représentaient 10,6 % de la clientèle des activités de financement de la FADQ et 4,8 % du total de ses encours de prêts.

Chaque année, au moment de l'entailage, les producteurs qui le souhaitent peuvent avoir accès à une avance financière selon le nombre d'entailles en production (avance à l'entaille). Puis, après le classement de leur production, ils ont accès à une avance au classement qui représente 75 % de la valeur du sirop intracontingent classé, sauf les catégories NC et $\sqrt{R5}$. Les deux paliers de gouvernement sont impliqués dans ces avances financières accordées aux producteurs pour une année-récolte. Avec le Programme de paiements anticipés (PPA), Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) participe au financement jusqu'à concurrence de 50 % de la valeur du sirop intracontingent classé et supporte le paiement des intérêts aux producteurs pour des marges de crédit

⁷ Prix de la convention de mise en marché du sirop d'érable établie entre la FPAQ et les acheteurs de sirop d'érable en vrac.

⁸ Statistique Canada, tableau 001-008, consulté le 15 juillet 2016.

⁹ Source : États financiers pour l'exercice terminé le 31 juillet 2015, FPAQ.

qui peuvent atteindre 400 000 \$ par entreprise. Le reste de la couverture, soit jusqu'à 75 % de la valeur du sirop, est offert par la FPAQ. La Financière agricole du Québec rend disponibles les fonds nécessaires au financement de l'avance à l'entaille, les intérêts étant couverts par le PPA. À ce jour, l'avance à l'entaille est de 1,25 \$ par entaille jusqu'à concurrence de 100 000 \$ par entreprise. L'institution financière desservant la FPAQ offre une marge de crédit de 80 millions de dollars en lien avec le PPA pour permettre les avances au classement.

Les producteurs acéricoles peuvent également bénéficier de différents programmes de soutien gouvernementaux, soit Agri-stabilité, Agri-investissement, Agri-Québec et, depuis 2013, Agri-Québec Plus. Entre 1 500 et 2 500 producteurs acéricoles se prévalent des protections prévues par l'un de ces programmes, soit environ 30 % des entreprises inscrites au MAPAQ. Ces programmes ajoutent en moyenne plus de 11,5 millions de dollars par année aux recettes monétaires obtenues du marché, soit 3,4 % des recettes monétaires totales des producteurs acéricoles.

En 2015, 1 526 producteurs étaient inscrits au Programme d'assurance récolte. Au cours des cinq dernières années, ce programme a permis de verser une moyenne d'un million de dollars par année. Le sirop d'érable couvert par cette protection est celui qui fait l'objet d'un contingentement.

4 Le circuit de commercialisation

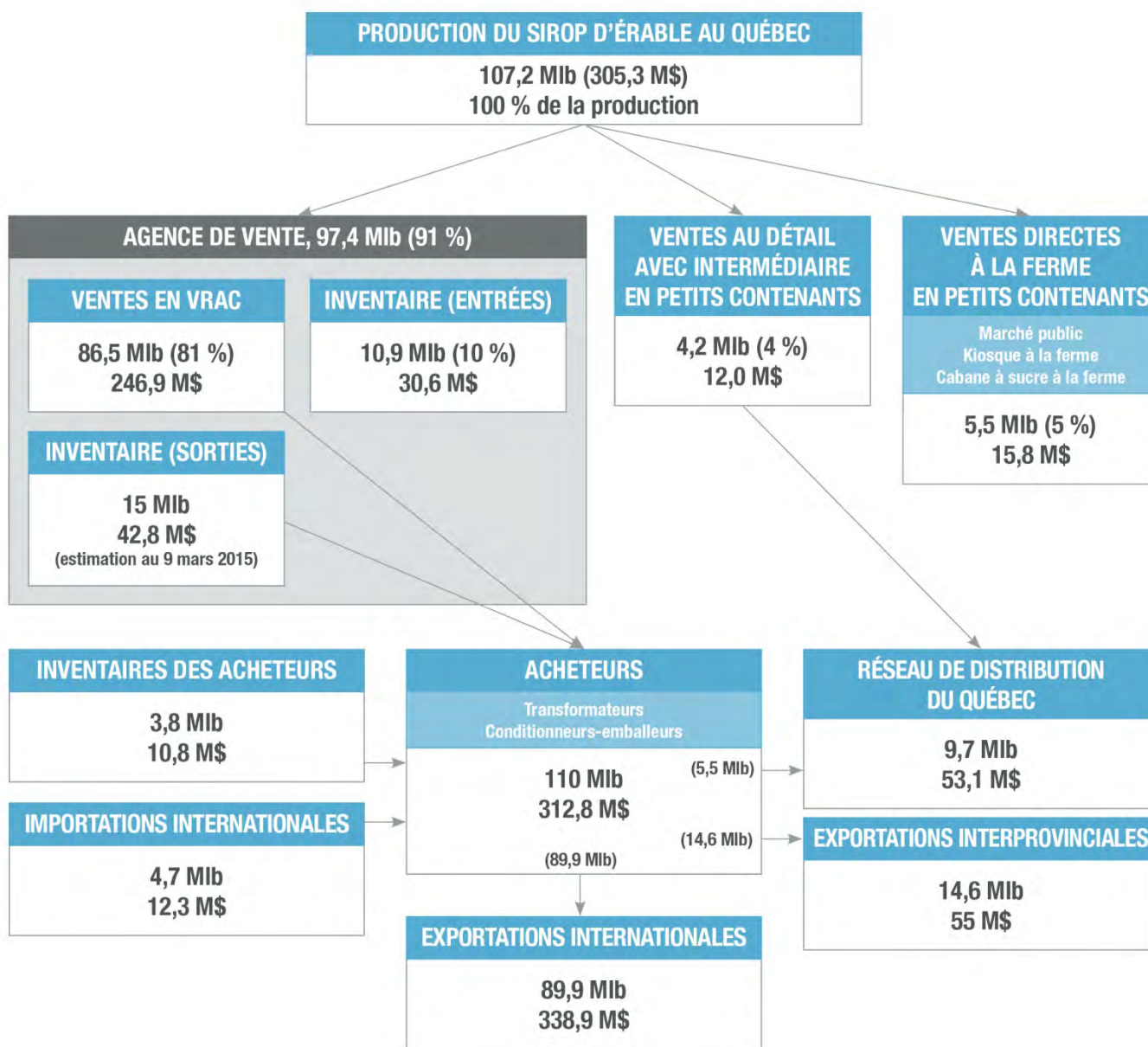
En 2015, la production de sirop d'érable au Québec était estimée à plus de 107 millions de livres pour une valeur dépassant 305 millions de dollars. Il existe trois canaux de commercialisation des produits de l'érable pour une année-récolte (graphique 6).

- Le plus important canal (91 %) est celui de l'agence de vente, qui englobe les ventes en vrac de la récolte de 2015 (86,5 millions de livres) et le vrac produit en 2015 et retiré du marché pour être dirigé vers les inventaires de l'agence (11,0 millions de livres).
- La commercialisation au détail en petits contenants par des intermédiaires constitue un canal de vente moins important avec 4,2 millions de livres (4 %). Les ventes doivent être enregistrées auprès de la FPAQ en vertu du Plan conjoint.
- Enfin, les producteurs acéricoles peuvent vendre leurs produits en petits contenants directement au consommateur. L'estimation des volumes liés à ce mode de vente est de 5,5 millions de livres (5 %) pour une valeur d'environ 15,8 millions de dollars. Cela représente 37 % de la consommation québécoise de sirop d'érable, estimée à 15,2 millions de livres en 2015.

Les ventes en vrac de l'agence de vente constituent la principale source d'approvisionnement des acheteurs. Selon des estimations du MAPAQ pour l'année 2015, 110 millions de livres de sirop d'érable ont été achetés (313 millions de dollars). Outre le sirop provenant de la production de 2015, les sorties d'inventaire des acheteurs (3,8 millions de livres) et de l'agence (15,0 millions de livres) ainsi que les importations internationales (4,7 millions de livres) font partie du portrait des volumes d'achat. Les quantités accumulées ont permis des ventes à l'exportation internationale de 89,9 millions de livres, à l'exportation interprovinciale de 14,6 millions de livres et au marché intérieur québécois de 5,5 millions de livres.

Les consommateurs québécois peuvent acheter des produits de l'érable directement des producteurs ou du réseau de distribution formé des détaillants, des épiceries, des boutiques spécialisées ainsi que des hôtels, des restaurants et des institutions (HRI). En 2015, ce réseau a acheté 4,2 millions de livres de produits de l'érable provenant des intermédiaires du Québec et 5,5 millions de livres des acheteurs-transformateurs du Québec. Les 9,7 millions de livres vendues par ce canal valent près de 53 millions de dollars, selon le prix de vente moyen (Nielsen, 2015).

Graphique 6 : Circuit de commercialisation des produits de l'érable au Québec en 2015



Source : MAPAQ, à partir des données de l'Institut de la statistique du Québec de juin 2016 et du Dossier économique 2015 de la FPAQ.

5 Les retombées économiques du secteur acéricole

5.1 Le secteur de la production

Le calcul des retombées économiques du secteur acéricole provient d'une simulation effectuée à partir du modèle intersectoriel de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ)¹⁰. En 2015, la valeur ajoutée directe¹¹ de la production acéricole était estimée à 180,4 millions de dollars. Avec la valeur ajoutée indirecte, soit 75,7 millions, le secteur génère 256,0 millions de dollars. Pour 10,0 millions de dollars de vente, il engendre 8,0 millions de valeurs ajoutées, ce qui est supérieur aux retombées économiques de l'ensemble de l'agriculture québécoise, qui, pour 10,0 millions de dollars de vente, engendre 6,8 millions. Au regard de la main-d'œuvre, le secteur acéricole fournit un total de 4 150 emplois, dont 3 100 emplois directs (équivalents temps plein).

5.2 Le secteur de la transformation

La majorité du sirop d'érable du Québec est mis en baril et manutentionné, puis dirigé vers les marchés ou l'entreposage. En 2015, les acheteurs disposaient, selon nos estimations, de 110 millions de livres (valeur de 312,8 millions de dollars) destinées principalement à l'exportation.

Le portrait du circuit d'écoulement de la production québécoise de 2015 (graphique 6) indique que :

- Les revenus provenant de la vente des produits à l'exportation de 89,9 millions de livres se chiffrent à 338,9 millions de dollars (prix de 3,86 \$/lb).
- Les intrants en sirop d'érable pour les produits de l'érable exportés coûtent 256,1 millions de dollars (prix de 2,85 \$/lb) aux transformateurs.

L'écart entre les revenus et le coût des intrants en sirop d'érable de 82,9 millions de dollars couvre les autres coûts relatifs à la transformation et à la commercialisation du sirop, tels que la valeur ajoutée (principalement le travail et le capital) et les autres intrants (ingrédients, contenants, etc.). Les principales entreprises impliquées dans la transformation et la commercialisation des produits de l'érable génèrent quelque 800 emplois directs par rapport aux 700 estimés en 2010.

6 La compétitivité de l'industrie

La capacité d'accroître ou de maintenir ses parts de marché en conservant sa rentabilité est une approche qui définit bien la compétitivité d'un secteur.

Dans les années 1990, l'industrie acéricole québécoise a connu une croissance importante qui l'a hissée au rang de leader mondial, loin devant ses principaux concurrents. Cette croissance s'est produite parallèlement à une structuration du secteur autour d'un système de mise en marché collective et de mécanismes visant à équilibrer l'offre et la demande.

Dans ce contexte, l'évolution des parts de marché du Québec à moyen terme a fait l'objet de plusieurs rapports au cours des dernières années, notamment d'une étude de Forest Lavoie Conseil et d'un rapport de M. Florent Gagné. Cette monographie présente d'abord une analyse de l'évolution des parts de production pour la période 2011-2015 comparativement aux périodes précédentes, puis de l'évolution de la rentabilité et des prix des exportations québécoises.

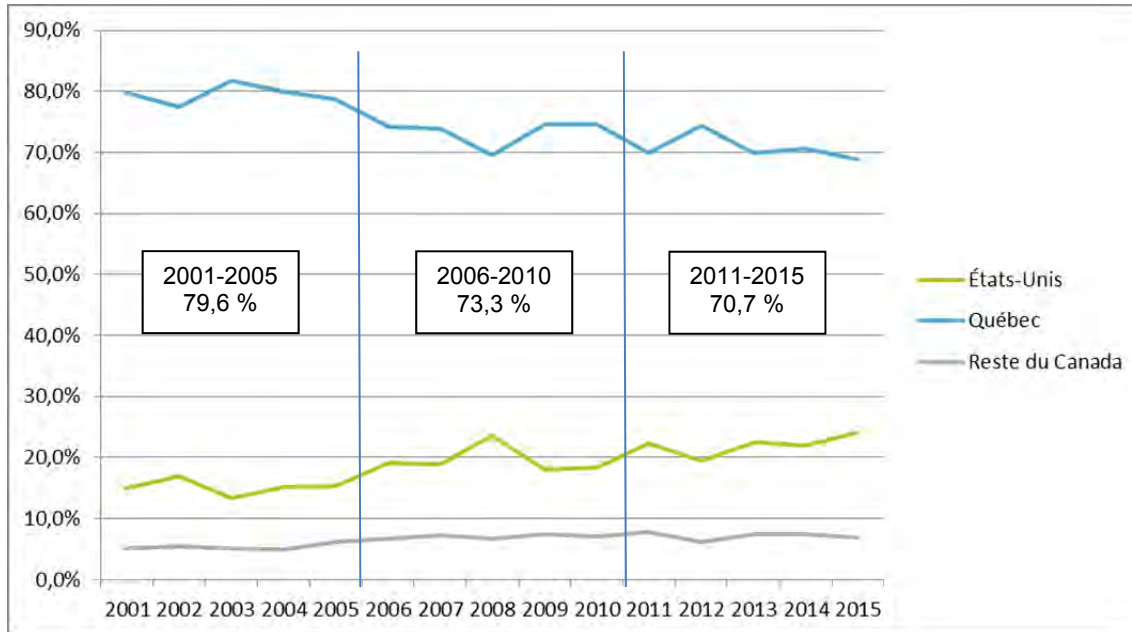
¹⁰ *Le modèle intersectoriel du Québec : fonctionnement et applications*, ISQ, juin 2011 (voir l'annexe pour plus de détails). Les revenus et les dépenses utilisés sont ceux du Programme de données fiscales agricoles de Statistique Canada (sortie spéciale pour le secteur acéricole).

¹¹ Résultats de l'impact économique en acériculture à partir du modèle intersectoriel du 16 juin 2016, ISQ, Direction des statistiques économiques et du développement durable.

Une augmentation de la production pour le Québec, mais une diminution de la part de production depuis dix ans

Au cours de la période 2011-2015, la part de production moyenne du Québec dans la production mondiale de produits de l'érable a été de 71 % et est demeurée relativement stable. Il s'agit néanmoins d'une diminution de 2,5 % par rapport à la période 2006-2010 et de 8,9 % par rapport à 2001-2005. Cette tendance à la baisse est plus évidente lorsque l'on compare la part de marché de 2005, soit 79,1 %, avec celle de 2015, soit 68,1 %. Ce sont les producteurs américains qui présentent une part plus importante de la production mondiale, cette part étant passée de 14,8 % en 2001-2005 à 21,4 % en 2011-2015 (graphique 7).

Graphique 7 : Évolution des parts dans la production mondiale du Québec, des États-Unis et du reste du Canada



Sources : Dossier économique 2015, FPAQ, Statistique Canada, USDA et données de l'ISQ de juin 2016.

Il faut dire que la production mondiale de sirop d'érable a augmenté considérablement depuis une dizaine d'années, passant de 97 millions de livres en 2006 à 157 millions de livres en 2015, avec un sommet de 172 millions de livres atteint en 2013. Cette augmentation de la production s'est produite de deux façons.

D'abord, une augmentation du nombre d'entailles en production au Québec a été observée entre 2006 et 2010, celui-ci étant passé de 34,5 à 43,1 millions¹², ce qui constitue un sommet. Entre 2011 et 2015, le nombre d'entailles en production s'est stabilisé pour se situer en moyenne à 43,0 millions¹³. Aux États-Unis, ce nombre a augmenté de façon graduelle tout au long de la période, passant de 7,3 millions en 2006 à 11,9 millions en 2015.

Ensuite, une augmentation des rendements par entaille a été constatée. Aux États-Unis, les rendements par entaille ont progressé de 2,2 à 3,2 lb (USDA, 2015), alors qu'au Québec la croissance a été plus modeste avec une progression de 2,0 à 2,5 lb. Cela explique en partie comment les États-Unis ont gagné des parts de marché dans la production mondiale. En tout cas, les écarts de rendement qui se creusent entre le Québec et les États-Unis méritent d'être étudiés. Les hypothèses sont nombreuses et restent à valider. Elles portent, par exemple, sur le climat, qui influence le taux de croissance des érables, les normes d'entailage et l'âge moyen des réseaux de collecte de l'eau d'érable.

¹² Dossier économique 2015, p. 9, FPAQ.

¹³ Dossiers économiques 2011, 2012, 2013, 2014 et 2105, FPAQ tableau *Entreprises en production détenant un contingentement*.

La croissance de la consommation : un incitatif en faveur de la production

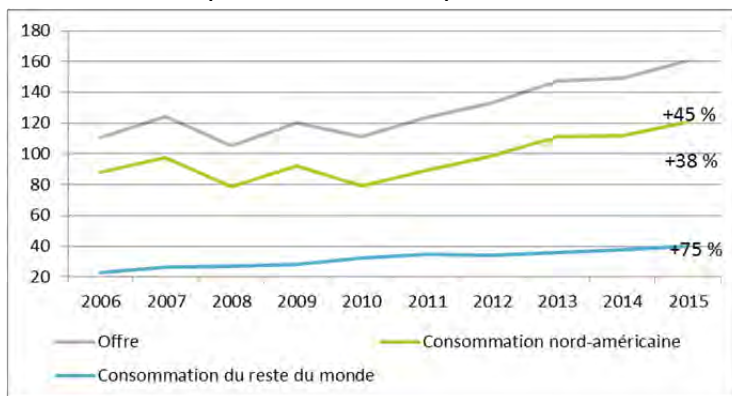
Entre 2006 et 2015, les prix payés aux producteurs du Québec ont augmenté de 25 % pour le prix moyen (MAPAQ et ISQ) et de 33 % pour le prix pondéré¹⁴. Cette croissance se compare à celle des prix des produits agricoles, qui est de 29 %. Durant la même période, aux États-Unis, le prix a augmenté de 31 % en dollars américains, ce qui correspond à 48 % en dollars canadiens¹⁵.

Malgré ces augmentations des prix, l'offre mondiale s'est accrue de 45 % (graphique 8). Elle est stimulée notamment par une progression de 38 % de la consommation en Amérique du Nord et de 75 % dans le reste du monde. La demande pour les produits de l'érable ne semble pas s'essouffler, au contraire.

Les Américains, conscients de cette situation, se sont mis à produire davantage, principalement pour approvisionner leur propre consommation (+13,8 millions de livres de 2006 à 2015). Au Québec, la proportion du volume de produits de l'érable exporté aux États-Unis sur l'ensemble des exportations est passée de 77 % en 2006 à 63 % en 2015 (-3,2 millions de livres).

Toutefois, l'industrie québécoise a pu récupérer largement cette perte sur les marchés québécois (+6,4 millions de livres), interprovincial (+13,8 millions de livres) et international (+14,2 millions de livres), pour un total de 34,4 millions de livres de produits supplémentaires. Ces résultats montrent que l'industrie québécoise demeure en croissance au Canada et à l'extérieur de l'Amérique du Nord, mais qu'elle connaît un certain recul aux États-Unis.

Graphique 8 : Évolution de l'offre mondiale de sirop d'érable par rapport aux consommations de l'Amérique du Nord et du reste du monde, de 2006 à 2015 (en millions de livres)



Source : MAPAQ, à partir des données de juin 2016 de l'ISQ.

La rentabilité de la production

La croissance accélérée des prix survenue en 2007-2009, combinée au paiement des stocks à la fin de cette période, a stimulé les revenus d'exploitation, alors que les dépenses d'exploitation ont augmenté de façon plus modérée. Par conséquent, les bénéfices nets avant amortissement ont atteint des sommets en 2007 et en 2008. Par contre, entre 2009 et 2014, les taux de croissance des revenus et des dépenses d'exploitation étaient comparables, soit 36 % et 35 % respectivement.

Les données du tableau 5 révèlent que le taux de bénéfice net avant amortissement se maintient au-dessus de 30 % pour les deux périodes analysées. Après amortissement, l'écart entre les deux périodes s'accroît, passant de 17,2 % pour la période 2007-2010 à 12,2 % pour la période 2011-2014. Malgré cette tendance à la baisse, les taux demeurent élevés lorsqu'on les compare à ceux de l'ensemble de la production agricole, qui sont de 16,3 % avant amortissement et de 8,9 % après amortissement pour la période 2011-2014.

Tableau 6 : Évolution du taux de bénéfice net en acériculture de 2007-2010 à 2011-2014 (%)¹⁶

	2007-2010		2011-2014	
	Acéricole	Agricole	Acéricole	Agricole
Taux de bénéfice net avant amortissement	33,8 %	15,3 %	30,5 %	16,3 %
Taux de bénéfice net après amortissement	17,2 %	7,8 %	12,2 %	8,9 %

Source : Statistique Canada, Programme de données fiscales agricoles, Demande spéciale sur la production de sirop d'érable et d'autres produits de l'érable reçue le 24 mai 2016; compilation du MAPAQ.

¹⁴ Dossier économique 2015, p.18, FPAQ.

¹⁵ L'effet du taux de change est considéré.

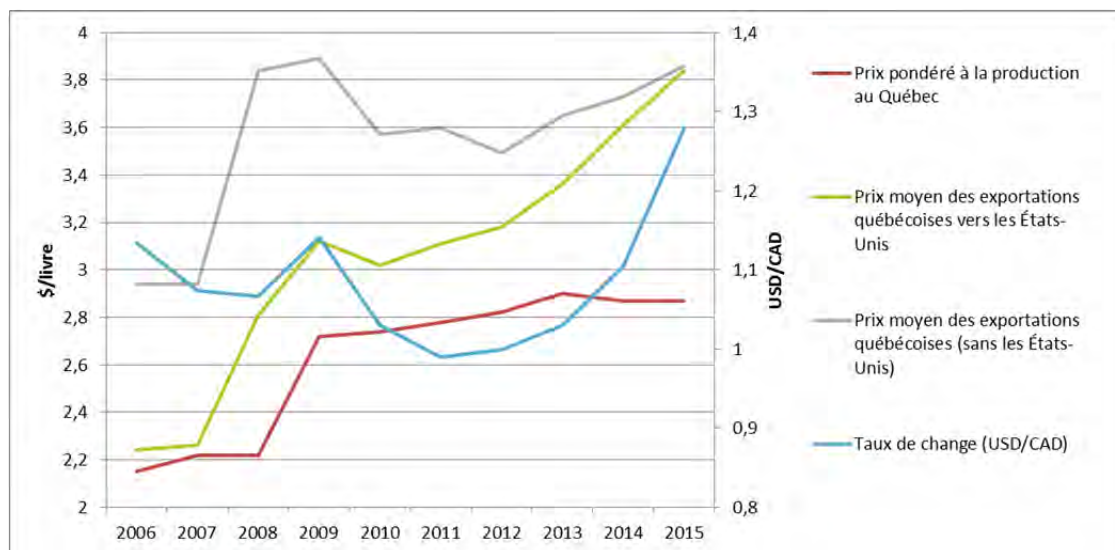
¹⁶ Les données financières proviennent du Programme de données fiscales agricoles de Statistique Canada, qui comprend les exploitations agricoles non constituées en sociétés et présentant un revenu d'exploitation égal ou supérieur à 10 000 \$ et les sociétés ayant un revenu égal ou supérieur à 25 000 \$. Par ailleurs, seulement les entreprises qui ont 50 % ou plus de ventes en acériculture sont considérées.

L'évolution du prix des exportations québécoises vers les États-Unis

Un autre élément d'analyse de la compétitivité du secteur acéricole est l'évolution du prix des exportations québécoises. Dans l'ensemble, les écarts entre le prix de vente à la production et le prix à l'exportation ont évolué. En 2005, ces prix étaient presque égaux. En 2010, le prix de vente à la production était de 2,74 \$, alors que celui à l'exportation se situait à 3,31 \$, pour un écart de 21 %. En 2015, l'écart atteignait 35 %.

Cette évolution s'explique principalement par l'évolution du prix des exportations québécoises vers les États-Unis. Le graphique 9 montre que, depuis 2007, ce prix a rejoint celui des autres marchés d'exportation du Québec. Ce changement s'est effectué en deux temps. De 2006 à 2010, la croissance est en lien avec l'augmentation du prix payé aux producteurs. De 2011 à 2015, la croissance est liée à l'évolution du taux de change. En profitant d'un taux de change favorable, l'industrie acéricole québécoise a repositionné à la hausse son prix d'exportation pour le marché des États-Unis.

Graphique 9 : Évolution des prix des exportations québécoises



Sources : Dossier économique 2015, FPAQ, Global Trade Atlas et taux de change (Banque du Canada); compilation du MAPAQ.

Un bilan de la compétitivité

Les pertes de parts de marché sont certes importantes sur une période de quinze ans, mais elles se font dans un contexte où le Québec poursuit sa croissance en volume et en valeur. De plus, même si les exportations de la production acéricole du Québec représentent une part moins grande de la consommation américaine, elles croissent dans le reste du Canada et du monde. En outre, les changements des dernières années sur le marché américain n'ont pas encore affecté les taux de rentabilité moyens des producteurs québécois. Ces taux conservent une rentabilité plus élevée comparativement à la moyenne des producteurs agricoles. De surcroît, en ce qui concerne le prix à la production, on observe une augmentation en général, celle-ci étant plus marquée pour le prix des exportations vers les États-Unis, qui a désormais rattrapé celui du reste des exportations dans le monde.

Par ailleurs, la croissance du nombre de concurrents du Québec, particulièrement des États-Unis, reste une menace préoccupante. Le maintien des parts de marché du Québec est important pour garantir le fonctionnement du système actuel. Le Québec est le chef de file en ce qui concerne le prix et le maintien de l'équilibre entre l'offre et la demande. La convention de mise en marché établie entre les transformateurs et les producteurs québécois est la référence permettant de fixer, en Amérique du Nord, le prix à la production. La réserve québécoise de sirop de la FPAQ permet, pour sa part, d'équilibrer chaque année l'offre et la demande. Le suivi de nos concurrents et principalement de cet indicateur demeure donc important.

PARTIE 2 : DYNAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT

7 Le développement durable

Dans la présente monographie, le secteur acéricole a été évalué selon les seize principes définis par la Loi sur le développement durable (RLRQ, chapitre D-8.1.1)¹⁷. Cette section reprend les éléments importants de l'évaluation n'ayant pas déjà été traités dans les autres sections.

Le sirop d'érable, un élément du patrimoine

Le sirop d'érable est produit exclusivement dans l'est de l'Amérique du Nord. Issu de la rencontre des savoirs amérindien et européen, il occupe une place d'exception au Québec. Le secteur acéricole fait désormais partie du patrimoine agricole québécois et le sirop d'érable constitue un élément clé de l'identité culturelle et culinaire québécoise. Cette réalité pourrait d'ailleurs devenir un atout marketing pour la vente du sirop. Des groupes travaillent à faire reconnaître le temps des sucres et la production acéricole pour leur inscription au patrimoine immatériel du Québec. Toutefois, il subsiste un risque que les efforts déployés par l'industrie pour valoriser le sirop d'érable dans le monde soient entachés par la médiatisation des conflits des dernières années entre des producteurs et la Fédération.

Le dépassement des normes réglementaires pour garantir un produit sain et pur

Le sirop d'érable est d'abord perçu comme un produit naturel exempt de tout additif et de colorants. Garantir la pureté du produit et préserver ses bienfaits guident les acteurs du secteur. Dans cette lignée et dans le but d'assurer aux consommateurs un produit sain et de qualité, la filière québécoise travaille en concertation dans le cadre d'un projet visant à garantir, d'ici la récolte de 2021, que l'ensemble du sirop québécois est produit avec des équipements satisfaisant à des normes strictes concernant les teneurs en plomb. Le sirop québécois est déjà assujéti à des normes réglementaires en matière de plomb au Québec, au Canada et dans le reste du monde, mais ce projet va plus loin avec l'objectif de garantir le processus de fabrication du sirop. Tous les producteurs en vrac devront adhérer à des standards stricts de qualité pour leur équipement de production. En outre, le secteur acéricole québécois est le seul en Amérique du Nord à avoir mis en place des systèmes de classification et de contrôle qui garantissent la pureté, la qualité et la traçabilité du produit ainsi que l'identification des défauts de saveur. Enfin, 23 % du sirop classé en vrac au Québec est certifié biologique. En 2016, la tendance est une croissance du nombre d'entreprises possédant cette certification.

L'acériculture contribuant à la protection de l'environnement

L'industrie acéricole a adopté plusieurs stratégies touchant particulièrement la dimension environnementale. Elle s'est engagée dans un processus d'amélioration continue de la qualité tout en réduisant les impacts de ses activités sur l'environnement. La démarche s'appuie notamment sur la réalisation, en 2013, d'une analyse du cycle de vie pour orienter les actions à mener par le secteur.

L'acériculture est une production agricole effectuée à partir de la forêt. Les érablières sont des écosystèmes riches et l'acériculture présente un fort potentiel pour offrir des biens et des services écologiques. Le secteur s'est doté de standards et d'un guide afin d'entretenir et de préserver ces écosystèmes avec des pratiques acérico-forestières. Les pratiques promues dans ce guide contribuent à la fois à la croissance des arbres, à la production de la sève et à la protection des érablières contre les intempéries, les perturbations naturelles et les insectes. Elles permettent également d'obtenir un meilleur équilibre du sol par la conservation d'essences compagnes.

¹⁷ Ces seize principes sont les suivants : santé et qualité de vie, équité et solidarité sociales, protection de l'environnement, efficacité économique, participation et engagement, accès au savoir, subsidiarité, partenariat et coopération intergouvernementale, prévention, précaution, protection du patrimoine culturel, préservation de la biodiversité, respect de la capacité de support des écosystèmes, production et consommation responsables, pollueur-payeur, internalisation des coûts.

La gestion des matières résiduelles

Le secteur a déjà adopté une série d'actions pour gérer ses matières résiduelles. Par exemple, un procédé de récupération des rinçures de sirop lors du lavage des barils de la réserve de sirop a été mis en place. Un procédé de recyclage de la flotte de barils a également été instauré.

La gestion des tubulures usagées est le prochain défi. Selon des estimations, plus de 2 600 tonnes¹⁸ de tubulures seraient à recycler chaque année. Pendant longtemps, aucune filière n'a valorisé ces matériaux. Des projets de récupération, de recyclage et de valorisation de ceux-ci commencent toutefois à voir le jour. Par exemple, Environek recycle environ 10 % de toutes les tubulures rejetées par le secteur¹⁹.

Une autre préoccupation environnementale concerne les eaux de lavage et de rinçage. Une première étude a été effectuée par le Centre de recherche, de développement et de transfert technologique acéricole (Centre ACER) dans le but de dresser un portrait des produits utilisés pour l'entretien des équipements acéricoles et de gérer les effluents. Comme il n'existe actuellement, en matière de rejets, aucune norme précisant les concentrations maximales pour les produits employés, il est difficile de quantifier le risque environnemental associé aux pratiques actuelles.

Il importe donc de documenter les produits offerts pour le nettoyage des équipements ainsi que les bonnes pratiques de gestion des rejets des eaux de lavage et de recyclage des tubulures.

L'amélioration de l'efficacité énergétique

Dans un contexte de lutte contre les changements climatiques et de réduction de leur empreinte environnementale, de plus en plus de producteurs acéricoles remplacent progressivement les énergies fossiles par des énergies plus propres et renouvelables telles que le bois, les granules de bois et l'électricité du Québec. Plusieurs dizaines d'entreprises se sont déjà prévaluées des programmes de conversion énergétique du Bureau de l'efficacité et de l'innovation énergétiques (BEIE) et, auparavant, du programme Prime-Vert du MAPAQ. En outre, les initiatives de la filière se multiplient à ce sujet avec un bilan de carbone et une analyse du cycle de vie ainsi que d'autres études comme *Estimation des émissions de gaz à effet de serre en acériculture suite à l'utilisation du mazout lors de l'évaporation du concentré de sève d'érable* par un groupe-conseil.

Le potentiel de réduction des gaz à effet de serre reste important puisque 33 %²⁰ des entreprises acéricoles utilisent encore du mazout pour la transformation de leur sève en sirop d'érable.

¹⁸ Source : Environek, <http://environek.com/tubulures/>, page consultée le 6 décembre 2016.

¹⁹ Communications personnelles, août 2016, François Bolduc et Lionel Bisson de la firme Environek.

²⁰ Calcul du MAPAQ à partir de données de janvier 2016 de la FPAQ.

8 La recherche et l'innovation

La recherche et l'innovation se trouvent au cœur de la stratégie de développement du secteur acéricole. Parmi les initiatives de ce secteur, une stratégie ambitieuse a été adoptée par la Fédération, appuyée de plusieurs partenaires québécois et canadiens, soit la « Nouvelle génération de l'érable 2020 ». En combinant la recherche, l'innovation et la promotion, elle vise à valoriser l'érable de manière générique. Les producteurs assujettis au Plan conjoint prélèvent la somme de 4,75 cents par livre de sirop pour soutenir ces initiatives. Du côté de la transformation, plusieurs entreprises ont par ailleurs reçu des prix nationaux et internationaux pour leurs innovations.

Entre 2011-2012 et 2015-2016, les dépenses du secteur acéricole québécois concernant la recherche et l'innovation étaient de l'ordre de 8 millions de dollars. Ces dépenses se répartissaient de la manière suivante : 3,8 millions de dollars pour le Centre ACER et les autres dépenses partagées entre les universités du Québec, des États-Unis et du Japon. En vertu des ententes fédérales-provinciales *Cultivons l'avenir 1* et *Cultivons l'avenir 2*, le MAPAQ a soutenu le secteur acéricole grâce à ses programmes d'aide à la recherche et à l'innovation avec l'attribution d'un montant de 1,0 million de dollars et à un soutien de 3,8 millions de dollars apporté au Centre ACER pour la réalisation de ses mandats de recherche, d'innovation et de transfert.

Ce portrait présente les principales innovations des cinq dernières années et les futures priorités de recherche en acériculture au Québec.

8.1 L'innovation

Les marchés et les propriétés de l'érable

Des études ont permis de parfaire la connaissance des nombreux constituants et propriétés du sirop d'érable, particulièrement de son contenu élevé en antioxydants (polyphénols), en vitamines et en minéraux comparativement aux autres agents sucrants offerts sur le marché. Par ailleurs, le secteur a été particulièrement prolifique au cours des cinq dernières années dans le développement de nouveaux produits. La sève d'érable embouteillée, accompagnée de la marque privée de certification NAPSI (naturelle, authentique, pure, stérile, intégrale), demeure l'une des principales innovations. De plus, cinq nouveaux produits de l'érable transformés ont été commercialisés comme sources d'énergie dans le marché de la nutrition sportive, comme les barres et les gels énergétiques. La production d'alcool d'érable a également fait l'objet d'innovations permettant le développement de plusieurs nouveaux produits.

Une assurance qualité des produits de l'érable

La classification du sirop d'érable est depuis longtemps un élément de distinction de l'industrie québécoise par rapport à ses concurrents. Un nouvel appareil conçu par le Centre ACER, le Spectracer, a été progressivement intégré dans le processus de classification du sirop pour l'identification de certains défauts de saveur. Puisque l'appareil peut détecter l'adultération du sirop d'érable, il permet d'en garantir l'authenticité à moindre coût tout en facilitant sa classification. Cela donne au Québec un avantage compétitif.

Les nouveaux procédés de production

Au cours de la période étudiée, des avancées technologiques ont contribué à réduire les coûts de production. Des procédés plus performants ont été développés, comme la collecte sous vide de l'eau d'érable à des niveaux de vide plus élevés, la préconcentration de l'eau d'érable à un degré Brix plus élevé, les évaporateurs écoénergétiques et l'utilisation de l'alcool isopropylique, permettant un assainissement plus efficace du réseau de collecte de l'eau d'érable.

En ce qui concerne la forêt, la publication de l'ouvrage *L'état de santé des érablières – Démarche diagnostique* est une innovation, puisque celui-ci permet aux acteurs en acériculture d'évaluer la santé des érablières du Québec et de guider les interventions dans un contexte de développement durable.

8.2 Les futures priorités de recherche dans le secteur acéricole

Les marchés et les propriétés de l'érable

Le développement de produits fonctionnels est une priorité à long terme en acériculture. Des recherches se poursuivent dans ce domaine et, déjà, les premiers résultats scientifiques sont disponibles. En 2016, des résultats préliminaires suggéraient que des extraits de sirop d'érable pur avaient été jugés prometteurs pour prévenir des maladies neurodégénératives, dont la maladie d'Alzheimer. D'après une autre étude, l'érable aurait un effet significativement favorable en matière de contrôle de la glycémie et de résistance à l'insuline en comparaison du sucre blanc. La sève d'érable concentrée possède aussi un potentiel intéressant pour la production de boissons probiotiques, car elle peut maintenir un taux élevé de probiotiques viables. Ces résultats sont certes prometteurs, mais davantage de recherches demeurent nécessaires en vue d'une exploitation commerciale de ces propriétés.

Une assurance qualité des produits de l'érable

Dans le domaine de la qualité, la robotisation du processus de classification avec le Spectracer devrait permettre d'augmenter la capacité d'analyse d'échantillons et de poursuivre l'amélioration du processus d'inspection.

Les nouveaux procédés de production

À l'image des secteurs misant sur l'innovation pour développer leur compétitivité, le secteur acéricole devrait effectuer des études sur la production du sirop d'érable en intégrant et en optimisant les nouveaux procédés de production et de transformation, pour orienter les entreprises vers les conditions favorables à un sirop présentant les caractéristiques commerciales recherchées. Dans ce domaine, une meilleure compréhension du rôle des microorganismes (ex. : couleur, saveur) sera un thème à explorer.

Le développement durable est un enjeu de société. Le renouvellement des pratiques de production dans les érablières (ex. : normes d'entaille) est donc à prévoir dans les prochaines années.

En ce qui a trait au sirop à usage industriel (ex. : sirop d'érable avec le défaut de saveur bourgeon, $\sqrt{R5}$), les marchés sont encore peu nombreux, contribuant au fil des années à la création de stocks importants. Ce sirop fait l'objet de recherches depuis plusieurs années. Toutefois, une étude a permis d'identifier certaines molécules, des précurseurs qui sont responsables du goût du sirop de bourgeon. Les prochaines étapes consisteront à valoriser le $\sqrt{R5}$ comme ingrédient dans la transformation agroalimentaire et à mettre au point des techniques pour prévenir ou traiter ce sirop tout en préservant ses propriétés nutritionnelles.

PARTIE 3 : ENJEUX ET DÉFIS

La concertation

Dans le secteur acéricole, le mode de concertation a évolué au cours de la période 2011-2015 par rapport au modèle mis en place dans les années 1990. La Table filière acéricole, un lieu unique de concertation qui regroupe les acteurs de l'industrie et permet de se pencher sur tous les enjeux du secteur, est l'objet d'un désintérêt de ses membres depuis 2013. En conséquence, une approche plus spécifique a été promue par les acteurs de la Table.

Les enjeux de mise en marché et de commerce ont alors été traités par les représentants des acheteurs et des producteurs. Ils se sont d'abord attelés à établir un portrait commun avec le rapport de Forest Lavoie Conseil et à mettre en place un comité mixte entre la Fédération et le Conseil de l'industrie de l'érable. Ce canal d'échange n'a pu voir le jour qu'à la suite des efforts des transformateurs, qui se sont structurés en un groupe de négociation unique accrédité en 2011 par la Régie. Ce comité est aujourd'hui le principal lieu de concertation entre les deux groupes.

Pour la recherche, l'innovation et le transfert des connaissances, le Centre ACER, déjà un acteur central dans ce domaine, est devenu le principal lieu d'échange au Québec entre tous les acteurs de la chaîne d'innovation. Le projet réalisé par ce centre en ce qui concerne le plomb pour garantir un sirop respectant des standards au-delà des normes réglementaires est un exemple de cette combinaison entre expertise scientifique et concertation entre les acteurs de la filière.

Par ailleurs, il existe des conflits juridiques entre des producteurs et la Fédération sur le système de mise en marché. L'origine de la plupart de ces conflits est antérieure à la période d'analyse de cette monographie, mais ceux-ci ont perduré et ont été largement médiatisés. Ils entachent l'image de l'industrie acéricole non seulement au Canada, mais aussi hors de nos frontières. Il est possible d'affirmer que le développement et le maintien de relations harmonieuses entre les producteurs de la filière représentent un enjeu pour la notoriété et la compétitivité du secteur.

Étant donné son rôle d'office de commercialisation, la Fédération demeure le principal lieu de concertation entre les producteurs acéricoles. Son système de représentation politique s'appuie depuis le début sur des principes démocratiques qui doivent composer avec des principes objectifs d'équité pour tous ainsi que de protection de certains groupes minoritaires qui adoptent un modèle d'affaires différent. Poursuivre et consolider le dialogue entre les différents groupes de producteurs dans le respect de règles communes à tous pour le développement de la filière et le maintien de sa compétitivité sera encore l'enjeu des prochaines années.

La réserve de sirop

Le MAPAQ et la Financière agricole du Québec ont appuyé la création de la réserve de sirop. Aujourd'hui, il s'agit d'un outil mature qui a continuellement évolué et a démontré son efficacité. Pendant la période 2011-2015, la Fédération s'est dotée d'un entrepôt sécurisé, bien équipé et vaste pour stocker des réserves de plusieurs millions de dollars. L'outil fait aujourd'hui l'unanimité dans la filière québécoise et même les concurrents du Québec reconnaissent son impact positif sur la stabilité des prix et des revenus dans le secteur. Pour que la réserve continue à soutenir le développement commercial du Québec, les enjeux des prochaines années seront l'optimisation de sa gestion et l'adéquation entre l'offre et la demande de certaines classes de sirop.

Les États-Unis

Dans l'analyse de la compétitivité du secteur, nous avons traité de la croissance de notre concurrent américain. Cette analyse portait principalement sur la menace des États-Unis pour le Québec. Toutefois, les États-Unis sont aussi une occasion d'investissement et de croissance pour l'industrie acéricole québécoise.

Les équipementiers québécois ont déjà réussi à saisir les possibilités de ce marché américain qui s'ouvrait. Des producteurs québécois frontaliers ont depuis longtemps investi chez notre voisin. Les États-Unis sont également une occasion pour nos principaux transformateurs de s'implanter directement sur ce marché et de toujours répondre aux attentes des consommateurs de ce pays, comme celles relatives à un sirop produit et transformé aux États-Unis (made in USA).

À défaut de pouvoir revenir sur le passé et s'il est difficilement imaginable de stopper totalement le développement américain ou les objectifs de développement de nos voisins canadiens, le Québec acéricole peut compter sur un marché mondial en croissance avec des possibilités d'investissements.

La relève

L'acériculture a souvent été perçue comme un secteur de fin de carrière et la présence d'un contingent, comme une barrière à l'entrée.

En 2015, 15 % des entreprises dont l'activité principale est l'acériculture étaient dirigées par au moins un jeune propriétaire âgé de moins de 40 ans. À titre de comparaison, mentionnons que la proportion atteint 21 % pour l'ensemble des entreprises agricoles. La moyenne d'âge des producteurs acéricoles (55 ans) est plus élevée que celle de l'ensemble des producteurs agricoles (52 ans).

En 2015, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec a posé un geste pour faciliter l'accès à de nouveaux producteurs de la relève en mettant en place, chaque année, une réserve de contingent destinée à celle-ci. L'intérêt à cet égard est présent puisqu'en 2016, 139 projets ont été déposés dans ce volet. Au total, 28 projets ont été attribués à des producteurs de la relève de moins de 40 ans pour le démarrage d'une nouvelle entreprise dans les volets portant sur la relève (11 projets) et le démarrage (17 projets), soit 123 000 entailles sur les 5 millions (2 % des nouvelles entailles attribuées en 2016). Ces efforts sont à poursuivre pour attirer les jeunes dans le secteur acéricole. La pérennité du leadership québécois dans l'industrie acéricole mondiale demande aussi que ce défi soit relevé.

Le développement des marchés

Le développement des marchés a été un élément important de l'ouverture de perspectives intéressantes au secteur québécois. Il semble bien que les efforts consentis par les producteurs pour se donner les moyens d'une promotion générique du sirop d'érable avec un plan de développement ambitieux, combinés aux stratégies de développement commerciales des transformateurs, soient un succès étant donné l'évolution des exportations du Québec.

De plus, en ce qui concerne la compétitivité du Québec, les accords de commerce, par exemple entre l'Europe et le Canada, devraient encore permettre au secteur de gagner en compétitivité par rapport à son voisin. Le Québec acéricole a de nombreux atouts pour continuer le développement des marchés. La province reste le centre du savoir et de l'expertise en acériculture ainsi que le leader en matière de transformation et de production de sirop d'érable de haute qualité.

La qualité et la traçabilité

Le Québec se distingue sur le plan de son organisation pour ce qui est de garantir la qualité du sirop québécois tant du côté des producteurs que de celui des transformateurs. Les efforts de la filière au regard de la traçabilité sont également, depuis longtemps, un élément de distinction. Déjà, au Québec et au Canada, tout contenant de sirop d'érable doit porter un numéro de lot ou un code de production. Qualité et traçabilité resteront un enjeu majeur pour que le sirop québécois se distingue sur les marchés. Plusieurs initiatives sont donc à prévoir dans ce domaine pour maintenir l'excellence du Québec. Le maintien d'une vision de filière au regard de cet enjeu et la concertation autour d'un plan de développement commun font la force et la distinction de l'industrie acéricole québécoise.

Conclusion

Ces cinq enjeux ou défis sont déjà connus de la filière et font l'objet de réflexions et d'échanges. L'évolution du contexte économique, des marchés et des concurrents demande toujours des ajustements. Plusieurs études ont déjà permis de dresser un bilan du développement du secteur acéricole, en traitant de la croissance des concurrents, et de faire des recommandations (diagnostic du plan stratégique de la filière [2012], étude de Forest Lavoie Conseil [2014], rapport de M. Florent Gagné [2016]). Il appartient aux acteurs du secteur de tirer les conclusions qui s'imposent et de conjuguer leurs efforts en vue d'élaborer un plan stratégique de développement permettant de poursuivre la croissance du secteur, mais surtout de faire face aux concurrents nord-américains, qui restent une menace sérieuse pour le Québec. L'industrie doit profiter de sa marge de manœuvre pour forger son développement, poursuivre sa croissance et, ainsi, éviter de regretter, dans dix ou quinze ans, des parts de production qui auront été laissées aux États-Unis et au reste du Canada.

RÉFÉRENCES

CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC (CRIQ). *Répertoire d'entreprises du Québec*, consultation le 1^{er} décembre 2016.

CLUB D'ENCADREMENT TECHNIQUE EN ACÉRICULTURE DE L'EST. *Estimation des émissions de gaz à effet de serre en acériculture suite à l'utilisation du mazout lors de l'évaporation du concentré de sève d'érable*, février 2016.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *Dossier économique 2015*, novembre 2015.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *Dossier économique 2014*, octobre 2014.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *Dossier économique 2013*, octobre 2013.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *Dossier économique 2012*, octobre 2012.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *Dossier économique 2011*, octobre 2011.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *Dossier économique 2010*, octobre 2010.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *États financiers pour l'exercice terminé le 31 juillet 2015*.

FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *Réserve stratégique, enjeux d'une réserve permanente*, novembre 2016.

GLOBAL TRADE ATLAS. *Données sur les importations et les exportations québécoises et canadiennes*, consultation le 1^{er} septembre 2016.

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC. *Estimation de l'offre et de la demande mondiale du sirop d'érable 1990-2015*, compilation spéciale, juin 2016.

INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC. *Étude d'impact économique pour le Québec de dépenses d'exploitation liées aux activités du secteur acéricole au Québec*, juin 2016.

MAPAQ. *Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles*, mise à jour partiellement en 2015, extraction en décembre 2015.

NIELSEN. *Ventes au détail dans les grands magasins au Québec*, mars 2016.

QUELLET, Lucie, et Solange BERNIER. *Système d'information sur la recherche universitaire*, Québec, ministère de l'Éducation, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, 2015 [fichier Excel sur les projets de recherche universitaire au Québec].

STATISTIQUE CANADA. *Indice des prix à la consommation (IPC) au Québec*, CANSIM, tableau 326-0020, consultation le 1^{er} septembre 2016.

Monographie de l'industrie acéricole au Québec 2011-2015

STATISTIQUE CANADA. CANSIM, tableaux 002-0011 et 001-0008, consultation le 1^{er} septembre 2016.

STATISTIQUE CANADA. *Programme de données fiscales agricoles, Demande spéciale sur la production de sirop d'érable et d'autres produits de l'érable reçue le 24 mai 2016.*

USDA, National Agricultural Statistics Service, New England Agricultural Statistics, New York Agricultural. *Table 43 – U.S. Maple Syrup Production, Imports, Exports, and Prices, by Calendar Year*, <http://www.ers.usda.gov/data-products/sugar-and-sweeteners-yearbook-tables.aspx>, consultation le 1^{er} septembre 2016.

USDA, Economic Research Service, Sugar and Sweeteners Outlook. <http://www.ers.usda.gov/media/1872528/sssm323.pdf>, juillet 2015, consultation le 1^{er} septembre 2016.

