

Monographie

de l'industrie
acéricole
au Québec



Monographie de l'industrie acéricole au Québec

Réalisation

Sarah-Sophie Julien

Daniel Richard, agroéconomiste

Direction des études économiques et d'appui aux filières

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

200, chemin Sainte-Foy, 10^e étage

Québec (Québec) G1R 4X6

Téléphone : 418 380-2100

Télécopieur : 418 380-2164

Collaboration à la recherche et à la rédaction

Guillaume Couture

Julie Labrecque

Direction des études économiques et d'appui aux filières

Jean-Marie Labrecque

Direction de l'appui à l'investissement, TRANSAQ

Luc Pelletier

La Financière agricole du Québec

Collaboration

Guy Bélanger

Linda Fortin

Johanne Godbout

Pascal Van Nieuwenhuysse

Direction des études économiques et d'appui aux filières

Claude Deschênes

Direction des politiques sur la gestion des risques

Richard Drolet

Direction des politiques commerciales et intergouvernementales

Gilles Laplante

Direction des communications

Dépôt légal

Bibliothèque nationale du Québec

3^e trimestre 2006

ISBN-13 : 978-2-550-78978-9

ISBN-10 : 2-550-78978-4

Table des matières

INTRODUCTION.....	5
LA DEMANDE ET LES MARCHÉS.....	7
1.1 ÉVOLUTION DE LA CONSOMMATION	7
1.2 TENDANCES DE CONSOMMATION ET HABITUDES ALIMENTAIRES	8
1.3 ÉCHANGES COMMERCIAUX	9
1.4 EXPORTATIONS AMÉRICAINES.....	10
LA MISE EN MARCHÉ	13
2.1 LES CIRCUITS D'APPROVISIONNEMENT	13
2.2 STRUCTURE DE LA MISE EN MARCHÉ	15
LA PRODUCTION.....	19
3.1 VOLUME DE PRODUCTION.....	20
3.2 CLASSEMENT DE LA PRODUCTION	20
3.3 ÉVOLUTION DES RECETTES MONÉTAIRES	21
3.4 ASPECTS STRUCTURELS DE LA PRODUCTION ACÉRIQUE QUÉBÉCOISE	21
3.5 ASPECTS TECHNICO-ÉCONOMIQUES DE LA PRODUCTION ACÉRIQUE QUÉBÉCOISE	23
LA TRANSFORMATION.....	25
4.1 TYPOLOGIE DES ENTREPRISES DE LA TRANSFORMATION	25
4.2 TABLEAU DE L'INDUSTRIE DE LA TRANSFORMATION	26
4.3 LIVRAISONS.....	26
LA PERFORMANCE FINANCIÈRE.....	27
L'INTERVENTION GOUVERNEMENTALE.....	29
LA COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE ACÉRIQUE QUÉBÉCOISE	31
7.1 LA COMPÉTITIVITÉ D'UN POINT DE VUE TRADITIONNEL	31
7.2 LA COMPÉTITIVITÉ D'UN NOUVEAU POINT DE VUE	33
7.3 CONSTATATIONS SUR LE NIVEAU DE COMPÉTITIVITÉ.....	35
ENJEUX.....	37

ANNEXES	43
ANNEXE 1 :	CONSOMMATION MONDIALE DÉTAILLÉE DU SIROP D'ÉRABLE, 2005.....43
ANNEXE 2 :	OFFRE ET DEMANDE MONDIALE DU SIROP D'ÉRABLE, ANNÉES DE PRODUCTION 1990-2005 (EN MILLIONS DE LIVRES)44
ANNEXE 3 :	DESTINATIONS DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE PRODUITS DE L'ÉRABLE, 2000-2005 (EN LIVRES)45
ANNEXE 4 :	DESTINATIONS DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE PRODUITS DE L'ÉRABLE, 2000-2005 (EN DOLLARS)46
ANNEXE 5 :	VOLUME ET VALEUR DES EXPORTATIONS DE PRODUITS DE L'ÉRABLE VERS LES ÉTATS-UNIS, QUÉBEC, CANADA, 2005.....46
ANNEXE 6 :	VOLUME DÉTAILLÉ PAR PROVINCE DES EXPORTATIONS DE PRODUITS DE L'ÉRABLE, CANADA, 2000-2005 (EN LIVRES)47
ANNEXE 7 :	VALEUR DÉTAILLÉE PAR PROVINCE DES EXPORTATIONS DE PRODUITS DE L'ÉRABLE, CANADA, 2000-2005 (EN DOLLARS).....47
ANNEXE 8 :	IMPORTATIONS DE PRODUITS DE L'ÉRABLE, QUÉBEC, CANADA, 2000-200548
ANNEXE 9 :	IMPORTATIONS DES PRODUITS DE L'ÉRABLE EN PROVENANCE DES ÉTATS-UNIS, QUÉBEC, 2000-2005 (EN DOLLARS)48
ANNEXE 10 :	EXPORTATIONS DE PRODUITS DE L'ÉRABLE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE, ÉTATS-UNIS, 2000-2005 (EN LIVRES)49
ANNEXE 11 :	EXPORTATIONS DE PRODUITS DE L'ÉRABLE PAR PAYS, ÉTATS-UNIS, 2000-2005 (EN LIVRES) ..50
ANNEXE 12 :	PRIX À L'EXPORTATION DE PRODUITS DE L'ÉRABLE PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE, ÉTATS-UNIS, 2000-2005 (EN DOLLARS US PAR LIVRE)50
ANNEXE 13 :	CIRCULATION DES PRODUITS DE L'ÉRABLE, QUÉBEC, 2000-2005 (EN MILLIERS DE LIVRES).....51
ANNEXE 14 :	VENTES DE PRODUITS SUCRANTS PAR LES GRANDS DISTRIBUTEURS ALIMENTAIRES, QUÉBEC, 2000-2005 (EN MILLIERS DE DOLLARS)51
ANNEXE 15 :	VENTES DE PRODUITS SUCRANTS PAR LES GRANDS DISTRIBUTEURS ALIMENTAIRES, QUÉBEC, 2002-2005 (EN MILLIERS DE LIVRES).....51
ANNEXE 16 :	PRODUCTION ET VALEUR DES PRODUITS DE L'ÉRABLE, ANNÉES DE PRODUCTION 2000-2005 (EN MILLIONS DE LIVRES ET DE DOLLARS)52
ANNEXE 17 :	NOMBRE D'ENTAILLES EXPLOITÉES PAR RÉGION ADMINISTRATIVE, QUÉBEC, 2000-2005 (EN NOMBRE).....52
ANNEXE 18 :	NOMBRE D'ENTREPRISES DÉCLARANT DES ENTAILLES EN FONCTION DE LA TAILLE, QUÉBEC, 1995-2005 (EN NOMBRE).....53
ANNEXE 19 :	NOMBRE D'ENTREPRISES DÉCLARANT DES ENTAILLES PAR RÉGION ADMINISTRATIVE, QUÉBEC, 2004 (EN NOMBRE)53
ANNEXE 20 :	RENDEMENT MOYEN PAR ENTAILLE PAR RÉGION ADMINISTRATIVE, QUÉBEC, 2000-2005 (EN LIVRES PAR ENTAILLE).....54
ANNEXE 21 :	VOLUME DE PRODUCTION DE SIROP D'ÉRABLE PAR RÉGION ADMINISTRATIVE, QUÉBEC, 2000-2005 (EN LIVRES)54
ANNEXE 22 :	CLASSIFICATION DES VOLUMES DE SIROP D'ÉRABLE EN VRAC, QUÉBEC, ANNÉES DE PRODUCTION 2000-2005 (EN POURCENTAGE).....55
ANNEXE 23 :	NOMBRE D'ENTREPRISES ACÉRICOLES, SPÉCIALISÉES OU NON, ET NOMBRE D'ENTAILLES POUR CES ENTREPRISES, CANADA DÉTAILLÉ, 2001 (EN NOMBRE DE FERMES ET D'ENTAILLES)55
ANNEXE 24 :	ASPECTS STRUCTURELS ET TECHNICO-ÉCONOMIQUES DES ENTREPRISES ACÉRICOLES SPÉCIALISÉES, CANADA DÉTAILLÉ, 1991, 1996 ET 200156
ANNEXE 25 :	DÉBOURSÉS MOYENS POUR DIVERS PRODUITS SUCRANTS CHEZ LES GRANDS DISTRIBUTEURS, QUÉBEC, 2002-2005 (EN DOLLARS PAR LIVRE)56

Introduction

En vertu de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., c. M-35.1), la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) procède à une évaluation des plans conjoints. À cet égard, l'article 62 de la loi énonce :

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.

Dans ce contexte, la Régie a demandé la collaboration de la Direction des études économiques et d'appui aux filières du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) pour la réalisation d'une analyse évolutive et comparative de l'industrie acéricole. Cette analyse est communément appelée « monographie ».

Cette analyse couvre une période de cinq ans, soit de 2000 à 2005, et vise à appuyer la réflexion des divers intervenants du secteur qui seront conviés à participer à l'examen du Plan conjoint. Elle porte sur la demande et les marchés, la mise en marché, la production, la transformation, les acteurs et leur performance financière, l'intervention gouvernementale et la compétitivité de l'industrie acéricole. À partir de ces éléments, des enjeux pour l'industrie acéricole ont été dégagés.

Cette monographie a été réalisée à partir des données économiques et financières disponibles. Comme ces données sont restreintes, certains éléments n'ont pu faire l'objet d'analyses. De plus, la production acéricole en 2000 a été exceptionnelle et elle sert d'année de référence. Nous tenons à vous informer que cette situation peut fausser certains résultats relatifs à l'évolution du secteur.

Notez que les statistiques relatives à l'acériculture sont présentées en fonction de l'année civile, ou de l'année de commercialisation qui s'étend du 28 février au 27 février de l'année suivante. Lorsque l'année de commercialisation sera utilisée, il en sera fait mention.

Des annexes sont disponibles à la fin de ce document. Elles ne sont pas nécessaires à sa compréhension, mais peuvent être utiles au lecteur qui souhaite approfondir sa connaissance du secteur acéricole.

CHAPITRE 1

La demande et les marchés

Mis à part la consommation apparente canadienne, il n'existe aucune statistique officielle sur la consommation apparente¹ des produits de l'érable. Nous avons donc évalué la consommation québécoise avec la collaboration de l'Institut de la statistique du Québec, la consommation états-unienne avec les données du United States Department of Agriculture (USDA) (production et commerce international) et la consommation des autres pays à partir des statistiques d'exportation du Canada et des États-Unis.

1.1 Évolution de la consommation

La consommation mondiale des produits de l'érable est estimée à plus de 101 millions de livres en 2005, une hausse de 21,7 % par rapport à 2000. On remarque que cette consommation est concentrée aux États-Unis et au Canada qui représentent environ 75 % de la consommation mondiale. Le marché américain est le principal marché pour le sirop d'érable avec 57 % de la consommation mondiale. De 2000 à 2005, la consommation a augmenté de 7,3 % pour atteindre 58 millions de livres, soit 0,2 livre par personne en 2005.

Graphique 1 : Consommation de sirop d'érable, monde, 2005 (en milliers de livres)



Sources : Estimations du MAPAQ, Statistique Canada, USDA, août 2006.

La demande des autres pays augmente constamment pour atteindre 24,6 % de la consommation mondiale en 2005 alors qu'elle était de 17,6 % en 2000. De 2000 à 2005, les marchés internationaux ont progressé de 70,2 %. Parmi les pays dont la croissance est la plus élevée pour cette période, on retrouve le Japon (252,7 %), le Danemark (162,6 %) et l'Australie (102,6 %) (Annexe 1).

¹ Consommation apparente : Solde obtenu en retranchant de l'offre brute d'un produit, les multiples utilisations qui en sont faites avant de parvenir à la consommation finale. Ainsi, l'offre brute d'un aliment consistera en la sommation des données se rapportant à la production, aux importations et à la quantité totale détenue en inventaire en début d'année. Les multiples utilisations, autres que la consommation finale, correspondront à tout usage du produit à un stade intermédiaire de production, aux exportations, aux pertes, ainsi qu'à la quantité détenue en inventaire en fin d'année.

Le Canada demeure le pays où il se consomme le plus de sirop d'érable par habitant, avec 0,57 livre par personne en 2005. Depuis 2000, la consommation canadienne a augmenté de 26,4 % tandis que la population augmentait de 5,2 % pour la même période. Selon une compilation réalisée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, en collaboration avec l'Institut de la statistique du Québec, la consommation québécoise de sirop d'érable a crû de 12,6 % entre 2000 et 2005 pour atteindre 12,1 millions de livres en 2005 (Annexe 2). Le Québec est l'endroit où il se consomme le plus de sirop d'érable par personne au monde. Soulignons le caractère festif d'une partie de cette consommation lorsqu'elle est réalisée dans le réseau de la restauration en cabane à sucre. Cependant, les liens traditionnels entre la population québécoise et le sirop d'érable tendent à diminuer. Nous pourrions voir la consommation diminuer dans les prochaines années.

1.2 Tendances de consommation et habitudes alimentaires

Le vieillissement de la population influencera grandement la consommation alimentaire au Québec. En 2001, les Québécois âgés de 65 ans et plus constituaient le quatrième groupe le plus important dans les dépenses alimentaires alors que le groupe des 35 ans et moins occupait la première place. Le MAPAQ estime qu'en 2011 le groupe des 65 ans et plus montera en deuxième place alors que le groupe des 35 ans et moins restera en première place. Aux États-Unis, le USDA estime qu'avec le vieillissement démographique, la consommation de sucre par personne diminuera de 1,6 %. Cependant, les dépenses augmenteront de 2,4 % par personne de 2000 à 2020. La qualité des produits achetés pourrait expliquer cette prédiction.

Dans les pays industrialisés, le changement démographique amène aussi une préoccupation croissante envers la santé. En effet, le consommateur recherche des aliments qui, au-delà des apports nutritionnels, procurent des bienfaits physiologiques et réduisent les risques de maladies.

Ces aliments sont naturels, bas en calories, faibles en sucre, etc. Dans ce contexte, les perspectives de croissance des produits riches en hydrates de carbone comme les produits sucrants (sucre, sirop de maïs, mélasse, sirop d'érable, etc.) ne sont pas assurées. Cependant, la tendance mondiale de consommation de sucre est à la hausse, mais avec des disparités géographiques, selon une étude de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). En effet, la consommation est à la baisse dans les pays industrialisés et à la hausse dans les pays en émergence, et plus particulièrement en Asie.

Aliments biologiques

Les ventes mondiales d'aliments biologiques sont en hausse constante depuis quelques dernières années, atteignant près de 25 milliards de dollars américains en 2003. Les États-Unis et l'Europe représentent respectivement 50 % et 45 % des ventes mondiales. En 2003, les ventes canadiennes de cette catégorie d'aliments se situaient à près de 1 milliard de dollars américains, soit 2 % des ventes.

Les principales raisons évoquées pour acheter ces aliments sont liées à la santé, à la sécurité alimentaire, à la protection de l'environnement et au goût. Toutefois, le prix représente un facteur important dans la décision d'acheter ou non des aliments biologiques. L'industrie acéricole pourrait, dans une certaine mesure, valoriser ce créneau sans déprécier le sirop

conventionnel. Cependant, l'avantage d'utiliser du sirop d'érable biologique pour le consommateur peut être difficile à quantifier. Par conséquent, il peut être difficile, pour le consommateur, de différencier un sirop biologique d'un sirop conventionnel.

1.3 Échanges commerciaux

Exportations et importations canadiennes

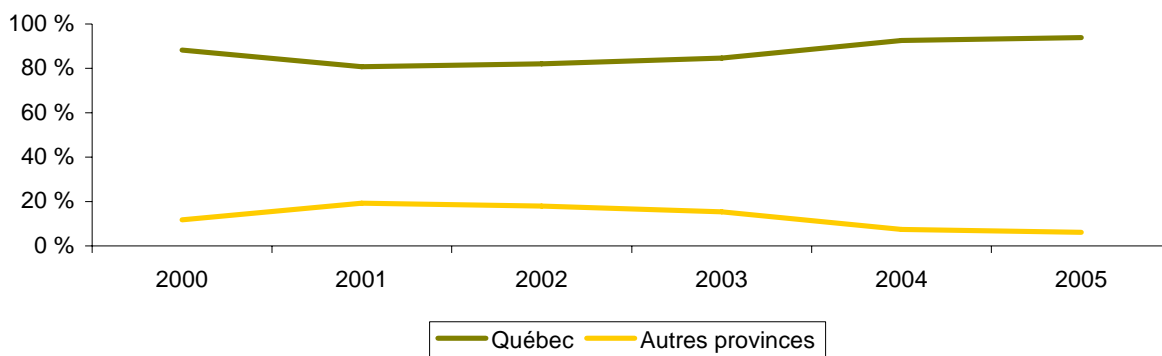
Depuis 2000, le volume des exportations canadiennes de produits de l'érable a connu une hausse de 27,7 % (56 % en valeur) pour atteindre 72 millions de livres en 2005, pour une valeur de 165 millions de dollars. Le prix moyen à l'exportation a été de 2,30 \$/lb en 2005 (Annexes 3 et 4).

Pendant la même période, les volumes achetés par les États-Unis ont augmenté de 20,1 % (44,1 % en valeur) pour atteindre 54 millions de livres en 2005. Soulignons que de 2000 à 2005 le dollar canadien s'est apprécié de 32,4 % par rapport à la devise américaine. Cet élément peut avoir un effet sur une partie de l'augmentation de la valeur des exportations. Quatre États américains recueillent près de la moitié de ces quantités. Il s'agit du Vermont, de la Californie, du New Hampshire et du New Jersey (Annexe 5).

Les exportations vers les pays asiatiques et l'Océanie ont également connu une croissance appréciable. Avec une hausse de 307,1 % des quantités, le Japon est maintenant la deuxième destination pour les produits de l'érable. Pour les autres pays (Australie, Corée du Sud, Nouvelle-Zélande et Taiwan), on remarque une hausse des exportations de 1 million de livres. En 2005, l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni demeuraient les principaux pays européens acheteurs de produits de l'érable avec 9,1 % des volumes (6,5 millions de livres).

Les exportations québécoises représentaient 93,8 % du volume d'exportation des produits de l'érable canadiens en 2005. L'Ontario et le Nouveau-Brunswick suivent avec 3,8 % et 1,5 %. Les volumes d'exportation attribués aux autres provinces canadiennes sont vraisemblablement des produits du Québec en transition vers d'autres pays. Par exemple, la Colombie-Britannique serait une étape pour les pays asiatiques (Annexes 6 et 7).

Graphique 2 : Proportion des exportations par province, Canada, 2000 à 2005 (en pourcentage)



Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada, statistiques commerciales, différentes années et MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juillet 2006.

Toujours pour la période 2000 à 2005, les volumes québécois ont augmenté de 35,9 % (65,7 % en valeur). Nous remarquons que le Québec, en plus d'avoir augmenté sa contribution au volume des exportations canadiennes, s'est approprié une plus grande partie de la valeur. En 2005, le Québec a exporté ses produits de l'érable dans plus de 42 pays.

Les importations canadiennes ont également connu une croissance (144,8 % en volume et 199,7 % en valeur) pendant la période visée. Cependant, ces quantités sont faibles si on les compare aux exportations. Quant aux volumes importés au Québec, ils ont fait un bond de 1 446,8 % (1 474,9 % en valeur) depuis 2000 pour atteindre 2 millions de livres en 2005. Ces importations pourraient provenir d'échanges commerciaux d'entreprises situées à la frontière américaine ou encore d'achats de certaines catégories de sirop d'érable (Annexe 8).

La presque totalité des importations québécoises provient des États-Unis. Plus spécifiquement, ce sont le Maine et le Dakota du Sud qui en assument respectivement 58,3 % et 36,9 % de la valeur (Annexe 9). Selon des données tirées de Strategis, les principaux importateurs de sirop d'érable en 2004 étaient : Delta Foods International, L'Érablière d'Arnold inc., Les Produits Alimentaires Jacques et fils inc., Marc-Yvan Larivière et Robert Poirier. Ces entreprises interviennent pour 80 % des importations canadiennes. Delta Foods International a son siège social en Ontario et Les Produits Alimentaires Jacques et fils inc., installée en Beauce, est depuis quelques années, la propriété de Maple Grove, une entreprise du Vermont spécialisée dans les produits de l'érable.

Tableau 1 : Volume des exportations et importations, Canada, Québec et États-Unis, 2005
(en millions de livres)

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

Sources : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières et Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, Institut de la statistique du Québec et Statistique Canada, septembre 2006.

1.4 Exportations américaines

Les exportations américaines de sirop d'érable sont plus modestes que les exportations canadiennes. En effet, elles étaient de 10,1 millions de livres en 2005 (73,7 % de la production), comparativement à 71,7 millions de livres pour le Canada (87,5 % de la production). Pour la période 2000 à 2005, les États-Unis ont augmenté leurs exportations de 113,1 %. Une partie du commerce américain pourrait provenir du sirop d'érable acheté au Canada (Annexe 10).

Les Émirats Arabes Unis et le Canada sont les principales destinations des exportations américaines avec 25,2 % chacun. Ensuite, viennent le Mexique et le Japon avec 15,8 % et 8,5 %. Le portrait des exportations américaines a beaucoup évolué depuis 2000 avec une hausse supérieure à 2 000 % vers les Émirats Arabes Unis (Annexes 10 et 11).

Le prix moyen des exportations américaines a connu une hausse de 20,4 % depuis 2000 pour atteindre 0,95 \$US/lb en 2005 (entre 0,23 \$US/lb et 2,53 \$US/lb). On remarque que cette hausse est freinée par la croissance des exportations au Moyen-Orient (Annexe 12). À 0,23 \$/lb, nous pouvons difficilement penser que ces exportations sont effectuées dans un contexte commercial normal. Sur quelles bases sont-elles effectuées? Approvisionnement des troupes américaines?

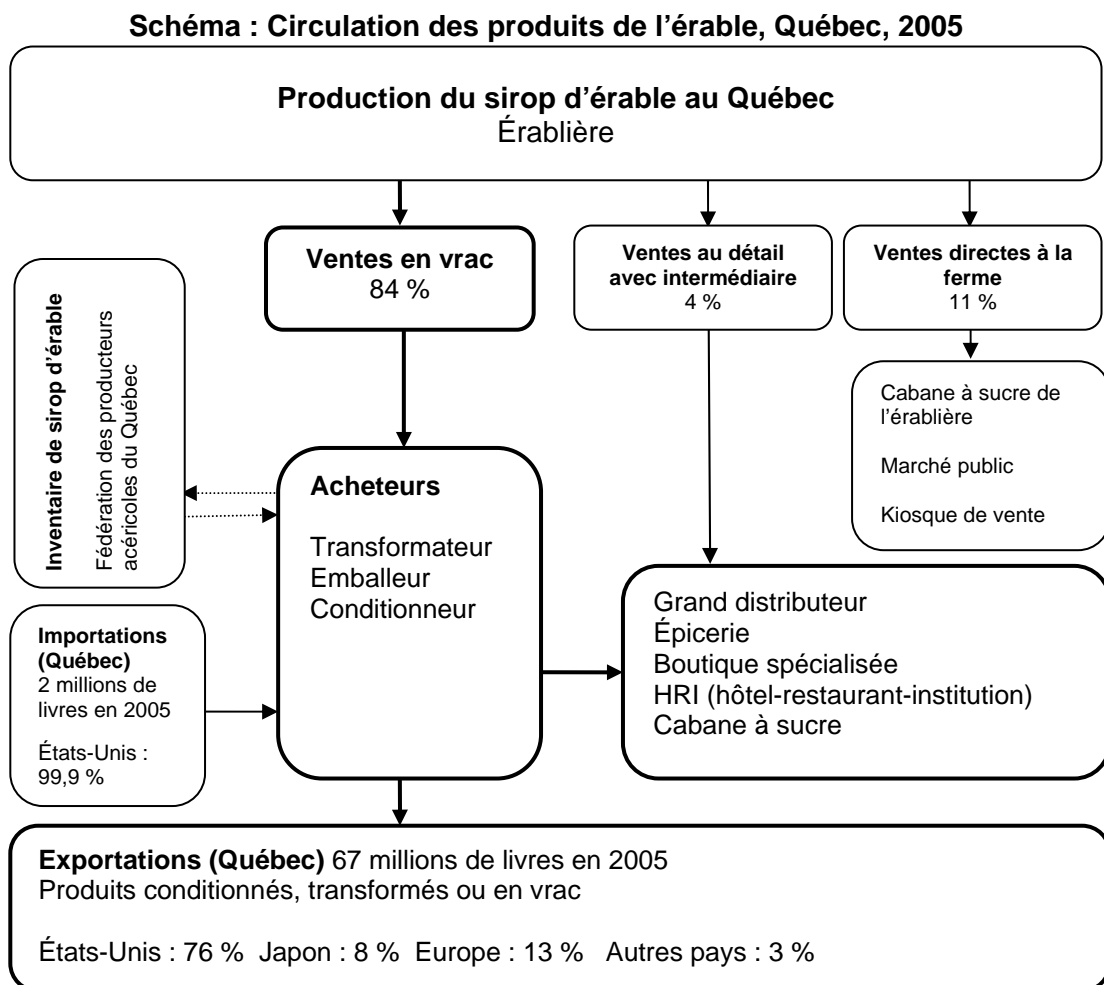
CHAPITRE 2

La mise en marché

La mise en marché des produits de l'érable passe par plusieurs circuits d'approvisionnement. Le cadre réglementaire entourant cette mise en marché a beaucoup évolué depuis quelques années. En effet, plusieurs éléments ont été mis en place comme la Convention de mise en marché, l'agence de vente et le contingentement de la production.

2.1 Les circuits d'approvisionnement

Outre l'autoconsommation par les acéricultrices et acériculteurs et leur famille, l'écoulement des produits de l'érable à partir de l'érablière peut prendre trois chemins différents : l'agence de vente (vrac), la vente directe à la ferme et la vente au détail avec intermédiaire.



Note 1 : Le commerce interprovincial n'est pas représenté, mais c'est une réalité dans la circulation des produits de l'érable.

Note 2 : L'autoconsommation des produits de l'érable par les acéricultrices et les acériculteurs et leur famille représente environ 1 % de la production québécoise.

2.1.1 Vente en vrac

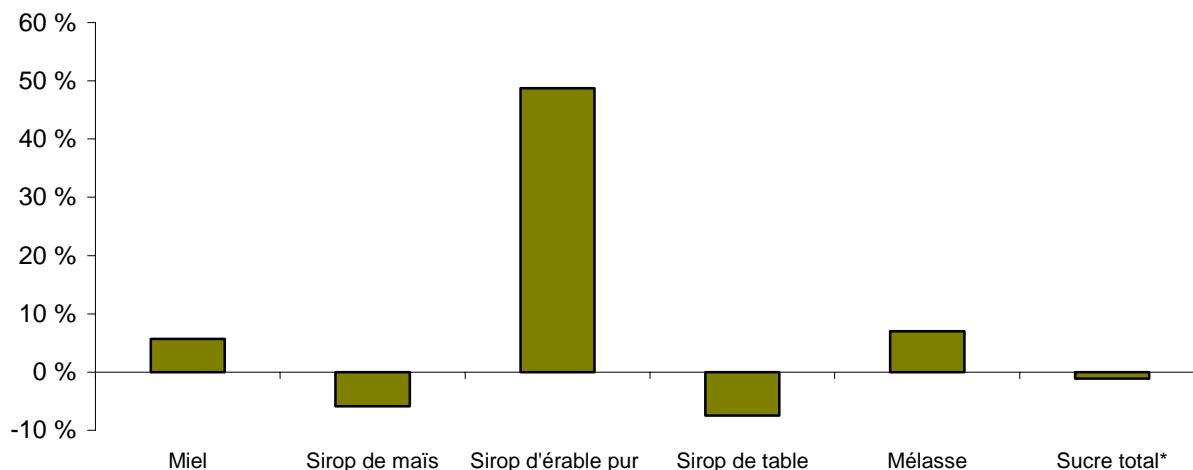
2.1.1.1 Acheteurs

Au Québec, 84,1 % de la production de sirop d'érable est vendue en grands contenants (vrac) à environ 63 acheteurs autorisés (Annexe 13). Ces acheteurs conditionnent ou redistribuent les produits acéricoles en vrac ou préemballés pour le marché domestique ou l'exportation. Les points de vente des produits de l'érable sont généralement les grands distributeurs et les épicerie, les boutiques d'aliments fins ou d'aliments santé, les HRI, les boutiques spécialisées ainsi que les cabanes à sucres. Les produits de l'érable se retrouvent aussi dans des réseaux moins traditionnels, comme les établissements de vente postale au Japon et même sur Internet. Sur les marchés d'exportation, malgré la présence d'un certain nombre d'entreprises, le groupe de fournisseurs d'importance est restreint.

Grands distributeurs

Les recettes provenant de la vente de sirop d'érable par les grands distributeurs au Québec (Loblaw/Provigo, Sobey's/IGA et Métro) ont augmenté de 45,3 % (48,7 % en volume) de 2002 à 2005 par rapport à 32,6 % (5,7 % en volume) pour le miel. En 2005, les ventes de sirop d'érable ont atteint 2 millions de livres. Pendant la même période, le sucre, le sirop de table et le sirop de maïs ont tous connu des baisses de ventes (Annexes 14 et 15). Les données proviennent de supermarchés qui génèrent au moins 150 millions de dollars de ventes. Elles ne représentent donc pas les ventes totales des épicerie sous bannière. De plus, Wal-Mart et Costco ne sont pas inclus dans ces statistiques.

Graphique 3 : Évolution des volumes transigés par les grands distributeurs, Québec, 2002-2005 (en pourcentage)



* Comprend la cassonade, le sucre granulé et le sucre à glacer.

Source : ACNielsen Canada, août 2006.

2.1.1.2 Inventaire de sirop d'érable

Depuis la production exceptionnelle de 2000, la Fédération gère un inventaire de sirop d'érable résultant du différentiel entre l'offre et la demande. Après avoir atteint 56,8 millions de livres au 28 février 2005, cet inventaire est descendu à 48,1 millions de livres au 28 février 2006, et la Fédération prévoit qu'il sera à 39,4 millions de livres au 1^{er} mars 2007. Cet inventaire comprend le sirop biologique et le sirop conventionnel. Afin de gérer cet inventaire, un montant de 0,04 \$ est prélevé sur chaque livre de sirop.

2.1.2 Vente directe à la ferme

On constate que 10,9 % de la production totale a été vendue directement aux consommateurs (à la ferme) pour l'année de commercialisation 2005 (Annexe 13). L'acériculteur peut vendre ses produits à la ferme, dans des marchés publics, dans un kiosque au bord de la route, etc. Il peut également exploiter une cabane à sucre commerciale. L'estimation du sirop vendu à la ferme entre 2000 et 2005 est demeurée environ la même à plus de 8 millions de livres, et ce, en raison du manque de données officielles.

2.1.3 Vente au détail avec intermédiaire

Pour l'année de commercialisation 2005, 4 % de la production totale a été vendue au détail avec intermédiaire par des producteurs transformateurs dans différents réseaux de distribution (boutiques spécialisées, marchés d'alimentation, cabanes à sucre commerciales ou autres (Annexe 13).

Tableau 2 : Inventaire de sirop d'érable détenu par l'agence de vente, au dernier jour* des années de commercialisation 2000-2005 (en millions de livres)

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

* Le dernier jour d'une année de commercialisation est le 28 février. Par exemple, le dernier jour de l'année de commercialisation 2005 est le 28 février 2006.

Source : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières en collaboration avec l'Institut de la statistique du Québec, juin 2006.

2.2 Structure de la mise en marché

2.2.1 Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche

La Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche établit les règles permettant d'organiser de façon ordonnée la production et la mise en marché des produits agricoles et alimentaires. Le terme « mise en marché » comprend la classification, la transformation, l'étiquetage, l'offre de vente, l'expédition aux fins de vente, le transport, l'entreposage, la vente, l'achat, la publicité et le financement des opérations ayant trait à l'écoulement d'un produit.

Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec

La Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec est l'administrateur de la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche. Elle a pour fonction de favoriser la mise en marché efficace et ordonnée des produits agricoles et alimentaires, le développement de relations harmonieuses entre les différents intervenants, la résolution des difficultés qui surviennent dans le cadre de la production et de la mise en marché de ces produits en tenant compte des intérêts des consommateurs et de la protection de l'intérêt public.

2.2.2 Plan conjoint

La mise en place et l'administration d'un plan conjoint sont régies par Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche. Un plan conjoint permet d'établir les conditions de production et de mise en marché d'un produit agricole et de constituer un office de producteurs pour son application. Un plan conjoint ne s'applique pas aux ventes faites par un producteur directement à un consommateur.

Un office de producteurs est constitué dès l'entrée en vigueur d'un plan conjoint. Cet office est l'agent de négociation des producteurs et l'agent de vente du produit visé et peut, avec l'approbation de la Régie, exercer des fonctions relatives à la production et à la mise en marché du produit visé pour promouvoir, défendre et développer les intérêts des producteurs visés par le plan conjoint.

Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec

Le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec (décision 5057) a été mis en place en février 1990. L'office chargé de son application est la Fédération des producteurs acéricoles du Québec. Ce plan conjoint vise les producteurs qui transforment l'eau d'érable en sirop ou en sucre d'érable et qui vendent le sirop d'érable en vrac. Ces producteurs doivent livrer leurs produits à un acheteur autorisé ou à l'agence de vente. Plus spécifiquement, le plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec permet à la Fédération de réglementer et d'organiser la production et la mise en marché du produit visé; de collaborer avec les acheteurs pour améliorer la commercialisation du produit et pour développer de nouveaux marchés; de mettre en place des outils d'information sur les volumes, les prix et l'état des marchés à l'intention des producteurs; d'optimiser le système de paiement des prix en usage; de chercher à maintenir un équilibre entre la production des produits et les besoins des marchés; et de mettre en place un système de contrôle de la qualité des produits. Depuis le 27 janvier 2001, le plan conjoint inclut le sirop vendu au détail, à l'exception du sirop d'érable vendu directement au consommateur.

2.2.3 Convention de mise en marché

Depuis 1998, le sirop d'érable est commercialisé selon les dispositions de la convention de mise en marché du sirop d'érable entre la Fédération, les coopératives acéricoles et un groupe d'acheteurs du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec. La convention de mise en marché prévoit les règles de fonctionnement liées au cadre réglementaire de l'agence de vente des producteurs acéricoles québécois.

Elle permet d'inscrire les dispositions liées à l'établissement des prix minima en fonction de la récolte en cours, à la solvabilité des acheteurs autorisés, à l'entreposage et à la gestion des

inventaires, aux paiements à la Fédération par les acheteurs autorisés, à la vérification de la qualité et du classement du produit visé, à la politique de disposition de l'inventaire de la Fédération et au non-respect du règlement.

Pour chaque année de commercialisation (du 28 février au 27 février de l'année suivante), la Fédération doit s'entendre avec les acheteurs du produit visé sur le renouvellement de la convention de mise en marché. Ce renouvellement peut être le résultat d'une négociation ou d'une séance d'arbitrage par la Régie.

Modalités de disposition de l'inventaire de sirop d'érable

À chaque année, la Fédération peut vendre le sirop d'érable conditionné des récoltes antérieures (Politique de disposition de l'inventaire de la Fédération, article 10 de la Convention de mise en marché du sirop d'érable). La Fédération annonce les modalités de disposition de l'inventaire entre le 15 juillet et le 1^{er} octobre de chaque année de commercialisation. Selon les modalités de disposition annoncées, les acheteurs disposent de plusieurs grilles de prix. Ils peuvent acheter la catégorie souhaitée (AA, A, B, C et D) ou des lots composés de différentes catégories pouvant inclure certains sirops VR².

2.2.4 Agence de vente

Le 21 décembre 2001, la Régie a homologué le Règlement de l'Agence de vente des producteurs acéricoles du Québec. Ce règlement désigne la Fédération comme agent de vente exclusif des acériculteurs et lui donne les pouvoirs d'organiser, pour eux, la mise en marché de leur produit vendu en contenants de plus de cinq litres ou de plus de cinq kilogrammes. L'objectif de l'agence de vente est d'assurer une mise en marché efficace et ordonnée du sirop d'érable. Dans un premier temps, elle permet l'établissement d'une procédure commune de mise en marché pour l'ensemble des acériculteurs du Québec. Et, dans un deuxième temps, les sirops invendus sont retirés et supportés collectivement par l'ensemble des producteurs.

2.2.5 Contingentement

Voyant le nombre d'entailles augmenter, la productivité s'améliorer continuellement et les inventaires s'accroître, la Fédération a présenté un projet de Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec qui fut homologué en octobre 2003 par la Régie (décision 7918). Ce règlement s'applique depuis l'année de commercialisation 2004 et vise les producteurs qui vendent le sirop d'érable en vrac ou au détail avec un intermédiaire.

Le Règlement sur le contingentement de la production et de la mise en marché du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec ne s'applique pas aux producteurs qui vendent directement au consommateur (vente à la ferme, marchés publics, etc.). Il est donc encore possible de démarrer une entreprise acéricole lorsque le produit est vendu directement au consommateur.

² Sirop VR : Un sirop VR est un sirop présentant un goût ou une saveur de bois, de sève, de tondreux, d'une trace de bourgeon, de moisissure, de fermentation ou tout autre défaut important relié à la production ou à la transformation comme telle (Cintech Agroalimentaire).

La Fédération a établi, pour chacun des producteurs, un contingent de référence en se basant sur la production pour l'année de commercialisation 2003 ou 2004 et, au choix du producteur, sur une année comprise entre 1998 et 2002. La somme de ces contingents de référence donne le contingent global de référence pour le Québec. À partir de cette donnée de référence et en fonction de la capacité d'écoulement du produit, la FPAQ détermine, pour chaque année de commercialisation, le contingent annuel. Selon le règlement, la production excédentaire au contingent doit être acheminée à l'Agence de vente ou vendue directement aux consommateurs en petits contenants.

2.2.6 Classement et inspection

La procédure de vérification de la qualité et de classement est régie par la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche. Elle fait l'objet du Règlement des producteurs acéricoles sur les normes de qualité et de classement (décision 7360) ainsi que de la Convention de mise en marché du sirop d'érable. Ce règlement est sous la responsabilité de la Fédération comme office de producteurs. L'Agent exclusif mandaté pour effectuer le classement et la vérification de la qualité est Cintech Agroalimentaire. En vertu des paragraphes 9.04 à 9.06 de la Convention de mise en marché, un Comité de surveillance a été mis en place. Ce comité est notamment chargé de surveiller le travail de l'Agent exclusif et de s'assurer de la transparence et de l'impartialité de ce dernier. Il est composé de quatre représentants de la Fédération et de quatre représentants des acheteurs autorisés.

La qualité est établie en fonction de plusieurs éléments tels que la concentration en sucre, la conductivité, la limpidité, les propriétés organoleptiques et la présence d'iodure, de plomb et de sodium. Le classement est déterminé en fonction de la transmission de la lumière relativement à la concentration en sucre. Il en résulte différentes catégories (AA, A, B, C, D, NC).

L'inspection des aliments est régie par la Loi sur les produits alimentaires (L.R.Q., c.P-29). Elle vise à assurer l'innocuité, la salubrité et l'authenticité du produit. Son application est assurée par le Centre québécois d'inspection des aliments et de santé animale (CQIASA).

CHAPITRE 3

La production

Les statistiques présentées dans ce chapitre sont établies en fonction des années de commercialisation (du 28 février au 27 février de l'année suivante).

La production acéricole est exclusive au continent nord-américain. Le Québec est le plus important producteur de sirop d'érable au monde. De plus, son potentiel d'entailles sur les terres privées et publiques permet d'espérer que la filière acéricole québécoise conserve cette position. En 2005, la production mondiale de sirop d'érable s'élevait à 95,6 millions de livres. Le Québec a produit 79,5 % de ce volume, les autres acériculteurs canadiens, 6,2 % et les États-Unis, 14,3 %. En comparaison, ces proportions étaient de 82,4 %, 5,3 % et 12,3 % en 2000 (Annexe 16). Pour la période de 2000 à 2005, les États-Unis ont une moyenne annuelle de production de 14,3 millions de livres de sirop d'érable. Le Vermont (33,0 %), le Maine (21,3 %) et New York (17,9 %) sont les principaux États américains avec 72,2 % de la production américaine de sirop d'érable en 2005.

En 2005, le Québec était responsable à lui seul de 92,8 % du volume de production canadienne, suivi par l'Ontario et le Nouveau-Brunswick. En cinq ans, la production mondiale a connu une baisse de 13,5 %. Au cours de cette période, l'industrie acéricole québécoise a enregistré une petite récolte en 2001 avec 77,9 millions de livres et deux années, 2000 et 2004, avec plus de 110 millions de livres.

Depuis 2000, le nombre d'entreprises acéricoles québécoises a diminué de 4,5 %, passant de 7 666 à 7 324 entreprises pour 2005. Malgré cette diminution, le nombre d'entailles a enregistré une hausse de 20,3 %, passant de 31,6 à 38,0 millions d'entailles. On remarque que la hausse du nombre d'entailles tend à se stabiliser depuis 2004. En 2005, la région en ayant le plus grand nombre était Chaudière-Appalaches, avec 15,9 millions d'entailles. En deuxième place, Bas-Saint-Laurent-Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine qui, avec 8,5 % des entreprises acéricoles, détient 19,7 % des entailles de la province. Suivent l'Estrie et Mauricie-Centre-du-Québec avec, respectivement, 5,6 et 4,2 millions d'entailles (Annexe 17).

Les données de la Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles du MAPAQ permettent de constater un mouvement à la hausse vers des entreprises de plus grande importance. En 1995, 67,5 % des entreprises possédaient moins de 3 000 entailles. En 2000, leur proportion était de 51,4 % et, en 2004, elles représentaient 43,6 % : une baisse de 42,5 % en 9 ans. Pour la même période, le nombre d'entreprises déclarant 10 000 entailles et plus a presque quadruplé (15,1 % des entreprises). En ce qui concerne les entreprises comptant plus de 30 000 entailles, elles sont passées de 17 à 123 entre 1995 et 2004 (Annexe 18).

C'est dans le Bas-Saint-Laurent que l'on trouve les plus grandes érablières, soit 12 491. À elle seule, la région du Bas-Saint-Laurent regroupe 43,9 % des érablières ayant plus de 30 000 entailles. La région Chaudière-Appalaches, la région acéricole la plus importante au Québec, compte une moyenne de 5 204 entailles par entreprise (Annexe 19).

3.1 Volume de production

La production acéricole québécoise a affiché une moyenne de 80 millions de livres entre les années de production 2000 et 2005. Malgré une production variant d'une année à l'autre, on note un ralentissement dans la croissance. Depuis 2000, on a enregistré un rendement moyen de 2,33 lb/entaille. Les saisons 2000 et 2003 affichent un rendement supérieur à la moyenne, c'est-à-dire 2,88 et 2,59 lb/entaille (Annexe 20).

En 2005, la région Chaudière-Appalaches demeure la principale région de production avec 36,5 % de la production totale. Elle est suivie de la région Bas-Saint-Laurent–Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine (20,5 %), l'Estrie (16,7 %) et le Centre-du-Québec (7,4 %). Ces quatre régions produisent 81,1 % de tout le sirop d'érable québécois (Annexe 21).

Nous pouvons observer au Tableau 3 que les fluctuations de production se situent presque uniquement au niveau du sirop d'érable en vrac (grands contenants). Depuis 2000, le sirop d'érable en vrac correspond en moyenne à 84,8 % de la production totale. Rappelons que le contingentement de la production a commencé en 2004, une année de transition. En ce qui concerne le sirop vendu au détail et l'autoconsommation, la production annuelle moyenne est stable à environ 11 millions de livres.

Tableau 3 : Volume de production détaillé, Québec, années de production 2000-2005
(en milliers de livres)

ANNÉES	VRAC	DÉTAIL*	AUTOCONSOMMATION	TOTAL
2000	80 298	9 900	850	91 048
2001	49 400	12 080	820	62 300
2002	59 720	11 780	820	72 320
2003	75 400	11 780	820	88 000
2004	78 900	11 280	820	91 000
2005	63 900	11 280	820	76 000

* Vente directe à la ferme et par un intermédiaire

Sources : GREPA Consultants en agroalimentaire pour 2000-2001, RCPEQ, données de classification pour 2000-2001, Filière acéricole à partir de 2002, Agence de vente à partir de 2002, Institut de la statistique du Québec et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

3.2 Classement de la production

On remarque une baisse de la production de sirop foncé (foncé et ambré), une stabilité de la production de sirop médium et une augmentation de la production des sirops de première catégorie (extra clair et clair). La proportion des sirops clairs et extra clairs (catégories A et AA) est passée de 35,7 % de la production en 2000 à 54,3 % en 2005. En contrepartie, la production de sirops plus foncés a diminué. On note une baisse significative des sirops ambrés (C) et foncés (D). En 2005, ils représentaient 17,5 % de la production (36,2 % en 2000) (Annexe 22).

3.3 Évolution des recettes monétaires

Le Tableau 4 montre que la production acéricole, avec des recettes monétaires³ de 173,5 millions de dollars pour l'année 2005, correspond à 2,79 % des recettes monétaires totales du secteur agricole québécois. De 2000 à 2005, les recettes monétaires du secteur acéricole ont connu une hausse largement supérieure à celle du secteur agricole en général (38 % versus 14,2 %). Rappelons que l'année 2000 a été une année exceptionnelle de production et que les prix du sirop d'érable ont diminué.

Tableau 4 : Recettes monétaires des produits de l'érable et du secteur agricole dans son ensemble, Québec, 2000-2005 (en milliers de dollars)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance 2000/2005
Produits de l'érable	125 697	136 037	140 411	163 696	157 042	173 477	38,0 %
	2,31 %	2,36 %	2,54 %	2,75 %	2,48 %	2,79 %	
Secteur agricole	5 444 862	5 753 800	5 527 100	5 957 050	6 322 588	6 217 235	14,2 %

Sources : Institut de la statistique du Québec, Statistique Canada et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

3.4 Aspects structurels de la production acéricole québécoise

Il est possible de mesurer le positionnement des entreprises de production acéricole québécoises par rapport à celles des autres provinces canadiennes. À cet effet, certains aspects tels que la taille des entreprises peuvent être utilisés. Les données présentées dans cette section sont tirées du Recensement de l'agriculture de Statistique Canada et couvrent la période 1991 à 2001. Malgré le laps de temps écoulé depuis 2001, elles s'avèrent utiles à la compréhension de l'évolution du secteur en terme comparatif.

Nombre d'entreprises spécialisées

Les entreprises spécialisées en acériculture sont des entreprises dont 51 % et plus du revenu provient de la vente de produits acéricoles⁴. De 1991 à 2001, le nombre d'entreprises spécialisées en acériculture aurait augmenté de 28,5 % au Québec, de 16,7 % en Ontario et de 5 % au Nouveau-Brunswick. Le Québec détenait 89,3 % des entreprises spécialisées en acériculture au Canada en 2001, une part en croissance depuis 1991.

En 2001, 49,5 % des entreprises acéricoles québécoises étaient spécialisées et possédaient plus de 70 % du total des entailles tandis qu'au Nouveau-Brunswick, 48,5 % des entreprises détiennent 95,2 % des entailles. Cette province est celle où la proportion des entreprises spécialisées semble la plus importante (Annexe 23).

La place prédominante de la production acéricole québécoise à l'échelle mondiale amène plusieurs avantages quant à la formation, la recherche et le développement. En effet, on trouve

³ Recettes monétaires : Recette correspondant au volume commercialisé évalué au prix à la ferme et aux programmes gouvernementaux.

⁴ Il faut préciser que ces entreprises dites « spécialisées » ne sont pas nécessairement des entreprises occupant leurs propriétaires à temps plein.

des services conseils de qualité, des formations spécialisées, des centres de recherche et de transfert technologique (Cintech Agroalimentaire, Centre ACER et le Centre d'expérimentation et de transfert technologique en acériculture du Bas-Saint-Laurent), etc. Pour l'instant, les autres provinces et pays ne bénéficient pas de tous ces atouts, conférant au Québec un certain avantage concurrentiel.

Nombre d'entailles par entreprise spécialisée

La taille des entreprises spécialisées du Québec aurait doublé de 1991 à 2001 (passant de 3 275 à 6 191 entailles). Elle aurait même triplé au Nouveau-Brunswick (4 473 à 12 549 entailles), dénotant une certaine perspective de développement de ces deux provinces en acériculture. Les entreprises acéricoles de l'Ontario auraient également connu une certaine croissance, mais de plus petite envergure (de 1 280 à 1 638), et laissant la taille moyenne à un niveau nettement inférieur à celui des deux autres provinces.

Valeur marchande des entreprises spécialisées

La valeur marchande⁵ a connu une croissance de 1991 à 2001 dans chacune des provinces. Ces résultats peuvent être liés à l'augmentation du nombre d'entailles par entreprise. Au Québec, la valeur marchande des entreprises est passée de 95 815 \$ à 224 761 \$ entre 1991 et 2001. Cependant, c'est au Nouveau-Brunswick où l'on dénote la plus forte croissance avec une augmentation de 175 %.

Revenu agricole brut total⁶ des entreprises spécialisées

Le revenu agricole brut total des entreprises acéricoles spécialisées est, de façon générale dans l'ensemble du Canada, faible et très variable. En effet, il était de 11 816 \$/entreprise en 1991 (3,74 \$/entaille) et de 27 453 \$ en 2001 (4,56 \$/entaille). Les entreprises acéricoles spécialisées du Québec avaient en moyenne 6 191 entailles et retiraient 28 058 \$ de revenu agricole brut total en 2001, soit en moyenne 4,53 \$/entaille, comparativement à 3,48 \$/entaille dix ans plus tôt (Annexe 24).

Les entreprises acéricoles non spécialisées du Québec (moins de 51 % des revenus attribuables à l'acériculture) obtiennent un revenu agricole brut total nettement plus élevé, passant de 90 209 \$ à 171 113 \$ par entreprise de 1991 à 2001.

Marge brute agricole⁷ des entreprises spécialisées

Les grandes variations de résultats concernant le revenu net agricole des entreprises spécialisées en acériculture rendent difficile l'analyse. De façon générale, le Québec obtient des marges brutes faibles et variables, mais tout de même supérieures à celles des autres provinces canadiennes.

⁵ Valeur marchande : La valeur marchande est le montant qu'un exploitant agricole peut s'attendre à recevoir s'il vend son entreprise au prix du marché.

⁶ Revenu agricole brut total : Le revenu agricole brut total est le revenu d'entreprise provenant de l'activité agricole (excluant les produits forestiers).

⁷ Marge brute agricole : La marge brute agricole d'une entreprise est la somme des revenus agricoles moins la somme des dépenses agricoles (excluant les produits forestiers).

Tableau 5 : Marge brute agricole des entreprises acéricoles spécialisées, Québec et autres provinces canadiennes (en dollars par entreprise)

	Québec	Autres provinces canadiennes
1991	1 998	621
1996	5 608	636
2001	823	(255)*
* Marge brute agricole négative		

Source : Recensement de l'agriculture du Canada, Statistique Canada, 2001, octobre 2006.

Constatations sur les aspects structurels

Les résultats présentés ici laissent supposer une dynamique structurelle particulière de la production acéricole québécoise, caractérisée par un grand nombre d'entreprises ayant une taille modeste, donc dégageant des revenus également modestes. On peut ainsi supposer que les propriétaires de ces entreprises détiennent d'autres types d'activités, agricoles ou non, permettant de les rémunérer adéquatement. Il semble que, pour un grand nombre, l'acériculture ne représente qu'un revenu secondaire ou tertiaire, voire un passe-temps. Cet aspect structurel a un effet sur le secteur et son développement. Aux fins d'étude, il serait intéressant de connaître la valeur de ces revenus extérieurs provenant d'un salaire, d'une autre entreprise agricole ou d'une entreprise non agricole.

3.5 Aspects technico-économiques de la production acéricole québécoise

Les données présentées dans cette section sont tirées de l'*Étude sur les coûts de production du sirop d'érable (vrac) au Québec en 2003*, réalisée par le MAPAQ.

Échantillon

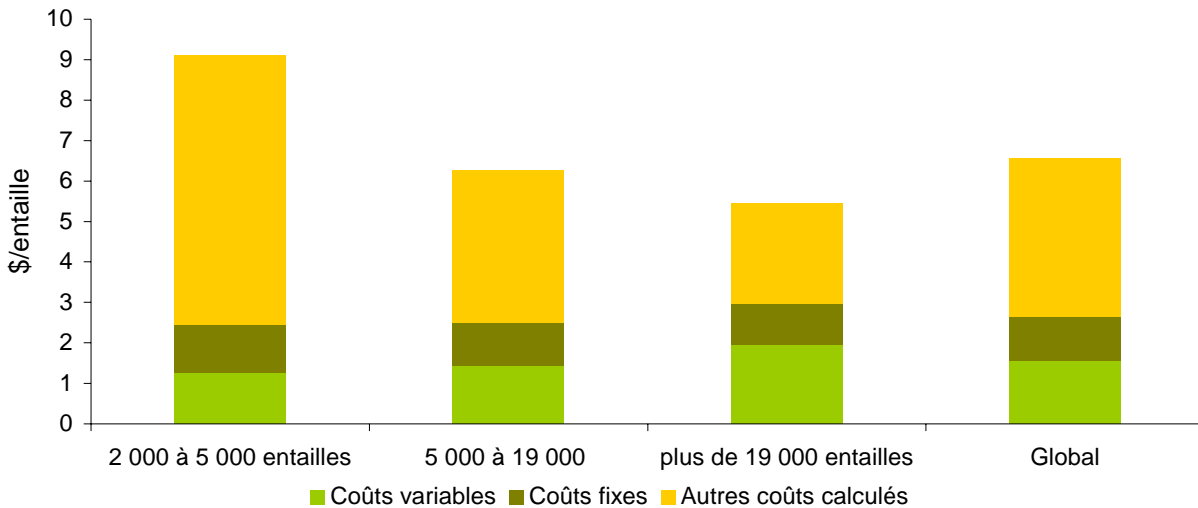
L'enquête a été effectuée auprès de 232 entreprises acéricoles. Elles devaient répondre à certains critères de sélection, dont les suivants : 1) avoir au moins 2 000 entailles en production en 2003; 2) avoir vendu au moins 80 % de sa production en vrac; et 3) que plus de 95 % des entailles soient sur tubulure.

Environ 59 % des entreprises sondées n'avaient aucune autre source de revenus agricoles. Les autres entreprises étaient diversifiées dans le lait (15 %), l'exploitation forestière (13 %) ou d'autres productions agricoles. Les entreprises ont été subdivisées par strate, soit : 1) petites (2 000 à 5 000 entailles); 2) moyennes (5 000 à 19 000 entailles); et 3) grandes (19 000 entailles et plus).

Coût de production

La comparaison du coût de production par strate de taille met en évidence les économies d'échelle possibles pour les entreprises de grande taille, c'est-à-dire plus de 1 \$/entaille d'écart avec le coût moyen de l'ensemble des entreprises.

Graphique 4 : Coût de production 2003 du sirop d'érable (vrac), Québec (en dollars par entaille)



Source : MAPAQ, Direction des politiques sur la gestion des risques, *Étude sur le coût de production du sirop d'érable (vrac) au Québec en 2003*, juin 2005.

Il semble également que les rendements augmentent de façon régulière avec la taille des entreprises acéricoles et qu'ils permettent un meilleur revenu agricole en 2003. Ainsi, les entreprises de grande taille ont obtenu 2,65 lb/entaille en 2003, pour une moyenne de 2,69 lb/entaille, répartie sur cinq années. Les entreprises de moyenne taille obtenaient 2,41 lb/entaille (2,36 lb/entaille, répartie sur cinq années) et les entreprises de petite taille, 2,25 lb/entaille (2,13 lb/entaille, toujours répartie sur cinq années).

Cet écart de rendement, et donc de revenu, peut s'expliquer par divers facteurs comme la classification du sirop et la prime offerte au sirop biologique. Les entreprises de grande taille se distingueraient par une meilleure classification de leur sirop. En 2003, 38 % du sirop de ces entreprises était classé AA et A, comparativement à 34 % et 27 % pour les entreprises de moyenne et petite tailles. Un autre élément venant bonifier le revenu des entreprises de grande et moyenne tailles de l'échantillon est la production de sirop biologique. Ces entreprises produisaient respectivement 13 % et 22 % de sirop biologique. La proportion était nulle pour les entreprises de petite taille.

Des écarts importants semblent exister en ce qui a trait au coût de production d'entreprises faisant partie de la même strate de taille. Ces écarts sont particulièrement plus élevés pour les entreprises de petite taille. En effet, l'écart type associé au coût de production était de 0,38 \$/lb pour les entreprises de grande taille, de 0,76 \$/lb pour les entreprises de taille moyenne, et atteint même 1,69 \$/lb pour les entreprises de petite taille. Ces résultats laissent supposer une certaine importance à accorder à la gestion des entreprises en lien avec les résultats technico-économiques.

CHAPITRE 4

La transformation

L'industrie acéricole affiche des particularités sur le plan des catégories de transformation. Ainsi, le sirop d'érable en baril est un produit de première transformation. Le sirop d'érable conditionné (mis en bouteille ou en contenant métallique de cinq litres ou moins) pour le marché de détail est considéré par l'industrie comme un sirop ayant subi une deuxième transformation, au même titre que les produits dérivés tels que la tige, le beurre, la gelée et le sucre d'érable. Quant aux produits pour lesquels le sirop d'érable et ses produits dérivés servent d'ingrédients, ils sont considérés comme des produits de troisième transformation (tarte au sirop d'érable, crème glacée avec flocons de sucre d'érable, gâteau avec sirop d'érable, etc.).

4.1 Typologie des entreprises de la transformation

À partir de l'information trouvée dans la Banque d'information industrielle du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) et de la base de données du MAPAQ sur les entreprises et les partenaires du secteur bioalimentaire québécois, il a été possible de faire la constatation qualitative suivante.

Entreprises de petite taille

Il y a deux types d'entreprises de petite taille. La première regroupe généralement les producteurs acéricoles possédant moins de 3 000 entailles, qui transforment sur une base saisonnière pour une clientèle locale. Dispersées sur une grande partie du territoire québécois, plusieurs de ces entreprises ne tirent généralement pas leur revenu principal de la vente des produits de l'érable.

La deuxième, l'entreprise artisanale, est celle qui transforme sur une base annuelle pour une clientèle locale et régionale, tout en étant à la recherche de nouveaux marchés. Certaines créent de nouveaux produits tels que des boissons alcoolisées pour répondre à des marchés spécialisés.

Entreprises industrielles

Les entreprises industrielles regroupent celles qui ont comme activité le conditionnement du sirop d'érable, la fabrication de produits dérivés et les entreprises manufacturières de produits alimentaires utilisant le sirop d'érable ou ses produits dérivés comme ingrédient. Elles desservent le marché canadien et le marché d'exportation. Ces entreprises possèdent une capacité de production importante. Certaines recherchent activement de nouveaux marchés et consacrent des efforts particuliers à la mise au point de nouveaux produits.

4.2 Tableau de l'industrie de la transformation

Industrie de deuxième transformation

Une soixantaine d'entreprises constituent le noyau dur de l'industrie de la 2^e transformation du sirop d'érable au Québec. Elle inclut une douzaine d'entreprises qui sont principalement actives dans le conditionnement du sirop en petit contenant. Elles sont réparties dans onze régions du Québec et génère environ 500 emplois directs. Ce sont des PME dont la taille, eu égard au nombre d'employés, se répartit comme suit : 78 % (de 1 à 10 employés), 18 % (de 11 à 30 employés) et 4 % (de 31 à 150 employés).

Cinq régions administratives regroupent 80 % des entreprises de deuxième transformation. Il s'agit de Chaudière-Appalaches (25 %), du Bas-Saint-Laurent (17 %), de la Montérégie (13 %), de l'Estrie (13 %) et du Centre-du-Québec (12 %). Plus du tiers des emplois dans cette industrie se retrouvent dans la région Chaudière-Appalaches (34 %). Suivent la Montérégie (17 %), le Centre-du-Québec (17 %), l'Estrie (11 %), le Bas-Saint-Laurent (11 %) et les 6 autres régions (10 %). Seulement 13 % des entreprises exercent leurs activités dans le cadre d'un programme de qualité reconnu (HACCP ou ISO 9002). Très peu d'entre elles font de la recherche et du développement.

Industrie de troisième transformation

On estime qu'il existe une douzaine d'entreprises québécoises en aval qui interviennent de façon industrielle, et sur une base annuelle, dans la fabrication de produits de troisième transformation (boissons, pâtisseries, biscuits, confiseries, mets préparés, crème glacée et charcuteries). Toutefois, nous ne disposons pas de données statistiques liées à ces entreprises, notamment les données imputables aux produits incorporant du sirop d'érable ou ses dérivés.

Néanmoins, nous pouvons estimer que le volume actuel utilisé par le marché alimentaire industriel québécois est plutôt modeste, se situant entre 0,22 et 0,4 million de livres, soit moins de 1 % de la production totale du sirop d'érable en 2005. Par contre, ce marché pourrait présenter un volume d'utilisation potentiel à la lumière des diverses applications du sirop d'érable et ses produits dérivés dans les produits alimentaires industriels de créneaux (haut de gamme) tels que les céréales biologiques consommées au déjeuner, les pâtisseries, les biscuits et les confiseries.

4.3 Livraisons

Sept entreprises contribuent à plus de 60 % du volume transformé au Québec. Il s'agit de : Citadelle, Coopérative de producteurs de sirop d'érable, Les Industries Bernard & Fils Itée, Les Produits de l'Érable Bolduc inc., Décacer, L.B. Maple Treat Corp., Érablière des Alléghanys inc. et Érablière Turkey Hill Itée. Ces entreprises sont également les principales exportatrices des produits de l'érable.

CHAPITRE 5

La performance financière

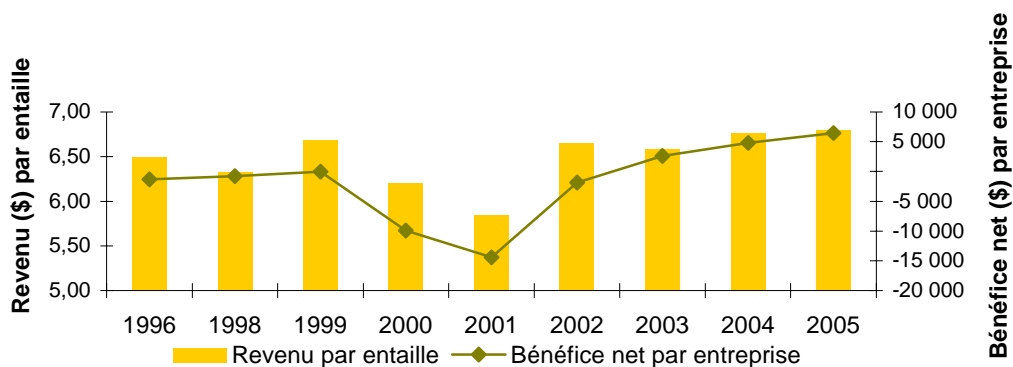
Seul le secteur de la production est ciblé dans cette section puisque les renseignements relatifs à la transformation et à la distribution ne sont pas disponibles. Nous ne pouvons donc pas positionner les acteurs des différents maillons.

Ce chapitre a été rédigé par La Financière agricole du Québec. La présente analyse est réalisée à partir de l'information financière recueillie par La Financière agricole auprès de sa clientèle. Le groupe d'entreprises retenu pour les analyses ne constitue pas nécessairement un portrait fidèle de la production acéricole. Les nombres présentés dans cette section proviennent d'entreprises dont la production principale est l'acériculture. Comme l'information financière n'est que sommairement validée et qu'elle est recueillie sur une base d'entreprise, les résultats peuvent être influencés par d'autres secteurs d'activité que l'acériculture. Il faut être conscient, à la lecture des constatations qui suivent, que les données ne proviennent pas d'une enquête structurée avec une méthodologie uniforme de collecte de données. Les conclusions de ces analyses doivent d'être utilisées avec discernement.

Période de croissance

De 1996 à 1999, la production acéricole a connu un développement important. Ce développement s'est traduit par un accroissement de l'activité de prêts dans ce secteur. Une forte proportion des prêts était utilisée pour l'aménagement de nouvelles érablières et l'amélioration de la structure de production. Au cours de cette période, la taille moyenne des entreprises a augmenté parallèlement à leur niveau d'endettement. Soulignons que les nouvelles érablières étaient de taille supérieure à la moyenne. L'endettement total par entaille a crû de 20 % en quatre ans. Au cours de la même période, les revenus d'entreprise par entaille⁸ se maintenaient à des niveaux intéressants, entre 6,30 et 6,70 \$/entaille.

Graphique 5 : Évolution du revenu par entaille et du bénéfice net des entreprises acéricoles, clientèle de La Financière agricole, 1996-2005



Source : La Financière agricole du Québec, Direction de la recherche et de la planification, octobre 2006.

⁸ Revenu d'entreprise : Le revenu d'entreprise est la valeur des biens produits et vendus ainsi que des services rendus par l'entreprise.

Période de crise

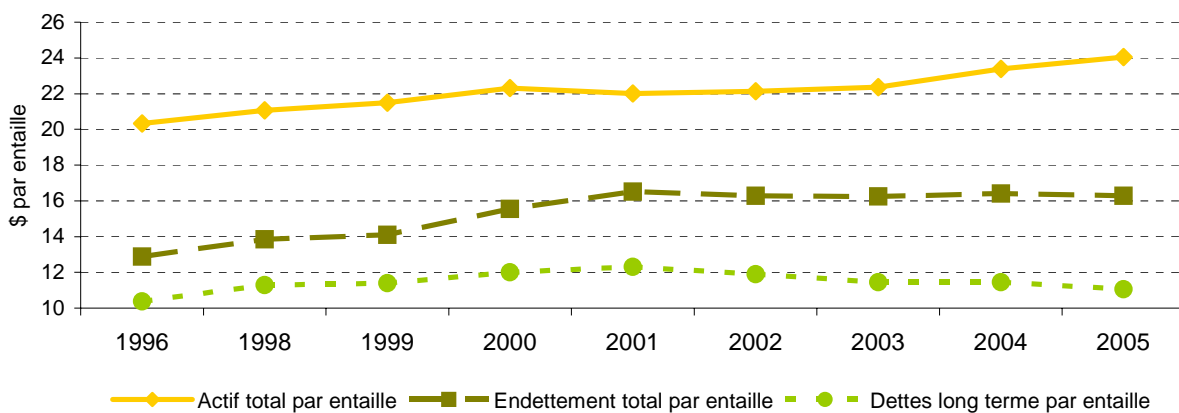
La chute de prix du sirop en 2000 et la faible production de 2001 ont entraîné une baisse des revenus par entaille. Ils ont atteint des valeurs aussi faibles que 5,85 \$/entaille en 2001. Les entreprises affichaient des pertes nettes relativement importantes au cours de cette période. L'endettement par entaille a augmenté principalement en raison de la hausse du passif à court terme.

Période de reprise

De 2002 à 2005, la situation financière des entreprises acéricoles s'améliore. Les revenus d'entreprise par entaille sont à la hausse, pour atteindre 6,80 \$/entaille en 2005, alors que le niveau de charges d'exploitation semble bien contrôlé. Après avoir connu quelques années de pertes, les entreprises affichent, en moyenne, des bénéfices nets depuis 2003.

Les investissements sont toujours relativement faibles. Le niveau d'endettement moyen des entreprises s'est stabilisé aux alentours de 16,00 à 17,00 \$/entaille. Cependant, l'endettement à long terme (\$/entaille) a tendance à diminuer. On assiste néanmoins à une hausse de l'actif et du passif à court terme. Ces hausses pourraient être attribuables à la comptabilisation des stocks de sirop en attente de commercialisation dans les entrepôts de la Fédération.

Graphique 6 : Évolution des éléments du bilan des entreprises acéricoles, clientèle de La Financière agricole, 1996-2005 (en dollars par entaille)



Source : La Financière agricole du Québec, Direction de la recherche et de la planification, octobre 2006.

Les plus grandes font mieux

Une analyse plus détaillée par strate de taille permet de constater que les entreprises de grande taille, plus de 19 000 entailles, se démarquent par une amélioration plus importante de leurs résultats financiers. C'est principalement sur le plan de la diminution du taux de charges⁹ que la différence se fait sentir. Depuis 2000, ces entreprises sont parvenues à réduire leur taux de charges de 10 %. Les petites entreprises, moins de 5 000 entailles, malgré une amélioration de leur situation financière, affichent toujours une perte nette¹⁰ en 2005.

⁹ Taux de charges : Le taux de charges est la proportion des revenus d'entreprises qui sert à payer les frais liés à la vente de biens et services.

¹⁰ Perte nette : La perte nette ou le bénéfice net est obtenu en soustrayant des revenus les charges d'exploitation, les intérêts à long terme, les amortissements et les prélèvements.

CHAPITRE 6

L'intervention gouvernementale

Les gouvernements accompagnent le développement du secteur acéricole depuis plusieurs années par l'entremise de ses différents ministères et organismes. Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et La Financière agricole du Québec en sont évidemment les principaux acteurs. Cependant, diverses interventions ont cours par l'intermédiaire d'autres ministères comme celui des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF). Le MRNF est responsable de la gestion des terres publiques sur lesquelles se trouve une partie des érablières du Québec. Ce ministère est également responsable de l'aménagement forestier.

L'action du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Le MAPAQ est intervenu auprès du secteur acéricole de diverses façons au cours des dernières années. Il ne s'agit pas ici de présenter une liste exhaustive, mais de donner un aperçu de sa contribution.

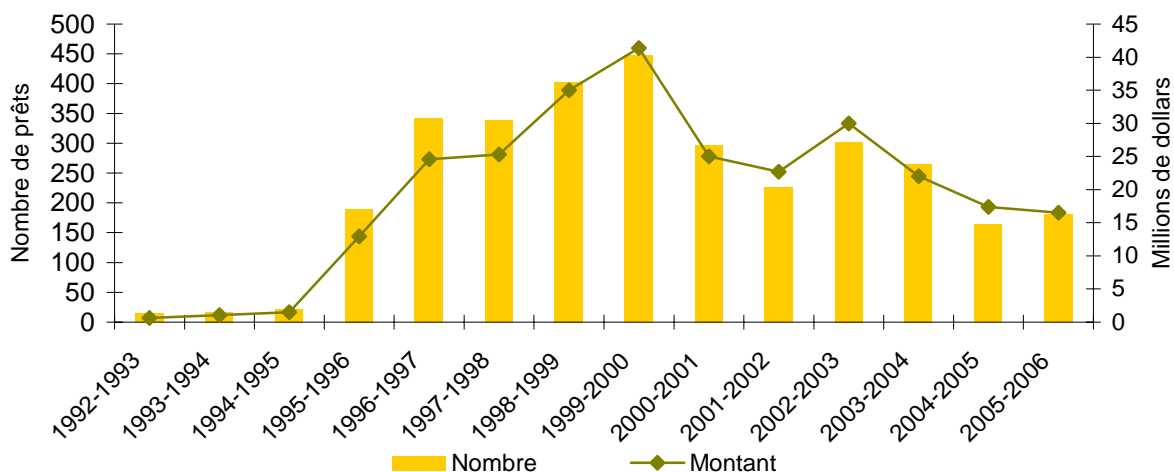
- Participation financière et en ressources humaines dans le Centre ACER (704 145 \$ en 2005).
- Développement d'un programme de perfectionnement en acériculture par l'Institut de technologie agricole (ITA), campus de La Pocatière, en collaboration avec le Centre ACER.
- Offre d'une attestation d'études collégiales (AEC) « Propriétaire-gestionnaire d'une entreprise acéricole » par l'ITA, campus de La Pocatière, en collaboration avec la Commission scolaire du Fleuve-et-des-Lacs.
- Prestation de services conseils de deuxième ligne par son réseau de conseillères et conseillers acéricoles et en transformation à la grandeur du territoire québécois.
- Soutien de la Table filière acéricole par la participation active de son personnel.
- Participation financière dans la gestion du retrait du sirop de l'année de commercialisation 2000, entre 2000 et 2002.

L'action de La Financière agricole du Québec

Le gouvernement du Québec soutient également le secteur acéricole par l'intermédiaire de La Financière agricole. À cet effet, notons le financement du retrait des surplus de sirop en 2000 et la prise en charge des intérêts liés à ce financement à compter de 2002. Depuis 2002, l'agence de vente bénéficie d'une ouverture de crédit de 100 millions de dollars pour le versement d'avances de paiement sur la récolte. À l'automne 2005, La Financière agricole a mis en place le Programme complémentaire de stabilisation des inventaires en acériculture, un engagement de 25 millions de dollars sur cinq ans.

Le nombre de prêts autorisés annuellement par La Financière agricole, environ 450, a connu son apogée en 1999-2000, avec plus de 40 millions de dollars de prêts. Depuis, les activités de financement ont été plus modérées, particulièrement en 2004-2005. L'utilisation du financement, en 2004-2005, est principalement consacrée à l'achat de fermes (38 %). La consolidation et la conversion de prêts comptent pour 35 %.

Graphique 7 : Activités de financement dans le secteur acéricole, clientèle de La Financière agricole, 1992-2006 (en dollars et en nombre)



Source : La Financière agricole du Québec, Direction de la recherche et de la planification, octobre 2006.

L'action du gouvernement du Canada

Le Programme d'avances printanières permet le remboursement des intérêts sur un montant maximum d'avance de 50 000 \$ (programme transitoire pour l'année de commercialisation 2006 avec maximum de 100 000 \$). Le gouvernement fédéral paie les intérêts sur chaque avance à partir de la date du versement jusqu'à ce que l'avance soit remboursée, ou à partir de la date limite du 31 décembre de l'année de versement (limite en septembre 2007 pour l'année de commercialisation 2006). Une partie des coûts des avances financières consenties aux producteurs acéricoles (avant que le sirop d'érable produit en vrac soit vendu) est remboursée par ce programme.

À l'automne 2005, un montant de 268 275 \$ a été alloué à la Fédération dans le cadre du Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation (PICAA). Cet argent permettra d'appuyer les activités génériques de promotion des produits de l'érable sur les marchés internationaux. Aux fins de ce programme, la Fédération doit élaborer une stratégie internationale à long terme de concert avec d'autres intervenants de l'industrie acéricole canadienne. Par la même occasion, le gouvernement fédéral a annoncé que la Fédération bénéficiera de 532 565 \$, dans le cadre du Programme agro-innovation du Cadre stratégique agricole pour la réalisation de diverses études visant à renforcer les capacités de l'industrie acéricole dans le domaine de l'innovation. Les données recueillies dans le cadre de ces études aideront à l'élaboration d'une stratégie d'innovation visant toutes les étapes de la chaîne de valeur.

CHAPITRE 7

La compétitivité de l'industrie acéricole québécoise

L'objectif de ce chapitre est d'abord de mesurer le niveau de compétitivité de l'industrie acéricole québécoise par rapport aux principaux concurrents, autant sur le plan du produit que de ses acteurs. Ensuite, nous poursuivrons la réflexion sur la notion de compétitivité en se référant à quelques éléments nouveaux.

7.1 La compétitivité d'un point de vue traditionnel

Agriculture et Agroalimentaire Canada (1993) définit la compétitivité comme étant la capacité d'accroître ou de maintenir ses parts de marché d'une manière rentable et durable. Ainsi, l'analyse de la compétitivité du secteur acéricole québécois se base sur la mesure de ses parts de marché par rapport à ses principaux compétiteurs, soit le reste du Canada et les États-Unis, et sur la capacité des acteurs des divers maillons de la chaîne de valeur à dégager des marges de rentabilité satisfaisantes. D'un point de vue principalement économique, la compétitivité serait la capacité d'offrir, sur un marché donné, un produit similaire ou une combinaison de produits similaires, à un prix égal ou inférieur à la concurrence; la décision d'achat se faisant principalement en fonction du prix. Cette dimension de la compétitivité reliée aux prix sera également analysée ici.

Les parts de marché

De 2000 à 2005, la consommation américaine des produits de l'érable canadiens a connu une croissance, passant de 83 % à 94 % du marché, et ce, malgré la hausse de la valeur de la devise canadienne. Pendant cette période, la part de marché américain détenue par le Québec est passée de 71 % à 88 %.

Tableau 6 : Parts du Canada et du Québec du marché de consommation des produits de l'érable, États-Unis, 2000-2005 (en pourcentage)

	2000	2005
Part du marché américain détenue par le Canada	83 %	94 %
Part du marché américain détenue par le Québec	71 %	88 %

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada, statistiques commerciales, différentes années, MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales et Direction des études économiques et d'appui aux filières et Institut de la statistique du Québec, octobre 2006.

Nous avons vu plus tôt que le Québec a augmenté sa contribution au volume des exportations canadiennes. Le Québec était en effet responsable de 94 % des exportations canadiennes destinées aux États-Unis en 2005, par rapport à 86 % en 2000.

Les importations canadiennes ont également connu une croissance pendant la période 2000 à 2005, en passant de 6 % à 13 %. Ceci laisse supposer une croissance des exportations

américaines vers le Canada. Une question se pose : « Les produits importés au Canada sont-ils réellement consommés ici ou plutôt transformés et ensuite exportés vers d'autres marchés? ». Actuellement, nous ne détenons pas l'information nécessaire pour répondre à cette question.

Il est difficile de connaître la part de marché attribuable au Québec dans l'ensemble du Canada. Par contre, nous savons que le Québec a sensiblement gardé la même part de production au sein du Canada de 2000 à 2005, ce qui peut laisser supposer une stabilité de sa part dans le marché canadien.

Les prix par rapport aux agents sucraants

Pour estimer le prix des produits sucraants achetés chez les grands distributeurs du Québec, un déboursé moyen par unité de consommation a été calculé. Le déboursé moyen résulte de la division des ventes par le volume, données provenant d'ACNielsen. De 2002 à 2005, le déboursé moyen pour le sirop d'érable, 3,98 \$/lb, était supérieur à la plupart des produits sucraants, mais similaire à celui du miel. Le rapprochement du prix entre le miel et le sirop d'érable permettra peut-être à certains consommateurs d'utiliser davantage les produits d'érable (Annexe 25). À ce seul titre, on pourrait affirmer que le sirop d'érable n'est pas en bonne situation de compétitivité par rapport à ces principaux produits concurrents, se vendant sur les marchés à un prix supérieur. Par contre, nous verrons un peu plus loin dans ce chapitre comment l'industrie peut tout de même tirer avantage de cette situation.

Les prix aux producteurs par rapport aux compétiteurs¹¹

Le prix moyen pondéré payé aux acériculteurs du Québec a été de 2,29 \$/lb en 2005, comparativement à 1,76 \$/lb en 2000 (année exceptionnelle de production). Si l'on compare les périodes 1998-2000 et 2003-2005, on remarque une croissance du prix moyen pondéré des produits de l'érable de 8,2 % entre les deux périodes (le prix moyen sur la période est passé de 2,07 \$/lb à 2,24 \$/lb), dont une croissance de 12,3 % en ce qui concerne le prix du vrac et une baisse de 1 % en ce qui a trait au prix du détail.

Tableau 7 : Prix moyen pondéré des produits de l'érable, Québec, 1998-2000 et 2003-2005
(en dollars par livre)

	1998	1999	2000	2003	2004	2005	Moyenne 1998-2000	Moyenne 2003-2005	Comparatif 1998-2000 et 2003-2005
QUÉBEC	2,39	2,06	1,76	2,16	2,28	2,29	2,07	2,24	8,2 %
Détail ^e	3,10	3,00	2,87	2,96	2,98	2,93	2,99	2,96	-1,0 %
Vrac ^e	2,20	1,85	1,56	2,00	2,13	2,16	1,87	2,10	12,3 %
e : estimation									

Sources : Institut de la statistique du Québec, données non publiées, MAPAQ, Direction des études économiques et de l'appui aux filières, Statistique Canada et USDA-NASS, octobre 2006.

Les prix établis au Québec sont difficilement comparables à ceux des autres provinces canadiennes puisqu'une très grande partie de la production de ces provinces est vendue au détail. Toutefois, sur l'ensemble de la période 2000-2005, le Québec détient des prix payés aux

¹¹ Le manque d'information ne permet pas de comparer les prix au niveau des autres maillons de la chaîne (transformation et distribution).

producteurs inférieurs à ceux des autres provinces canadiennes et aux États-Unis. Cette constatation est également vraie si on compare uniquement les prix aux producteurs pour le sirop d'érable destiné au marché du détail québécois par rapport aux prix totaux des marchés concurrents. Selon la définition d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, ceci confère un avantage comparatif au Québec : les prix plus faibles lui donnant un certain attrait par rapport aux concurrents offrant un produit similaire à prix supérieurs.

Mentionnons que les prix moyens payés aux acériculteurs ontariens et néo-brunswickois ont progressé de 5,8 % et 0,6 % depuis 2000 pour atteindre 3,81 \$/lb et 3,27 \$/lb en 2005. Aux États-Unis, le prix moyen (moyenne pondérée des prix de vente au détail, en gros et en vrac) a augmenté de 3 % depuis 2000 pour atteindre 2,71 \$US/lb en 2005.

Tableau 8 : Prix moyen pondéré des produits de l'érable, Québec, 2000-2005
(en dollars canadiens et américains par livre)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne arithmétique	Croissance 2000-2005
QUÉBEC	1,76	2,18	2,18	2,16	2,28	2,29	2,14	30,1 %
<i>Détail^f</i>	2,87	2,81	2,77	2,96	2,98	2,93	2,89	2,0 %
<i>Vrac^e</i>	1,56	2,02	2,04	2,00	2,13	2,16	1,99	38,5 %
ONTARIO	3,60	3,68	3,65	3,72	3,78	3,81	3,71	5,8 %
NOUVEAU-BRUNSWICK	3,25	3,24	3,00	3,25	3,47	3,27	3,25	0,6 %
ÉTATS-UNIS (\$ US/lb)	2,63	2,67	2,38	2,43	2,57	2,71	2,57	3,0 %
<i>e : estimation</i>								

Sources : Institut de la statistique du Québec, données non publiées, MAPAQ, Direction des études économiques et de l'appui aux filières, Statistique Canada et USDA-NASS, octobre 2006.

La rentabilité des entreprises acéricoles

L'information disponible dans le secteur acéricole ne permet pas de comparer le niveau de rentabilité des entreprises acéricoles québécoises, canadiennes et étrangères.

7.2 La compétitivité d'un nouveau point de vue

L'industrie acéricole québécoise a un statut particulier, étant d'abord un quasi-monopole « géographique », représentant à elle seule 80 % de la production mondiale de sirop d'érable. Cependant, l'industrie est composée de plusieurs joueurs, qui sont en concurrence autant sur le plan de la production que sur celui de la transformation, et qui proposent un produit en concurrence avec d'autres produits sucrants. Ce statut particulier nous amène à regarder la compétitivité de l'industrie sous un autre angle composé des relations d'affaires, de la connaissance de la demande et des marchés ainsi que du positionnement du produit

Relations d'affaires

Selon la littérature (Lambert, 2006), la compétitivité sera de plus en plus une question de liens d'affaires harmonieux et serrés entre les différents acteurs d'une filière. La compétitivité sera donc, dans les années à venir, une affaire de coordination verticale. Que ce soit par les contrats

ou les alliances stratégiques, la coordination verticale devient un incontournable. Elle vise plus que la diminution des coûts de production, mais bien la diminution du coût de transaction ainsi que l'assurance de la qualité et de l'approvisionnement. Par la même occasion, elle permet d'assumer un leadership quant au développement de l'industrie.

Les parties prenantes, c'est-à-dire les différents groupes et personnes ayant des intérêts légitimes dans le développement de l'industrie, doivent être convaincues de la nécessité de l'engagement de chacune des parties. Elles doivent également être convaincues de la force des liens qui les unissent et être prêtes à travailler vers un objectif commun. Même si les intérêts divergent, chaque joueur a une valeur intrinsèque et valable et tous doivent s'engager à travailler de pair en acceptant la valeur de l'autre. C'est ainsi que la filière arrive, au bout du compte, à augmenter son niveau de compétitivité par rapport à ses principaux concurrents.

Afin de conserver les avantages que nous procure ce quasi-monopole à l'échelle mondiale, ce resserrement des liens est primordial, et ce, d'autant plus dans un contexte d'exigences accrues des consommateurs et de libre marché.

Connaissance de la demande et des marchés

Un des éléments que doit maîtriser l'ensemble des acteurs de la filière est celui de mieux connaître la demande, et même de l'anticiper. Il est primordial de comprendre que la « globalisation fait en sorte qu'il n'y a plus de marchés protégés où l'offre peut imposer ses choix et ses contraintes » (Lambert, 2006). Chaque industrie doit maintenant s'adapter en fonction des exigences des consommateurs. Il est plus difficile d'imposer son produit tel qu'il était traditionnellement sous prétexte qu'il a toujours été ainsi. Ce concept de compétitivité exige de chacun des acteurs d'une filière d'être au fait de la demande et des marchés. L'offre, à chaque étape de la chaîne de valeur, doit répondre aux besoins et aux exigences de la demande à laquelle elle répond. Tout ceci pour qu'en bout de piste les consommateurs soient satisfaits et les divers acteurs de la chaîne, bien rémunérés.

À ce sujet, selon une recherche menée par Valérie Lamarche, au Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation de l'Université Laval, « le consommateur qui se soucie de sa santé, qui aime se faire plaisir, qui attache de l'importance à la provenance des produits et qui n'est pas trop sensible aux prix, devrait être ciblé » au Québec par l'industrie acéricole. Mais qu'en est-il des consommateurs types aux États-Unis, notre principal marché d'exportation? Et que dire du Japon, un marché en croissance? Et ailleurs?

Cette information sur la demande et les marchés est primordiale pour le maintien d'un bon niveau de compétitivité de l'industrie acéricole québécoise, malgré son statut particulier de quasi-monopole. Il faut que cette information devienne disponible et soit partagée avec l'ensemble des acteurs, permettant ainsi d'anticiper les changements, de planifier une stratégie qui peut se développer en plusieurs scénarios par exemple, et de prendre des décisions éclairées dans un délai court, permettant ainsi à chacun des joueurs de réagir adéquatement aux changements.

Positionnement du produit acéricole

Nous avons vu que le sirop d'érable est plus cher que les autres agents sucrants. Toujours selon l'étude de Lamarche (2004), le positionnement du produit devrait alors se faire en fonction

d'un produit de grande qualité, pur et authentique, qui n'a rien à voir avec les autres produits sucrants. Bref, il faudrait faire valoir auprès des consommateurs que la substitution n'est pas possible entre le sirop et ces autres produits. La différenciation des produits est un élément majeur de compétitivité lorsque la stratégie de diminution des coûts de production, et donc de baisse des prix, semble peu possible (dans la mesure où les prix des autres agents sucrants sont nettement inférieurs).

Ainsi, une fois la demande et les marchés mieux ciblés, le positionnement du produit exige des acteurs de savoir innover, réagir rapidement aux changements, et d'être flexibles afin de répondre adéquatement à cette demande exigeante et changeante. La capacité de création et d'innovation est donc également un élément essentiel à la croissance du niveau de compétitivité de l'industrie.

De plus, les produits acéricoles doivent satisfaire certaines exigences, dont celle de la qualité, un atout majeur de la commercialisation. Il est important que l'industrie s'autodiscipline et se dote d'outils de certification reconnus afin de démontrer sa volonté de s'assujettir à des normes strictes de qualité. C'est la meilleure façon d'assurer le développement de l'industrie acéricole. Il faut offrir des produits d'une qualité irréprochable et maintenir, en permanence, les plus hauts standards en se dotant de contrôles rigoureux tout au long du processus, de la production à l'emballage, en passant par la transformation et l'approvisionnement. La responsabilisation individuelle et collective de tous les partenaires du milieu contribuera indéniablement à préserver la réputation de l'industrie et à assurer la pérennité des marchés. C'est à l'industrie de mieux connaître les exigences du marché et de mettre en place des systèmes de certification conformes à celles-ci.

7.3 Constatations sur le niveau de compétitivité

Ainsi, d'un point de vue traditionnel, l'industrie acéricole québécoise semble en bonne position par rapport à ses concurrents. Le Québec maintient ou augmente sa place sur ses principaux marchés, et ceci, dans un contexte de hausse du dollar canadien. D'un point de vue purement économique, il est intéressant de noter que le Québec offre un produit similaire à ses concurrents, mais à un prix inférieur, lui conférant un certain avantage. Cependant, le Québec vend plus de sirop d'érable en vrac que ses concurrents, ce qui exerce une pression à la baisse sur les prix.

Par contre, certains éléments permettent un regard nouveau sur la compétitivité du secteur acéricole québécois. Les différents acteurs de l'industrie acéricole, d'ici et d'ailleurs, de la production à la transformation, devront travailler de concert afin de renforcer les liens d'affaires et travailler au développement de l'industrie. La connaissance des marchés semble morcelée et l'information s'y rattachant ne circule pas adéquatement entre les différents acteurs. Le prix relativement plus élevé du sirop d'érable par rapport aux autres produits sucrants force l'industrie à le positionner différemment. En lien avec ce positionnement, des efforts supplémentaires devront être fournis en ce qui concerne la certification de la qualité. Ainsi, les défis sont grands pour les acteurs qui travaillent tous, à leur manière, au développement de cette industrie sur le plan international.

CHAPITRE 8

Enjeux

L'industrie acéricole québécoise dispose de plusieurs atouts lui permettant d'assurer sa pérennité au cours des prochaines années. Cependant, la réalisation de la Monographie de l'industrie acéricole au Québec a permis de dégager des enjeux, et ce, malgré une insuffisance d'information; particulièrement en ce qui concerne la transformation et la distribution. La prise en compte de ces enjeux permettrait à ce secteur de se développer à la satisfaction de chacun des acteurs de la filière. À la faveur de ces constatations, quatre grands enjeux sont présentés.

1) Relations d'affaires

La compétitivité est de plus en plus une question de liens d'affaires harmonieux et serrés entre les différents acteurs d'une filière. Ce resserrement des liens est primordial, surtout dans un contexte d'exigences accrues des consommateurs et de recherche de nouveaux marchés. Que ce soit par les contrats, les alliances stratégiques ou la coordination verticale, la bonne entente devient un incontournable. Les différents groupes et personnes ayant des intérêts légitimes dans le développement de l'industrie doivent être convaincus de la nécessité de l'engagement de chacune des parties qui la compose et de la force des liens qui les unissent, et doivent travailler à atteindre le même objectif commun. Même si certains intérêts peuvent diverger, chaque acteur a une valeur intrinsèque équivalente et doit travailler en collaboration en acceptant la valeur de l'autre. C'est ainsi que la filière arrive, au bout du compte, à augmenter son niveau de compétitivité par rapport à ses principaux concurrents.

2) Opter pour une « logique client »

L'offre, à chaque étape de la chaîne de valeur, doit répondre aux besoins et aux exigences des consommateurs afin de les satisfaire. Un des points cruciaux à ce sujet pour les produits de l'érable est la qualité du produit livré. Cette étape concerne tous les maillons de la filière, de la production à la distribution. Ainsi, tous les acteurs de l'industrie doivent d'abord connaître les critères de qualité recherchés par les consommateurs des différents marchés en ce qui a trait aux produits de l'érable. Est-ce une question de couleur, de goût, de texture?

Une fois les critères de qualité recherchés par les consommateurs connus, une structure de certification permettant la prise en charge de ces critères de qualité par tous les maillons de la filière devrait être mise en place. En parallèle avec ce type de certification, rappelons que peu d'entreprises exercent leurs activités dans le cadre d'un programme de qualité reconnu (HACCP ou ISO 9002).

En vue de cela, la structure de prix basée sur la couleur pourrait être actualisée afin de privilégier des critères recherchés par le client. D'autres paramètres pourraient être utilisés dans la détermination des prix. Par exemple, le jeu de l'offre et de la demande pourrait avoir un effet sur le prix d'une catégorie de sirop.

3) *Connaissance et stratégies de marchés*

La connaissance des marchés est cruciale pour chacun des maillons. À ce titre, le partage de l'information au sein de la filière se doit d'être fait de la meilleure façon qui soit. La Fédération et les acteurs de la transformation possèdent des expertises complémentaires qui pourraient être mises à profit afin de déterminer les orientations du développement du marché local et du marché international. La valorisation du sirop d'érable par la filière acéricole québécoise pourrait permettre l'accroissement de la demande, une hausse des revenus, une pression à la baisse sur l'inventaire et voire même une reprise ordonnée du développement des érablières au profit des régions.

4) *Positionnement des produits de l'érable : de nouvelles options?*

L'industrie acéricole a un défi à relever avec le vieillissement de la population, la croissance de l'obésité et la diminution de la consommation de sucre dans les pays occidentaux. Il serait sans doute opportun pour l'industrie d'analyser les vertus potentielles du sirop d'érable sur la santé.

La recherche et le développement sont des éléments primordiaux pour le positionnement des produits de l'érable dans de nouveaux créneaux porteurs. Elle peut se réaliser en entreprise ou en collaboration avec les centres de recherche et de transfert technologique déjà en place (ex. : centres hospitaliers, centres universitaires, Centre Acer, Cintech Agroalimentaire, Centre d'expérimentation et de transfert technologique en acériculture du Bas-St-Laurent). Certains éléments, comme la mise au point de produits, le conditionnement et la commercialisation des produits de l'érable pourraient être ciblés.

Principales sources d'information

- 0 ACNIELSEN CANADA. *Dépenses alimentaires détaillées des Québécois*, 2004
- 0 AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA. *Les produits canadiens de l'érable : situation et tendances (2005-2006)*, juin 2005
- 0 AYADI, Salma Damak. *La théorie des parties prenantes : théorie empirique ou théorie normative ?*, Université de Paris-Dauphine, 2002
- 0 CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC. <http://www.icriq.com/fr/>
- 0 CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT (CNUCED). [en ligne] [Marché du sucre](#)
- 0 ECONOMIC RESEARCH SERVICE (USDA). [en ligne] [America's Changing Appetite : Food Consumption and Spending to 2020](#), FoodReview, printemps 2002
- 0 FÉDÉRATION DES PRODUCTEURS ACÉRIQUES DU QUÉBEC. *Document de consultation de l'industrie acéricole canadienne 2005, stratégie triennale canadienne en promotion et développement des marchés internationaux de l'industrie acéricole pour les produits de l'érable 2006-2008*
- 0 INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC
- 0 LA FINANCIÈRE AGRICOLE DU QUÉBEC
- 0 LAMARCHE, Valérie. *Analyse de la mise en marché des produits acéricoles du Québec à partir d'une stratégie de marketing agroalimentaire*, mémoire présenté à la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval, 2004
- 0 LAMBERT, Rémy. *L'incontournable coordination verticale*, Université Laval, 2006
- 0 LEMIEUX, Michel. *Perceptions des grands crus de l'érable*, sondage téléphonique, Centre international de l'Érable, 14 mai 2002
- 0 MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Fiches d'enregistrement 2000 et 2004
- 0 MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Direction des études économiques et d'appui aux filières. Bioclip, *Constats et projections sur les tendances de consommation alimentaire au Québec*, mars 2006
- 0 MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Direction des études économiques et d'appui aux filières. *Bottin statistique de l'alimentation*, édition 2002 et 2004
- 0 MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Direction des études économiques et d'appui aux filières. *L'activité bioalimentaire au Québec, bilan 2004*
- 0 MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC et INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC. Direction des études économiques et d'appui aux filières et Direction des statistiques économiques et sociales. *Profil sectoriel de l'industrie bioalimentaire du Québec*, éditions 2000 à 2005
- 0 MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION DU QUÉBEC. Direction des politiques commerciales et intergouvernementales
- 0 STATISTIQUE CANADA. *Bilan sectoriel*

- 0 STATISTIQUE CANADA. Dépenses alimentaires des familles au Canada 1992, 1996, 2001
- 0 STATISTIQUE CANADA. Consommation apparente
- 0 STATISTIQUE CANADA. Recensements 1991, 1996 et 2001
- 0 STATISTIQUE CANADA. Statistiques commerciales
- 0 UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE. New England Agricultural Service
- 0 US DEPARTMENT OF COMMERCE
- 0 US CENSUS BUREAU

ANNEXES

Annexe 1 : Consommation mondiale détaillée du sirop d'érable, 2005

	Canada	États-Unis	Total autres pays	Danemark	Suisse	Australie	Japon
Consommation par personne 2005 (livres)	0,572	0,196	n. d.	0,187	0,146	0,068	0,054
Consommation apparente 2005 (milliers de livres)	18 468	57 987	24 918	1 014	1 090	1 376	6 876
Croissance 2000-2005	26,4 %	7,3 %	70,2 %	162,6 %	105,9 %	102,6 %	252,7 %

Sources : Estimation du MAPAQ, Statistique Canada, USDA, août 2006.

n. d. : non disponible

Annexe 2 : Offre et demande mondiale du sirop d'érable, années de production 1990-2005 (en millions de livres)

	Production ¹ Québec	Production autres prov.	Production États-Unis	Production mondiale	Exportations canadiennes	Exportations autres prov.	Exportations québécoises	Exportations américaines au Canada	Demande domestique québécoise	Demande domestique autres prov.	Demande canadienne	Demande hors Canada	Demande mondiale
1990	37,8	3,0	9,0	49,7	24,5	0,7	23,7	0,9	10,2	3,1	13,3	32,6	45,9
1991	36,5	3,2	10,9	50,5	26,1	0,8	25,3	0,5	11,3	2,9	14,1	36,5	50,6
1992	46,6	6,6	18,1	71,2	29,7	1,6	28,1	0,4	13,0	5,3	18,3	47,4	65,7
1993	31,2	4,2	11,1	46,5	36,5	1,0	35,4	0,6	10,6	3,8	14,4	47,0	61,3
1994	54,4	4,5	14,6	73,5	41,3	1,1	40,2	1,4	12,5	4,8	17,3	54,5	71,8
1995	40,0	4,6	12,1	56,7	44,2	1,2	43,0	1,0	11,8	4,4	16,2	55,3	71,5
1996	50,7	6,1	17,3	74,1	45,3	1,5	43,8	0,8	11,6	5,3	16,9	61,9	78,8
1997	58,0	4,7	14,3	77,1	51,7	1,2	50,5	0,9	11,6	4,4	16,0	65,1	81,1
1998	57,0	4,3	12,8	74,1	50,5	1,1	49,5	1,0	12,0	4,3	16,3	62,3	78,6
1999	68,7	4,8	13,1	86,7	53,6	1,2	52,4	1,1	11,7	4,7	16,4	65,6	82,0
2000	91,0	5,9	13,6	110,5	58,3	1,5	56,8	0,8	10,8	5,2	16,0	71,1	87,1
2001	62,3	4,0	11,6	77,9	59,1	1,0	58,1	1,3	12,9	4,3	17,2	69,4	86,6
2002	72,3	5,0	16,3	93,6	67,0	1,2	65,8	1,6	12,6	5,3	17,9	81,7	99,7
2003	88,0	5,4	13,9	107,3	66,0	1,3	64,6	1,7	12,6	5,8	18,4	78,2	96,5
2004	91,0	5,5	16,6	113,1	67,7	1,4	66,3	1,9	12,1	6,0	18,1	82,5	100,6
2005	76,0	5,9	13,7	95,6	75,5	1,5	74,0	3,0	12,1	7,4	19,5	86,2	105,7

Source : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières en collaboration avec l'Institut de la statistique du Québec, juin 2005.

Annexe 3 : Destinations des exportations canadiennes de produits de l'érable, 2000-2005 (en livres)

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Proportion 2005	Croissance 2000/2005
États-Unis	45 228 875	50 896 822	51 446 720	51 477 937	51 935 729	54 327 426	75,8 %	20,1 %
Allemagne	4 306 746	2 741 098	3 800 488	4 105 768	4 322 861	3 562 953	5,0 %	-17,3 %
Japon	1 478 023	2 213 370	4 694 912	3 384 041	4 340 551	6 017 442	8,4 %	307,1 %
France	1 045 615	1 035 183	1 200 107	1 414 330	1 589 104	1 536 805	2,1 %	47,0 %
Royaume-Uni	1 157 025	1 290 328	1 638 000	1 014 751	1 512 724	1 431 828	2,0 %	23,8 %
Pays-Bas	352 346	453 389	709 716	723 693	728 144	397 644	0,6 %	12,9 %
Australie	633 183	629 845	601 966	977 590	884 124	1 215 841	1,7 %	92,0 %
Danemark	369 509	447 124	696 662	804 412	859 044	819 816	1,1 %	121,9 %
Suisse	529 653	607 352	888 846	957 720	947 094	1 087 970	1,5 %	105,4 %
Belgique	517 404	48 559	204 510	193 343	204 955	153 866	0,2 %	-70,3 %
Italie	94 046	108 958	112 172	63 830	55 108	43 228	0,1 %	-54,0 %
Taiwan	41 114	110 237	131 593	55 170	160 382	147 999	0,2 %	260,0 %
Suède	52 079	0	65 016	21 202	42 337	103 440	0,1 %	98,6 %
Corée du Sud	5 569	2 149	38 285	176 132	236 743	163 954	0,2 %	2 844,1 %
Nouvelle-Zélande	41 023	141 833	84 244	185 308	179 712	216 501	0,3 %	427,8 %
TOTAL :	56 135 236	61 090 976	66 688 348	65 962 571	68 556 239	71 690 975	100,0 %	27,7 %

Sources : Agriculture et Agroalimentaire Canada, statistiques commerciales, différentes années et MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juillet 2006.

Annexe 4 : Destinations des exportations canadiennes de produits de l'érable, 2000-2005
(en dollars)

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Proportion 2005	Croissance 2000/2005
États-Unis	82 785 064	106 092 147	117 592 383	113 520 154	112 658 445	119 329 734	72,2 %	44,1 %
Japon	4 204 101	6 852 750	15 294 824	10 071 588	12 966 569	18 409 361	11,1 %	337,9 %
Allemagne	7 060 117	4 493 262	7 408 426	7 325 522	9 618 105	8 864 136	5,4 %	25,6 %
France	2 661 196	2 933 063	2 396 131	3 693 936	3 860 421	3 691 946	2,2 %	38,7 %
Royaume-Uni	2 436 946	2 348 709	3 534 377	2 383 688	3 887 507	3 544 089	2,1 %	45,4 %
Australie	1 795 738	1 635 231	1 301 896	2 520 262	2 333 600	3 109 871	1,9 %	73,2 %
Pays-Bas	940 628	922 782	1 507 999	1 977 359	1 926 198	1 250 575	0,8 %	33,0 %
Danemark	967 572	968 262	1 511 305	1 439 751	1 551 571	1 724 400	1,0 %	78,2 %
Suisse	946 134	875 255	1 357 648	1 390 571	1 283 996	1 510 170	0,9 %	59,6 %
Belgique	787 570	159 394	417 456	657 672	803 960	565 986	0,3 %	-28,1 %
Corée du Sud	17 899	5 827	93 400	373 884	723 815	407 886	0,2 %	2 178,8 %
Nouvelle-Zélande	76 855	240 878	154 320	371 043	383 114	522 066	0,3 %	579,3 %
Taiwan	89 436	201 519	201 749	141 355	297 113	413 258	0,3 %	362,1 %
Italie	225 269	97 487	203 429	243 557	233 534	191 275	0,1 %	-15,1 %
Suède	245 888	0	204 800	102 775	200 875	307 499	0,2 %	25,1 %
TOTAL	105 905 825	128 603 959	153 961 881	147 220 723	154 099 795	165 178 220	100,0 %	56,0 %

Sources : Agriculture et Agroalimentaires Canada, statistiques commerciales, différentes années et MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juillet 2006.

Annexe 5 : Volume et valeur des exportations de produits de l'érable vers les États-Unis, Québec, Canada, 2005

	Québec			Canada		
	lb	\$	\$/lb	lb	\$	\$/lb
Vermont	12 947 916	28 264 880	2,18	13 447 351	29 385 305	2,19
Californie	8 120 638	19 906 715	2,45	9 096 196	22 122 105	2,43
New Hampshire	8 476 246	15 271 634	1,80	8 972 799	16 120 791	1,80
New Jersey	4 789 121	11 299 609	2,36	4 987 350	11 757 241	2,36

Sources : Agriculture et Agroalimentaires Canada, statistiques commerciales et MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juillet 2006.

Annexe 6 : Volume détaillé par province des exportations de produits de l'érable, Canada, 2000-2005 (en livres)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Proportion 2005	Croissance 2000/2005
Québec	49 499 103	49 291 108	54 709 191	55 866 417	63 424 035	67 251 862	93,8 %	35,9 %
Ontario	5 099 782	7 964 719	8 856 436	7 149 980	3 540 273	2 700 433	3,8 %	-47,0 %
Nouveau-Brunswick	588 761	2 593 087	1 142 846	593 202	1 200 896	1 062 297	1,5 %	80,4 %
Nouvelle-Écosse	21 945	50 007	0	4 302	40	3 471	6,0 %	-84,2 %
Île-du-Prince-Édouard	415 564	609 503	1 124 725	1 704 388	0	1 477	0,0 %	-99,6 %
Terre-Neuve	0	0	0	0	1 402	0	0,0 %	
Manitoba	50 141	88 436	132 240	44 340	0	44 340	0,1 %	-11,6 %
Saskatchewan	22 944	0	0	0	0	22	0,0 %	-99,9 %
Alberta	0	0	0	868	26	359	0,0 %	
Colombie-Britannique	435 718	493 491	721 759	613 120	342 909	607 202	0,8 %	39,4 %
Canada	56 133 958	61 090 351	66 687 197	65 976 617	68 509 581	71 671 463	100,0 %	27,7 %

Sources : Statistique Canada, commerce international des marchandises et MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juillet 2006.

Annexe 7 : Valeur détaillée par province des exportations de produits de l'érable, Canada, 2000-2005 (en dollars)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Proportion 2005	Croissance 2000/2005
Québec	93 933 262	104 310 616	126 407 301	124 883 269	143 247 129	155 636 235	94,2 %	65,7 %
Ontario	8 814 702	16 776 467	20 616 595	15 956 608	7 519 277	5 638 979	3,4 %	-36,0 %
Nouveau-Brunswick	1 141 234	4 927 164	2 391 783	1 078 482	2 194 361	1 999 598	1,2 %	75,2 %
Nouvelle-Écosse	33 256	68 795	0	10 142	140	11 800	0,0 %	-64,5 %
Île-du-Prince-Édouard	546 583	924 737	2 172 850	3 506 708	0	8 636	0,0 %	-98,4 %
Terre-Neuve	0	0	0	0	3 800	0	0,0 %	
Manitoba	133 858	154 570	236 065	80 388	0	87 246	0,1 %	-34,8 %
Saskatchewan	34 881	0	0	0	0	15	0,0 %	-100,0 %
Alberta	0	0	0	2 380	72	975	0,0 %	
Colombie-Britannique	1 268 049	1 441 610	2 137 287	1 702 746	1 135 016	1 794 736	1,1 %	41,5 %
Canada	105 905 825	128 603 959	153 961 881	147 220 723	154 099 795	165 178 220	100,0 %	56,0 %

Sources : Statistique Canada, commerce international des marchandises et MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juillet 2006.

Annexe 8 : Importations de produits de l'érable, Québec, Canada, 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance 2000/2005
Québec							
Quantité (livres)	131 498	620 368	1 193 584	1 577 658	2 481 136	2 033 616	1 446,5
Valeur (\$)	235 283	1 131 996	2 502 028	3 111 947	4 845 025	3 705 429	1 474,9
Canada							
Quantité (livres)	1 050 443	1 807 569	1 892 623	1 900 762	2 958 613	2 570 987	144,8
Valeur (\$)	1 440 593	2 738 125	3 576 215	3 670 540	5 446 218	4 317 328	199,7

Sources : Institut de la statistique, statistiques sur le commerce international du Québec et MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juillet 2006.

Annexe 9 : Importations des produits de l'érable en provenance des États-Unis, Québec, 2000-2005 (en dollars)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Proportion 2005	Croissance 2000/2005
Maine	194 311	379 193	664 231	722 182	722 370	2 158 437	58,3 %	1 010,8 %
Dakota du Sud	0	625 781	1 622 004	2 274 803	3 813 187	1 364 762	36,9 %	
Vermont	23 092	90 740	202 742	43 384	51 307	135 863	3,7 %	488,4 %
New Hampshire	9 574	0	12 864	50 822	134 139	42 994	1,2 %	349,1 %
Massachusetts	353	16	137	91	13	193	0,0 %	-45,3 %
Importations américaines totales	227 535	1 095 846	2 502 010	3 096 205	4 760 232	3 703 141	100,0 %	1 527,5 %

Sources : Strategis, statistiques sur le commerce international et MAPAQ, Direction des politiques commerciales et intergouvernementales, juillet 2006.

Annexe 10 : Exportations de produits de l'érable par zone géographique, États-Unis, 2000-2005 (en livres)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Proportion 2005	Croissance 2000/2005
Amérique du Nord	1 597 012	2 191 593	2 230 835	2 732 602	3 664 707	4 155 671	41,0 %	160,2 %
Moyen-Orient	681 221	578 708	542 332	1 041 233	1 668 441	3 044 553	30,0 %	346,9 %
Asie de l'Est	572 535	485 012	1 392 205	1 538 811	1 378 757	1 093 261	10,8 %	91,0 %
Amérique centrale	462 084	527 561	568 787	583 999	493 169	559 087	5,5 %	21,0 %
Union européenne - 25	451 502	95 900	127 426	91 270	263 450	352 075	3,5 %	-22,0 %
Caraïbes	175 927	53 131	209 657	196 871	203 044	319 006	3,1 %	81,3 %
Amérique du Sud	607 147	260 804	241 183	364 420	262 127	224 869	2,2 %	-63,0 %
Océanie	26 455	30 864	47 178	68 784	314 817	208 335	2,1 %	687,5 %
Sud-est asiatique	70 547	121 253	119 048	98 987	107 584	79 366	0,8 %	12,5 %
Afrique du Nord	92 593					72 531	0,7 %	-21,7 %
Europe (autres)	18 519	14 330	9 700		4 630	17 416	0,2 %	-6,0 %
Asie du Sud			3 968	10 803		5 071	0,1 %	
Afrique subsaharienne		4 189	8 818	0	3 968	3 086	0,0 %	
Union soviétique (ancien territoire)			18 298	73 193			0,0 %	
TOTAL	4 755 543	4 363 124	5 518 996	6 800 971	8 364 693	10 134 546	100,0 %	113,1 %

Sources : Département du commerce américain, bureau du recensement, commerce international, statistiques et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, octobre 2006.

Amérique du Nord :	Canada, Mexique, etc.
Moyen-Orient :	Israël, Arabie Saoudite, Iraq, Koweït, Liban, Syrie, Émirats arabes unis, Turquie, etc.
Asie de l'Est :	Japon, Chine, Hong Kong Corée du Sud, Corée du Nord, Taiwan, etc.
Amérique centrale :	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama, etc.
Union européenne – 25 :	Autriche, Belgique, Danemark, Irlande, France, Allemagne, Grèce, Italie, Suède, Royaume-Uni, etc.
Caraïbes :	Bahamas, République dominicaine, Haïti, Jamaïque, Guadeloupe, Martinique, etc.
Amérique du Sud :	Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Équateur, Pérou, Uruguay, Venezuela, etc.
Océanie :	Australie, Nouvelle-Zélande, Nouvelle-Guinée, Nouvelle-Calédonie, etc.
Sud-est asiatique	Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam, etc.
Afrique du Nord :	Algérie, Égypte, Libye, Maroc, Tunisie, etc.
Europe (autres) :	Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Islande, Norvège, Roumanie, Suisse, etc.
Asie du Sud :	Indonésie, Afghanistan, Bangladesh, Sri Lanka, Inde, Népal, Pakistan, etc.
Afrique subsaharienne :	Angola, Burundi, Tchad, Congo, Cameroun, Éthiopie, Gambie, Gabon, Ghana, Côte-d'Ivoire, Kenya, Libéria, Madagascar, île Maurice, Mauritanie, Mozambique, Nigeria, Zimbabwe, Rwanda, Afrique du Sud, Sénégal, Tanzanie, Ouganda, Burkina Faso, etc.
Union soviétique : (ancien territoire)	Russie, Ukraine, Azerbaïdjan, Arménie, Biélorussie, etc.

Annexe 11 : Exportations de produits de l'érable par pays, États-Unis, 2000-2005
(en livres)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Proportion 2005	Croissance 2000/2005
Émirats arabes unis	110 010	42 328	113 978	182 320	914 689	2 552 265	25,2 %	2 220,0 %
Canada	1 019 407	1 784 403	1 872 808	1 874 571	2 931 236	2 550 943	25,2 %	150,2 %
Mexique	577 385	407 190	358 027	858 030	733 470	1 604 949	15,8 %	178,0 %
Japon	471 343	471 564	1 316 146	1 045 421	1 252 874	858 692	8,5 %	82,2 %
Arabie Saoudite	552 914	460 320	322 313	483 469	541 891	414 465	4,1 %	-25,0 %
Panama	131 174	151 015	192 241	185 627	209 217	203 485	2,0 %	55,1 %
Danemark	16 755		1 102	29 321	109 348	194 666	1,9 %	1 061,8 %
Jamaïque			82 893	118 828	84 877	166 668	1,6 %	
Chine				882	661	161 156	1,6 %	
Australie	3 086	11 023	5 732	18 960	100 530	160 274	1,6 %	5 092,9 %

Sources : Département du commerce américain, bureau du recensement, commerce international, statistiques et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, octobre 2006.

Annexe 12 : Prix à l'exportation de produits de l'érable par zone géographique, États-Unis, 2000-2005 (en dollars US par livre)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance 2000/2005
Amérique du Nord	0,66	0,90	1,27	1,12	1,22	0,97	46,0 %
Moyen-Orient	0,46	0,48	0,64	0,69	0,39	0,23	-49,1 %
Asie de l'Est	2,44	2,70	2,41	1,89	2,06	2,53	3,4 %
Amérique centrale	0,75	0,79	0,86	0,86	0,88	0,93	24,0 %
Union européenne - 25	0,41	1,40	1,54	1,63	1,58	1,74	327,9 %
Caraïbes	0,54	0,64	0,74	0,79	0,97	0,91	67,8 %
Amérique du Sud	0,24	0,74	0,51	0,50	0,48	0,60	148,1 %
Océanie	1,93	2,04	1,44	1,47	1,43	2,16	12,0 %
Sud-est asiatique	1,16	1,27	0,81	1,08	1,17	0,73	-37,1 %
Afrique du Nord	0,43					0,58	34,0 %
Europe (autres)	2,11	2,02	1,96		2,16	1,44	-31,8 %
Asie du Sud			0,76	1,11		1,18	
Afrique subsaharienne		0,72	0,68		1,01	1,94	
Union soviétique (ancien territoire)			0,33	0,33			
Moyenne	0,79	1,05	0,14	1,16	1,17	0,95	20,4 %

Sources : Département du commerce américain, bureau du recensement, commerce international, statistiques MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, octobre 2006.

Annexe 13 : Circulation des produits de l'érable, Québec, 2000-2005 (en milliers de livres)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Autoconsommation ^e	850	820	820	820	820	820
Vente directe à la ferme	6 900	9 080	8 780	8 780	8 280	8 280
Vente détail avec intermédiaire	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Vente en vrac	80 298	51 040	59 720	75 400	78 900	63 900
Production totale	91 048	62 300	72 320	88 000	91 000	76 000
<i>e : estimation</i>						

Sources : Institut de la statistique du Québec, MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, RCPEQ, données de classifications pour 2000-2001 et Filière acéricole à partir de 2002, juillet 2006.

Annexe 14 : Ventes de produits sucrants par les grands distributeurs alimentaires, Québec, 2000-2005 (en milliers de dollars)

	2002	2003	2004	2005	Croissance 2002-2005
Miel	8 090	9 953	10 537	10 723	32,6 %
Sirop de maïs	1 375	1 366	1 381	1 340	-2,5 %
Sirop d'érable pur	5 477	5 692	6 971	7 956	45,3 %
Sirop de table	2 800	2 865	2 969	2 740	-2,1 %
Mélasses	2 662	2 943	2 971	3 077	15,6 %
Sucre total*	29 743	30 163	29 673	28 963	-2,6 %

* Comprend la cassonade, le sucre granulé et le sucre à glacer

Source : ACNielsen Canada, août 2006.

Annexe 15 : Ventes de produits sucrants par les grands distributeurs alimentaires, Québec, 2002-2005 (en milliers de livres)

	2002	2003	2004	2005	Croissance 2002-2005
Miel	2 441	2 412	2 472	2 580	5,7 %
Sirop de maïs	983	950	956	925	-5,9 %
Sirop d'érable pur	1 364	1 402	1 783	2 029	48,7 %
Sirop de table	2 499	2 516	2 535	2 312	-7,5 %
Mélasses	1 777	1 899	1 902	1 902	7,0 %
Sucre total*	46 988	48 093	48 660	46 456	-1,1 %

* Comprend la cassonade, le sucre granulé et le sucre à glacer

Source : ACNielsen Canada, août 2006.

Annexe 16 : Production et valeur des produits de l'érable, années de production 2000-2005 (en millions de livres et de dollars)

	QUÉBEC		AUTRES PROVINCES		CANADA		ÉTATS-UNIS		TOTAL	
	Livres	\$	Livres	\$	Livres	\$	Livres	\$	Livres	\$
2000	91,0	156,1	5,9	22,3	96,9	178,4	13,6	33,9	110,5	212,3
2001	62,3	136,0	4,0	15,2	66,3	151,2	11,6	30,0	77,9	179,4
2002	72,3	156,7	5,0	16,9	77,3	173,6	16,3	40,5	93,6	214,1
2003	88,0	188,1	5,4	19,0	93,4	207,1	13,9	35,6	107,3	242,7
2004	91,0	204,1	5,5	20,0	96,5	224,1	16,6	42,8	113,1	266,9
2005	76,0	173,5	5,9	21,0	81,9	194,5	13,7	n. d.	95,6	n. d.

n.d. : non disponible

Sources : New England Agricultural Statistics Service, USDA, Statistique Canada, GREPA, Consultants en agroalimentaire, Filière acéricole et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

Annexe 17 : Nombre d'entailles exploitées par région administrative, Québec, 2000-2005 (en nombre)

	2000	2002	2004	2005
Chaudière-Appalaches	12 186 917	12 800 000	15 274 598	15 875 059
Bas-Saint-Laurent - Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	5 519 788	6 130 050	7 413 523	7 503 309
Estrie	4 343 090	5 100 000	5 783 253	5 597 547
Mauricie - Centre-du-Québec	3 681 437	3 316 876	4 134 901	4 171 632
Montréal	1 982 882	2 750 000	2 044 192	2 002 769
Saguenay - Lac-Saint-Jean - Capitale-Nationale Côte-Nord	1 917 185	1 200 000	1 118 309	1 045 887
Laurentides	1 043 690	1 017 601	1 004 927	1 025 490
Outaouais - Abitibi - Témiscamingue	262 653	300 000	251 232	256 373
Montréal - Laval - Lanaudière	666 301	635 000	593 147	555 128
Total	31 603 943	33 249 527	37 618 083	38 033 194

Sources : GREPA Consultants en agroalimentaire, Agence de vente et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

Annexe 18 : Nombre d'entreprises déclarant des entailles en fonction de la taille, Québec, 1995-2005 (en nombre)

	1 à 2 999	3 000 à 5 999	6 000 à 9 999	10 000 à 15 999	16 000 à 29 999	30 000 et plus	TOTAL	Nombre moyen d'entailles
1995	4 553	1 512	428	163	62	17	6 735	2 805
1997	3 942	1 535	536	256	126	44	6 439	3 579
2000	3 177	1 554	720	411	221	92	6 175	4 831
2004	2 620	1 632	846	500	283	123	6 004	5 733

Sources : MAPAQ, Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

Annexe 19 : Nombre d'entreprises déclarant des entailles par région administrative, Québec, 2004 (en nombre)

	1 à 2 999	3 000 à 5 999	6 000 à 9 999	10 000 à 15 999	16 000 à 29 999	30 000 et plus	TOTAL
Bas-Saint-Laurent - Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine (01 et 11)	108	101	87	96	76	56	524
Saguenay - Lac-Saint-Jean - Capitale-Nationale - Côte-Nord (02, 03 et 09)	149	37	24	8	7	7	232
Mauricie - Centre-du-Québec (04 et 17)	358	236	114	68	17	5	798
Estrie (05)	255	228	129	81	61	25	779
Outaouais - Abitibi-Témiscamingue (07 et 08)	57	5	5	7	1		75
Chaudière-Appalaches (12)	1 032	825	395	197	98	21	2 568
Montréal - Laval - Lanaudière (06, 13 et 14)	129	40	16	5	2		192
Laurentides (15)	97	40	27	16	11	5	196
Montérégie (16)	435	120	49	22	10	4	640
Total province de Québec	2 620	1 632	846	500	283	123	6 004

Sources : MAPAQ, Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

Annexe 20 : Rendement moyen par entaille par région administrative, Québec, 2000-2005
(en livres par entaille)

	2000	2002	2004	2005
Chaudière-Appalaches	2,78	1,76	2,16	1,74
Bas-Saint-Laurent – Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	3,31	2,68	2,82	2,07
Estrie	2,91	2,42	2,40	2,26
Centre-du-Québec - Mauricie	2,72	2,11	2,09	1,87
Montérégie	2,61	2,55	3,07	2,80
Saguenay - Lac-Saint-Jean - Capitale-Nationale - Côte-Nord	3,13	2,16	2,44	2,10
Laurentides	2,79	2,41	2,98	2,37
Outaouais - Abitibi - Témiscamingue	2,07	2,41	3,62	2,66
Montréal – Laval - Lanaudière	2,32	1,70	2,45	2,19
Rendement moyen	2,88	2,17	2,41	1,99

Sources : GREPA, Consultants en agroalimentaire et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

Annexe 21 : Volume de production de sirop d'érable par région administrative, Québec, 2000-2005 (en livres)

	2000	2002	2004	2005
Chaudière-Appalaches	33 869 969	22 563 840	33 124 000	27 740 000
Bas-Saint-Laurent - Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine	18 300 709	16 488 960	20 930 000	15 580 000
Estrie	12 655 714	12 366 720	13 923 000	12 692 000
Mauricie - Centre-du-Québec	10 015 314	7 015 040	8 645 000	7 828 000
Montérégie	5 189 753	7 015 040	6 279 000	5 624 000
Saguenay - Lac-Saint-Jean - Capitale-Nationale - Côte-Nord	6 009 188	2 603 520	2 730 000	2 204 000
Laurentides	2 913 546	2 458 880	3 003 000	2 432 000
Outaouais - Abitibi -Témiscamingue	546 291	723 200	910 000	684 000
Montréal - Laval - Lanaudière	1 547 821	1 084 800	1 456 000	1 216 000
TOTAL	91 048 305	72 320 000	91 000 000	76 000 000

Source : MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

Annexe 22 : Classification des volumes de sirop d'érable en vrac, Québec, années de production 2000-2005 (en pourcentage)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2000-2005	Moyenne 1990-2005
Extra clair AA	11,1	11,9	12,5	7,3	16,6	23,1	13,8	20,8
Clair A	24,6	26,3	28,6	23,8	30,1	31,2	27,4	29,0
Médium B	28,1	30,3	29,7	33,1	31,6	27,5	30,1	28,0
Ambré C	22,4	19,9	17,6	24,6	16,0	13,4	19,0	14,2
Foncé D	13,8	11,6	11,6	11,2	5,7	4,1	9,7	7,9

Sources : RCPEQ en 2001, Agence de vente à partir de 2002 et MAPAQ, Direction des études économiques et d'appui aux filières, juillet 2006.

Annexe 23 : Nombre d'entreprises acéricoles, spécialisées ou non, et nombre d'entailles pour ces entreprises, Canada détaillé, 2001 (en nombre de fermes et d'entailles)

	Entreprises possédant des entailles	Entreprises spécialisées en acériculture	Proportion attribuable aux entreprises spécialisées
Canada			
Nombre de fermes	10 305	4 018	39,0 %
Nombre d'entailles	33 680 376	24 170 279	71,8 %
Nouveau-Brunswick			
Nombre de fermes	206	100	48,5 %
Nombre d'entailles	1 318 866	1 254 945	95,2 %
Québec			
Nombre de fermes	7 254	3 589	49,5 %
Nombre d'entailles	30 695 200	22 220 690	72,4 %
Ontario			
Nombre de fermes	2 588	286	11,1 %
Nombre d'entailles	1 304 995	468 479	35,9 %

Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture 2001, octobre 2006.

Annexe 24 : Aspects structurels et technico-économiques des entreprises acéricoles spécialisées, Canada détaillé, 1991, 1996 et 2001

	Nombre d'entreprises	Nombre d'entailles par ferme	Valeur marchande \$/entreprise	Revenu agricole brut \$/entaille	Marge brute totale de l'entreprise \$/entaille
1991					
Canada	3 179	3 164	108 492	3,74	0,58
Québec	2 794	3 275	95 815	3,48	0,61
Ontario	245	1 280	239 996	9,99	-0,18
Nouveau-Brunswick	95	4 473	119 222	4,25	3,91
1996					
Canada	3 776	3 834	147 991	4,84	1,29
Québec	3 280	3 976	131 664	4,74	1,41
Ontario	365	1 098	286 398	9,97	-1,92
Nouveau-Brunswick	99	8 720	180 012	3,90	1,05
2001					
Canada	4 018	6 016	230 823	4,56	0,12
Québec	3 589	6 191	224 761	4,53	0,13
Ontario	286	1 638	268 827	8,92	-1,52
Nouveau-Brunswick	100	12 549	328 229	3,35	0,22

Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 2001, octobre 2006.

Annexe 25 : Déboursés moyens pour divers produits sucrants chez les grands distributeurs, Québec, 2002-2005 (en dollars par livre)

	2002	2003	2004	2005	Moyenne 2002-2005
Miel	3,31	4,13	4,26	4,16	3,96
Sirop de maïs	1,40	1,44	1,45	1,45	1,43
Sirop d'érable pur	4,01	4,06	3,91	3,92	3,98
Sirop de table	1,12	1,14	1,17	1,18	1,15
Mélasse	1,50	1,55	1,56	1,62	1,56
Cassonade	0,95	0,95	0,97	0,98	0,96
Sucre à glacer	1,11	1,09	1,09	1,12	1,10
Sucre granulé	0,54	0,53	0,49	0,50	0,52

Source : Calculs à partir des données d'ACNielsen Canada, août 2006.