

Mémoire présenté à la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois (C.A.A.A.Q.)

L'Acériculture à l'heure des choix

Par

Joël Boutin, directeur général

Description du secteur acéricole

L'acériculture est à la croisée des chemins. Depuis plus d'un siècle les techniques de production sont en constante évolution. Cela a permis d'augmenter significativement les volumes produits au Canada et aux Etats-Unis. Le Québec est encore le principal producteur de sirop d'érable, mais les autres provinces et une bonne douzaine d'états produisent quand même près de 20% du sirop mondial.

La production est passée entre 1991 et 2000 de 36,5 à 88,1 millions de livres de sirop (MAPAQ-Julie Lalbrecque journée acéricole 2002). Cette augmentation radicale des volumes de production a eu tendance à faire passer l'acériculture au rang d'industrie plutôt que simplement une production marginale et traditionnelle.

Nous pensons que c'est une erreur. Les entreprises acéricoles sont de dimensions très variables. Le nombre d'entailles varie de 50 entailles à 150 000 entailles. La moyenne officielle se situe autour de 4-5000 entailles. Cependant cela n'inclue que les entreprises qui se sont enregistrées à la fédération des producteurs acéricoles lors de la mise en place de l'agence de vente. Toutes les

petites entreprises qui font exclusivement de la vente à la ferme ne sont pas comprises dans cette moyenne. Si on considère qu'ils sont peut-être 3 à 5000 dans la province, la moyenne descend sous la barre des 2000 entailles.

Donc quand on réglemente un secteur agricole comme l'acériculture il est facile d'en voir les effets sur les moyennes et grandes entreprises car ils sont les plus visibles, mais il ne faut pas négliger qu'indirectement les effets ont une portée beaucoup plus grande. L'acériculture est encore une activité traditionnelle. Modernisée oui, mais quand même traditionnelle.

L'effet des réglementations récentes

Au cours des 7 dernières années beaucoup de réglementations ont été mises en place en acériculture. Souvent le besoin de ces réglementations était réel et bien fondé puisqu'une partie des producteurs vivaient des temps difficiles. Cependant les solutions proposées ont été imposées à l'ensemble des producteurs y compris à ceux qu'y n'avaient aucunement besoin d'aide. Donc au cours des dernières années des problèmes ont été vécus par une partie des producteurs, mais les solutions proposées l'ont été pour l'ensemble. Avec un désir de vouloir aider un certain groupe on en a contraint un autre qui n'avait aucune idée de ce qui préparait pour eux

Des exemples;

- **L'agence de vente devait mettre de l'ordre dans la commercialisation du sirop en vrac.** En réalité, il n'est plus possible que des transactions se fassent avec du sirop dans des contenants qui ont plus de 4 litres sans passer par le système. Plusieurs entreprises de restauration ou d'hôtellerie avaient des fournisseurs avec lesquels ils faisaient directement affaire en achetant des barils ou des contenants de 20 litres. Ce n'est plus possible. On éloigne le fournisseur et le client l'un de l'autre

en mettant un intermédiaire entre les deux. Si ces 2 entreprises veulent encore faire affaire ensemble beaucoup de paperasse est nécessaire.

- **La mise en place des quotas devait permettre de contrôler la production de vrac afin qu'elle puisse correspondre à la demande.** En réalité les années 2003 et 2004 qui ont servi de référence pour établir les volumes historiques de chaque entreprise ont été 2 années où on a surproduit afin d'avoir le meilleur historique possible. Il s'en est suivi une accumulation de surplus d'inventaire invendu constitué de beaucoup de sirop avec des goûts de fin de saison qui sont difficiles à commercialiser. Les gens ont étiré leur saison pour augmenter leur volume de production pour ces années de référence avec des sirops pas très bons.
- **La mise en place des quotas ne devait affecter que le domaine du vrac.** En réalité, la vente de produits d'érable (pas seulement le sirop) est devenue contrôlée. Il n'est plus possible de vendre des produits d'érables en petits contenants à quelqu'un qui en fera la revente (vente par un intermédiaire). Il faut avoir un contingent pour cela et respecter des volumes de vente.
- **La mise en place de ces règlements devait aider les acheteurs qui se plieraient à ceux-ci.** En réalité plusieurs petites entreprises qui achetaient du sirop en baril pour le transformer et le mettre en marché ont dû cesser leurs opérations faute de ne pouvoir acheter le sirop selon les modalités de paiement mises en place par ces réglementations. Les dates de paiements, les garanties sous forme d'un dépôt à la fédération et le non accès au bill C2 ont fait des changements très importants en un court délai. Ces changements ont affectés les coopératives.
- **La mise en place de ces règlements devait favoriser le commerce des produits d'érable.** En réalité il n'est plus possible d'amener du sirop

produit sur une ferme pour le faire transformer par une autre entreprise mieux équipée que nous pour réaliser ce travail. Le producteur doit faire tous les travaux de transformation et d'emballage sur sa ferme. Plusieurs personnes ont cessé de faire emballer leur sirop ailleurs et ont donc cessé de vendre du sirop et des produits d'érable au détail.

- **Il n'y a pas encore assez de contrôle sur le sirop d'érable. Il faut absolument réglementer encore plus cette industrie. Chaque contenant de sirop sur le marché au Québec devrait être soumis à une batterie de tests.** En réalité il n'y a pratiquement pas de possibilité d'empoisonnement alimentaire avec du sirop, de la tige, du beurre et du sucre d'érable. La sève une fois bouillie pendant des heures donne un produit stable et très peu colonisable microbiologiquement. Ce n'est pas du lait. C'est pour cette raison que de tout temps, les gens ont pu produire et vendre ce produit avec un minimum de contrôle sur le marché local. Quand quelqu'un était négligeant ou travaillait mal, les clients le délaissaient pour un autre fournisseur. N'oublions pas que la grande majorité des producteurs sont fiers de ce qu'ils mettent en marché.

La perte d'une identité

Comme vous pouvez le constater il devient presque impossible pour une petite entreprise de continuer à vendre son produit localement. Si les réglementations visaient au départ la vente de sirop en vrac pour l'exportation, ceux-ci ont été beaucoup trop larges et ont enveloppés aussi la vente au détail localement.

Le sirop d'érable est un produit de notre terroir. Il fait partie d'une longue tradition qui consiste originellement à faire nous même notre sucre du pays pour nos besoins. De plus, il s'agissait pour la presque totalité des producteurs jusqu'à il y a peu longtemps, d'un revenu d'appoint. Faire du sucre était une

activité qui était très associée au plaisir. Si on la réglemente de façon très restrictive, nous allons perdre cette part de notre identité.

Certains espèrent un jour que la totalité du sirop soit fabriqué dans des usines de grandes dimensions (appelées centre de bouillage) afin que tous les paramètres soit contrôlés et certifiés et recontrôlés, c'est mal connaître le plaisir que ressentent les milliers de 'bouilleurs' lors du printemps à voir le résultat de leur travail; **leur sirop**. Ce genre de projet est dangereux, car il anéantira tout ce qui reste de traditionnel dans ce produit.

L'autre problème qui se pointe à l'horizon c'est la fin des projets et des développements régionaux. Il n'est plus possible pour un individu ou un groupe d'individus de mettre leur sirop en marché. Pour se faire, ces gens doivent acheter eux-mêmes leur propre sirop au prix de la convention de mise en marché et ensuite le revendre. Qui peut se permettre cela ? Pourquoi quelqu'un ferait-il cela ? Toute initiative personnelle, locale ou régionale s'en trouve freinée avant même quelle ne débute.

Des pistes de solution

Il n'est pas trop tard pour réagir. Il faut revenir à la base en se demandant comment tout cela a commencé.

- **Au début il y avait un problème d'achat des surplus de sirop en vrac.** Ce qui a été mis en place gère l'ensemble de tout le sirop mis dans des contenants de plus de 4 litres. La réglementation gère non seulement les surplus, mais aussi tout ce qui se vend aisément. C'est inutile. Un programme de retrait des surplus aux prix de la convention de mise en marché serait suffisant.

- **Le problème concernait le vrac seulement.** Maintenant même la vente au détail est réglementée. Le marché du détail domestique doit s'autogérer. Le libre marché pour ce secteur est essentiel afin que des milliers de producteurs puissent vendre leur produit du terroir traditionnel autour d'eux. Nous vivons au Québec. Il est sain de pouvoir retrouver une multitude de sirop sur le marché. Certains sont meilleurs que d'autres et c'est bien ainsi. On ne doit pas tout uniformiser. Verrait-on seulement deux ou trois bouteilles de vin en France disponibles sur le marché local à cause de règlements qui viseraient l'uniformisation à tout prix du produit. Ça serait inacceptable. Il y a en place au Québec un service d'inspection gouvernemental qui vise à garantir l'innocuité et la qualité des produits alimentaires sur le marché. Cela suffit. Faisons en sorte que les règlements de ces inspecteurs soient respectés par tous et c'est très bien ainsi.
- **Les acheteurs n'avaient pas très bonne réputation.** Est-ce une raison pour limiter leur nombre et ne favoriser que ceux qui disposent de beaucoup de liquidité ? Par ce choix, on élimine tous les petits acheteurs qui développaient des marchés de créneaux. Souvent ces derniers avaient des liens privilégiés avec un réseau de producteurs. Il en résultait un produit de grande qualité pour un marché particulier. Lorsque ces entreprises mettent fin à leurs opérations, leurs clients se tournent alors vers d'autres substituts que l'érable plutôt que d'acheter du sirop qui ne correspond plus à ces besoins spécifiques. Il faut faciliter la mise en place de petits acheteurs qui veulent répondre à ces marchés de créneaux. Le mode de paiement du sirop lors de son achat doit être adapté à ces petits acheteurs.
- **Le sirop vendu au détail par les producteurs ne répond pas parfaitement à l'ensemble des règlements.** Oui mais ce n'est tout de même pas du lait. Le sirop est un produit très stable et rarement

contaminé à la ferme si en juge par les résultats de classification annuelle de Cintech AA. Faisons-nous un devoir d'informer les gens sur les méthodes de travail qu'ils peuvent employer pour améliorer la qualité de leur produit fini lorsqu'ils veulent eux-mêmes mettre en marché leurs produits. Que des cours soient offerts, que des conseillers spécialisés soient disponibles, mais n'allons pas interdire la vente de ce produit par les gens eux-mêmes. En rendant public année après année les résultats de tests fait pour connaître la qualité des produits mis sur le marché, on ne fait qu'apeurer les consommateurs alors qu'en réalité beaucoup des non conformités se rapportent à l'étiquetage, le volume de sirop présent dans le contenant et la couleur réelle du sirop dans le contenant au moment du test. Rien pour n'empoisonner personne. Que les services d'inspections gouvernementaux continuent de faire leur travail.

- **Il faut réduire le développement de l'acériculture.** Il n'a suffit que d'une saison pour constituer un inventaire impressionnant (année 2000), mais on a oublié que cette production est imprévisible et on a bien vu cette année 2007 qu'il peut y avoir de petites saison. Reste que la mise en place des quotas a limité grandement le développement de petites entreprises qui préparaient depuis plusieurs années des secteurs en les aménageant correctement. Après la mise en place des quotas, ces entreprises n'ont pu se développer et atteindre un meilleur niveau de rentabilité. Il faut permettre aux petites entreprises de se développer. Surtout pour les entreprises de moins de 10 000 entailles.

Un petit mot pour le Biologique

Partout dans le monde, une partie de la population désire consommer des aliments biologiques. Plusieurs pays ont mis en place des réglementations afin que la désignation des produits bios soit faite correctement. Elles sont faites en

vertu de règles en place dans différents coins du monde. On ne peut imposer notre façon de voir en ce domaine au reste du monde sous prétexte qu'il semblerait que ce soit la bonne année pour faire du Bio.

Au Québec une loi spécifie que pour pouvoir être désigné biologique, un produit doit être certifié. Les organismes de certifications autorisés à certifier ou non un produit provenant d'une ferme sont peu nombreux. Une fois un produit certifié il peut être vendu comme étant biologique.

Le sirop biologique du Québec est soumis aux normes biologiques les plus sévères du monde. C'est une belle réussite. Cependant il est dommage qu'il soit soumis aux mêmes réglementations de mise en marché que le sirop conventionnel. Ces règles ont fait en sorte qu'avec les années les producteurs ont dus modifier leurs techniques de production afin de correspondre à structure de marché et de prix organisé pour le sirop conventionnel. Résultat, le sirop bio produit maintenant ne correspond plus aucunement aux besoins du marché Bio suite à des conventions de mise en marché décrétées qui ont forcé les producteurs à produire un sirop de couleur plus pâle qu'ils faisaient auparavant. Les prix de la convention étaient basés principalement sur la couleur du sirop. Ce type de mise en marché ne correspondait pas du tout au bio, mais malgré cela les producteurs bios ont dus s'y plier pour éviter des diminutions de revenus importantes.

Maintenant le sirop produits pour le bio est beaucoup trop pâle et a donc un goût beaucoup trop doux pour marché bio. Cela démontre, que même si une organisation de mise en marché collective qui a été souhaitée par une partie des producteurs, la voix d'une minorité est restée sans écoute.

Il est impératif que l'organisation de la mise en marché du sirop bio soit distincte de celle du sirop conventionnel. Ce n'est pas le même type de marché

et ça ne peut être abordé de la même manière et donc, ça ne peut être abordé par les mêmes personnes.

Pour conclure

L'acériculture a connu des problèmes mais a reçue des remèdes de cheval et ce, pour tout le monde. Il est encore temps de décentraliser le pouvoir. Les prises de décision doivent pouvoir être prises par les personnes concernées par le secteur d'activité. Les gens du bio savent comment répondre à leur clientèle. Les gens qui vendent au détail savent comment satisfaire leur clientèle. Les petits acheteurs spécialisés savent comment satisfaire des besoins pointus de marchés de créneaux. Les producteurs de vrac destiné à l'exportation doivent mettre en place un système pour stabiliser leur mise en marché. Il est dommage que toutes les décisions soient imposées à tout le monde de manière uniforme pour le bénéfice du dernier groupe seulement. On devrait faire plus confiance à la base. Les règlements devraient s'appliquer aux secteurs en crise et non pas à tous à tout moment.

Il est très difficile de vouloir tenter de tout contrôler. Il semble qu'on ait voulu calquer le modèle laitier. La comparaison ne tient cependant pas. Le lait doit se consommer rapidement, car il se dégrade rapidement. Le sirop lui peut se conserver des années en barils. Aussi la réglementation laitière est pancanadienne et toutes les provinces produisent en fonction du marché. Les quotas suivent les besoins du pays. De plus, très peu de produits laitiers viennent de l'extérieur du Canada. Cela protège le marché intérieur. Mais le sirop peut se produire dans les autres provinces et les autres états et se retrouver sur les mêmes marchés que nous. Les acheteurs d'ici achètent du sirop Américain, car il est souvent moins cher, il est libre de convention de mise en marché et le paiement peut se faire avec d'autres modalités que celles imposées ici. Finalement il est interdit de vendre son lait autrement que par

l'entremise de la fédération des producteurs de lait au Québec. Le sirop peut encore se vendre au noir à des prix inférieurs à ceux fixés par la régie des marchés. On voit bien qu'on est loin du contrôle comparable à celui du domaine laitier. Nous avons les inconvénients sans les avantages du système laitier.

Nous espérons une ouverture au dialogue dans le futur pour l'ensemble des intervenants acéricoles. La paix actuelle du secteur est relative. Elle correspond plutôt à l'abandon de plusieurs joueurs qui se sont découragés du mode fonctionnement du secteur. Si ça continue ce sera la fin de toutes les initiatives pour un renouveau à cause des lourdeurs administratives imposées. Il ne restera que quelques très gros joueurs qui offriront un produit de masse de qualité acceptable en fonction des réglementations, mais sans aucune particularité qui pourrait le distinguer d'un autre. Le sirop d'érable du Québec ça peut être beaucoup plus que cela.

Daniel Pouliot, président

Suite à mon expérience comme président d'une coopérative acéricole et de représentant des producteurs à l'UPA, j'ai accumulé beaucoup d'expérience. C'est le manque de conciliation entre les organisations qui travaillent pour les producteurs qui est aberrant. Ce phénomène sert souvent de levier politique pour les personnes en position de pouvoir. Dans plusieurs situations, on érige aux rangs de dogme des façons de faire et des réglementations.

Ces situations ont pour effet de brûler l'énergie et l'enthousiasme de producteurs et autres intervenants du milieu prêts à s'impliquer dans ses organismes. Le coût monétaire n'est jamais chiffré, mais je crois qu'il est très élevé pour les producteurs à court et moyen terme et cela peu importe les productions. Les exemples ne manquent pas;

- Fédération acéricole versus les coops
- Olymel versus Fédération du porc

Ce constat avait été relevé et très bien illustré par un écrit de Claude Lafleur dans le Coopérateur agricole.

Je crois qu'au Québec, on ne se sert pas assez des outils de conciliation pour cette fin. Il faudrait, par exemple, que la Régie des marchés agricoles utilise son pouvoir de conciliateur et ait les outils pour installer une nouvelle culture autre que celle de la confrontation.

Dans un monde de plus en plus compétitif tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays, les efforts devraient être concentré sur l'effet domino de la chaîne producteur-transformateur-distributeur-acheteur. Un seul de ces maillons devient faible et ça devient problématique pour l'ensemble à moyen terme.

Ceci est notre dernière communication officielle. La coopérative CARA ferme. Nous sommes en fin de liquidation. Nous faisons partie des entreprises qui avaient un marché de créneau avec un réseau de fournisseurs qui produisaient un sirop de grande qualité. Il ne semble pas que le Québec soit une terre de développement pour les coopératives agricoles. Elles sont de moins en moins nombreuses. Encadrées et restreintes à l'intérieur de règlements les défavorisant, l'avenir coopératif semble pourtant en santé dans bien d'autres régions du monde, même que souvent c'est nous qui allons les aider à les développer. Que comprendre de cela ?